№6(168) 2018

ai Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

СДЕЛАНО В РОССИИ
ВолгаАвтоПром
КАЧЕСТВО ГАРАНТИРОВАНО!

ПЛАН Т

АККУМУЛЯТОРЫ ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Москва
+7 (499) 110-70-15
Новосибирск
+7 (383) 383-25-77

PLAN-T.PRO

ALINE

AGM

EFB

XTREME ARCTIC

ПЛАН Т

АККУМУЛЯТОРЫ ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Москва
+7 (499) 110-70-15
Новосибирск
+7 (383) 383-25-77

PLAN-T.PRO

ДВИГАЙСЯ УВЕРЕННО !

VITEX 25 лет

VITEX ULTIMATE - МАСЛО ЧЕМПИОНОВ

Vitex Ultimate 0W40
Полностью синтетическое моторное масло
Спецификации: API SN/CF, ACEA A3/B4-12
Допуски: BMW Longlife-01

www.vitex.mobi

ОЛЕГ ТАКТАРОВ
Чемпион ULTIMATE FIGHTING CHAMPIONSHIP (UFC)

UNITED KINGDOM

ROVERS®

PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.

WWW.ROVERS-OIL.CO.UK

AutoChina 2018 триумф элек тричества

С 25 апреля по 4 мая проводился Пекинский международный автомобильный салон AutoChina-2018, который с каждым годом становится всё более авторитетным событием автомира. На мероприятии в Китае организаторы стараются представить наиболее важные тенденции автомобильной индустрии. А сейчас это автомобили на альтернативных источниках энергии, прежде всего электромобили.

1022 автомобиля

Nissan Sylphy Zero Emission

Nissan Sylphy Zero Emission

На Пекинском автосалоне Nissan анонсировал электромобиль Nissan Sylphy Zero Emission, построенный на базе Nissan Leaf. Этот электромобиль создан в Китае для Китая. Автопроизводитель не раскрывает технических подробностей машины, но это не будет тайной долго — электромобиль пойдет в серию предположительно к концу этого года. На этот момент известно лишь, что у Nissan Sylphy Zero Emission четыре электромотора, которые обеспечивают запас хода 338 км.

Byton SUV Concept

Byton SUV Concept

Byton — компания, учрежденная китайским автогигантом FAW, — показала на мероприятии концепт электромобиля Byton SUV Concept. Это не просто концепт, он будет доработан до серийной модели, которая будет производиться со следующего года. Производители утверждают, что электромобиль может развивать мощность 470 л.с., а запас хода составляет 525 км на одной зарядке. Это делает его конкурентом самого Tesla. Так ли это — узнаем довольно скоро.

AutoChina-2018

Vision Mercedes-Maybach

Vision Mercedes-Maybach Ultimate Luxury

На AutoChina-2018 дебютировал концепт Vision Mercedes-Maybach Ultimate Luxury, 750-сильный электрокар. И это огромный электрокар, длиной 5260 мм, шириной 2110 мм и высотой 1764 мм. Мощность электромобилю обеспечивают четыре электромотора, они позволяют машине развивать скорость выше 250 км/ч. Но в серию пойдет не электромобиль, а гибрид и бензиновая версия на базе электромобиля.

1200 участников

BMW Concept iX3

BMW Concept iX3

Концерн BMW представил на автошоу концепт электромобиля, который будет в близкой перспективе производиться серийно. Электрокар оснащен 270-сильным электромотором и батареей на 70 кВтч, которая обеспечивает запас хода более 400 километров. Особенностью iX3, которая может обеспечить BMW конкурентное преимущество на динамично развивающемся рынке электромобилей — зарядные станции мощностью 150 кВт, которые позволяют зарядить АКБ за полчаса. Кстати, автопроизводитель пошел на революционное изменение дизайна: на концепте радиаторная решетка стала сплошной, а не раздвоенной. Интересно, как воспримут это новшество консервативные фанаты марки?

AutoChina-2018

105 премьер

Skoda Kamiq

Skoda Kamiq

Чешский автопроизводитель представил специально разработанную для Китая модель Skoda Kamiq. Skoda Kamiq оснащен бензиновым двигателем мощностью 110 л.с. и автоматической коробкой передач. Это серийный автомобиль, представитель того же семейства, что и Skoda Kodiaq и Skoda Karoq, и он готов покорять китайский авторынок. Продажи автомобиля в Китае планируется начать уже в этом месяце. Для Skoda Китай становится приоритетным направлением, продажи здесь постоянно растут, Kodiaq — первая в числе 19 моделей, которые автопроизводитель планирует поставить на китайский авторынок до 2020 года.

LUXE

МАСЛА LUXE – **ОДОБРЕНО**!

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

КОРОТКО

Международные новости

1 млн
машин в год планировали выпускать в Иране Renault и Citroen

Французам помешал Трамп
Renault и Citroen приняли решение приостановить планы развития производства в Иране после объявления о возобновлении санкций в отношении этой страны со стороны Штатов. Французские концерны были первыми иностранными автопроизводителями, вернувшимися в Иран после отмены санкций в 2015 году, с планами выпускать в сумме по 500 тысяч авто ежегодно — каждый.

3000
авто на топливных ячейках ежегодно выпускает Toyota

Не все делают ставку на батареи
Toyota строит новый большой завод по производству топливных ячеек и баков для заправки автомобилей жидким водородом. Японский автоконцерн утверждает, что технология получения электричества из водорода достигла рыночной зрелости и заявляет о планах довести годовой выпуск автомобилей на топливных ячейках до 30 тысяч в 2020 году.

26 млрд евро потерял Volkswagen за время «дизельгейта»

Обезьяны в числе пострадавших
Volkswagen пообещал, что внесет в корпоративный этический кодекс запрет на использование животных в испытаниях за исключением случаев, «когда это требуется по закону». Испытания на животных — звено в цепи скандалов с фальсификацией компанией данных по дизельным выбросам. По сообщению New York Times в январе 2018 года, Volkswagen в 2014 году спонсировал исследование на обезьянах, ставившее целью доказать безвредность новейших дизельных двигателей для людей.

220 тысяч м² площадь «Фабрики 56»

Первый конвейер Mercedes… без конвейера
Mercedes строит автосборочный завод, получивший название Factory 56 — первый в истории концерна случай, когда конвейерная лента будет заменена самоходными тележками. Кроме этого, завод получит самое высокое в истории насыщение роботами-напарниками (коботами) и другими цифровыми технологиями. Одно из наиболее инновационных решений позволит покупателям вносить уточнения в комплектацию предзаказанного автомобиля вплоть до последних стадий производства.

цитата

Сергей Когогин
генеральный директор КамАЗ

«Электродвижение и беспилотный транспорт сегодня в числе основных направлений развития российского машиностроения. ШАТЛ — это наша новейшая разработка, на примере которой можно проследить основные тренды развития автомобилестроения. При этом КАМАЗ-1221 — это лишь одна из уникальных моделей беспилотной техники, из ряда тех, над которыми сейчас активно работают специалисты КамАЗа в рамках развития интеллектуальных транспортных систем».

Российские новости

5 лет
осталось до свободных цен на ОСАГО

Готовится либерализация тарифов
Минфин РФ заявил о поддержке мер по поэтапной либерализации тарифов ОСАГО, предложенных Центробанком. Первым шагом стало расширение тарифного коридора, введённое в этом году. К лету 2019 года Центробанк планирует разрешить использовать индивидуальные тарифы и разработать для этого новую шкалу коэффициентов. В конечном итоге до 2023–2025 года тарифы могут быть полностью освобождены от госрегулирования.

12,4 млрд руб. израсходовал госбюджет на проект «Кортеж»

ГОН получит «Сенаты» к концу года
Основные поставки новых российских лимузинов Aurus «Сенат» для Федеральной службы охраны ожидаются в конце года, говорится в сообщении ТАСС. Коммерческие поставки автомобилей, согласно тому же источнику, должны начаться в 2019 году — речь идет о лимузине, седане и микроавтобусе «Арсенал», создаваемых в рамках проекта «Единая модульная платформа» (ЕМП, он же «Кортеж»). Внедорожник «Комендант» будет подготовлен к серийному производству ещё годом позже.

5G-связь нужна беспилотному челноку

КамАЗ представил автономный электробус
В Казани прошла демонстрация прототипа Камаз-1221 ШАТЛ. Беспилотный микроавтобус, по вместимости аналогичный «ГАЗели», предназначен для маршрутных перевозок по заданным городским маршрутам. Автономное ТС управляется пассажирами через систему команд, включая выбор остановочного пункта, аварийную остановку и другие. Автобус оснащён электроприводом, а его кузов сделан из лёгких сплавов и полимеров. Чтобы демонстрацию сделать возможной, компания сотовой связи создала пилотную зону сотовой сети пятого поколения.

65,56% акций «Группы ГАЗ» принадлежит «Русским машинам»

Дерипаска ищет покупателя
Причиной такого решения стало желание вывести «Группу ГАЗ» из-под американских санкций, сообщают «Ведомости» со ссылкой на источник в одной из компаний-контрагентов автопроизводителя. В настоящее время Дерипаска через холдинг «Русские машины» владеет 65,56% акций компании. Переговоры ведутся с миноритарными акционерами, включая председателя совета директоров «Группы ГАЗ» Зигфрида Вольфа. Пока неясно, поможет ли этот манёвр избавиться от санкций, и это влияет на ход переговоров, пояснил источник издания.

цитата

Алексей Моисеев
заместитель министра финансов

«Это дорога, которую мы должны пройти шаг за шагом. Все зависит от того, насколько быстро мы сможем идти. Либерализация ОСАГО предусматривает отмену нескольких обязательных коэффициентов, в то же время мы введем пару добровольных коэффициентов, расширим коридор. Следующим шагом может быть их значительная либерализация. Также можно будет вернуться к идее трех типов полисов с разными лимитами выплат. Где-то год мы будем оценивать результаты работы первого этапа. Может быть, через 2–3 года после этого мы сможем либерализовать рынок».

MIMS
automechanika
MOSCOW

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

27 – 30 августа 2018
ЦВК «Экспоцентр», Москва, Россия

> 1300 компаний из 41 страны
> 10 национальных павильонов
> 300 часов бизнес мероприятий
> 26 000 посетителей из 66 стран
> 45 000 м² экспозиции

ДО ВСТРЕЧИ НА ВЫСТАВКЕ!
Получите бесплатный билет!
www.mims.ru
info@itemf.ru

Организатор
ITEMF EXPO

3 тысячи сотрудников в обмен на 5000 авто в неделю

Маск справится, **решили акционеры**

Первая половина года выдалась трудной для Tesla. Она с трудом движется к исполнению обещания выпускать 5 тысяч Model 3 в неделю, выпутываясь одновременно из финансовых и этических проблем. У ряда инвесторов сдали нервы и они потребовали, чтобы Илон Маск оставил позицию председателя совета директоров, а также чтобы из совета были исключены трое его союзников. Создателю компании в очередной раз удалось сохранить контроль, — при голосовании большинство акционеров его поддержали. Это произошло после того, как Маск сказал, что компания сократит 3 тысячи не задействованных на конвейере ИТР.

Илон Маск,
президент и председатель совета директоров Tesla

«Одна из наших крупнейших ошибок в том, что мы пытались автоматизировать вещи, которые очень просты для людей и суперсложны для роботов. Tesla быстро росла и эволюционировала в прошедшие несколько лет, что привело к некоторому дублированию должностей и задач, это имело смысл в прошлом, но неоправданно сейчас. Нами движет миссия — ускорить переход мира на устойчивую чистую энергию. Но мы никогда ее не достигнем, если не сможем постепенно доказать, что можем быть устойчиво прибыльными. Это обоснованная и честная критика предыдущих этапов развития Tesla. После проведённых изменений — мы, по всей видимости, сможем выйти на выпуск 5000 машин в неделю».

Стив Бланк, сооснователь E.Piphany, организатор бизнес-движения Lean Start-up
«Проблема теперь не в инновациях, а в сохранении управляемости при изменении масштаба — если Tesla рассчитывает быть прибыльным инноватором. Они должны научиться быть экспертами по управлению крупным предприятием. Но это трудно для людей, по своей природе желающим и дальше заниматься инновациями. Управлять — это скучно. Я большой поклонник Илона. О чём люди не думают, так это о том, что он настоящий американский герой, а большинство этих героев содержат в себе семена саморазрушения».

Зинь Жао, миноритарный держатель акций Tesla, предложивший разделить должности Илона Маска
«Не верю, чтобы даже сверхчеловек мог так много делать. Хотя существующая структура управления, в которой позиции председателя и директора исполняет один человек, могла быть эффективной для Tesla на ранних стадиях, теперь в такой высококонкурентной и быстро меняющейся технологической отрасли становится всё труднее держать под контролем все процессы, отвлекаясь на управление советом директоров, особенно в вопросах минимизации потенциальных конфликтов».

Карл Брауер, аналитик Kelley Blue Book
«Трансформация из постоянно сосущего деньги быстрорастущего стартапа в финансово устойчивую компанию — это серьезный сдвиг для Илона Маска. Но заявления о неспособности Маска управлять лишь увеличивают давление и отодвигают Tesla от достижения точки безубыточности».

Ребекка Линдланд, глава аналитического отдела Kelley Blue Book
«9% — довольно солидная доля персонала. Учитывая, что им одновременно приходится готовить Model 3, готовить будущие Model S и Model X — конечно, финансовые трудности могут усугубиться. Увольнения — это попытка сократить издержки и укрепить баланс».

Дэвид Уистон, аналитик Morningstar
«Не думаю, что они проголосуют против Илона. Потому что если вы не верите в Илона, зачем вы держите их акции?»

Рынок деталей сцепления: чем больше износ, тем лучше продажи

Текст: Евгений Новожилов

На автомобиле с механической коробкой передач узел сцепления наиболее подвержен износу. Что обеспечивает его востребованность при любой ситуации на рынке. А также устойчивость сформированной структуры рынка.

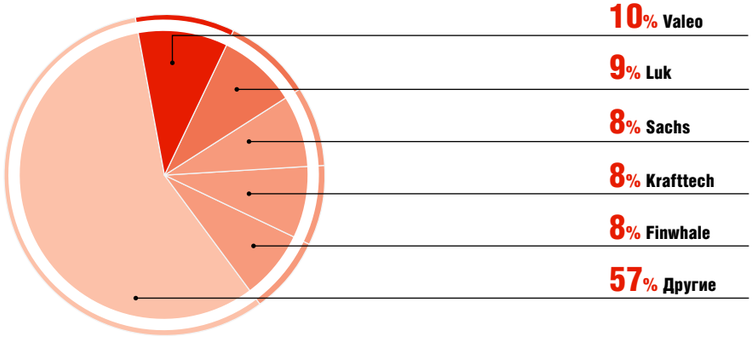
Узлы и детали сцепления занимают на рынке автокомпонентов около 5%, порядка 2 млрд долл. Прирост рынка сцеплений около 5% в год и обеспечивается преимущественно вторичным рынком.

Рынок деталей сцепления составляют три группы — ведомые диски, нажимные диски (корзины) и комплекты сцепления. Емкость рынка, объемы продаж указанных групп подсчитать достоверно крайне сложная задача, так как они зависят от размера и структуры парка автомобилей и ресурса работы, которые неодинаковы для каждого компонента, особенно с учетом дорожной специфики РФ, как в целом, так и в региональном разрезе. В частности, нажимной диск может функционировать до 2 раз дольше, чем ведомый диск.

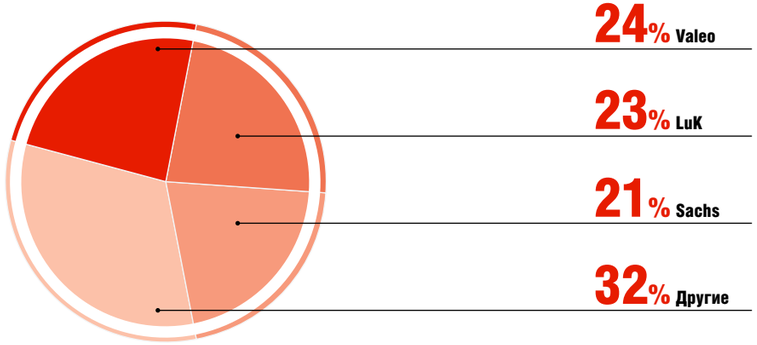
Реальный ресурс сцепления и его компонентов — величина неточная, она зависит от условий эксплуатации, от пробега автомобиля, от поведения водителя и так далее.

При этом участники рынка говорят о том, что несмотря на разницу в развитии рынков компонентов, есть общая тенденция — собственно продажи компонентов

Бренды сцеплений для легковых автомобилей на российском рынке, %



Бренды сцеплений на российском рынке для коммерческого автотранспорта и спецтехники, %



сцепления падают, потребители все больше предпочитают комплекты сцепления.

Отдельные компоненты востребованы в легковом сегменте преимущественно для автомобилей АвтоВАЗ, которые составляют значительную долю российского автопарка. В частности, нажимной и ведомый диски сцепления покупают по отдельности, впрочем, не только из-за специфики эксплуатации автомобилей в регионах, но и из-за необходимости в экономии на ремонте и новых компонентах, которую испытывают владельцы отечественных автомобилей.

Структура

По разным данным, до 20% рынка компонентов сцеплений составляет так называемый контрафакт. Без учета этой доли на рынке доминируют несколько компаний. Но брендовая структура разная для разных сегментов авторынка.

Для автомобилей производства АвтоВАЗ востребованы сцепления ВИС (г. Тольятти), поставщика АвтоВАЗа и LuK для новых моделей. Также востребованы компоненты брендов Hola, Krafttech, Valeo, Finwhale, Sachs, Pilenga, ДААЗ.

Для автомобилей европейских марок востребованы сцепления европейского производства. Для Renault — сцепления Valeo, которые поставляются и на конвейер автопроизводителя. Для немецких марок — LuK, Valeo, Sachs. Заметные доли на рынке занимают также сцепления Krafttech, ASAM (4%) и Lex (4%). Для автомобилей азиатских марок востребованы Exedy, Aisin, Valeo, SKV, Zevs и так далее. Независимо от марки автомобилей, преобладают на российском рынке сцепления Valeo, Finwhale, Sachs.

Выжимной подшипник — один из главных компонентов системы сцепления. На российские автомобили преимущественно ставят оригинальные компоненты АвтоВАЗ. Также востребованы автокомпоненты бренда Sachs, Valeo, Mecarm, Trialli и другие.

Наибольшие доли на рынке выжимных подшипников сцепления для европейских и американских автомобилей в целом занимают Valeo, Sachs, также представлены компоненты брендов FTE, Dominant, Pilenga, SKF.

В сегменте рынка компонентов сцеплений для рынка коммерческого автотранспорта и спецтехники преобладают LuK, Sachs и Valeo. Предположительно, эти бренды занимают до 70% рынка. Остальное делят между собой бренды EGRO, Starco, EATON, Iveco, KM Auto Technik FTE, MAN, Hummer, Stellox, KAWE, Konsberg, DAF, и другие.

HWK — китайский бренд. У китайских сцеплений, не только этого бренда, есть сторонники на российском рынке. Точно их доля неизвестна, но они присутствуют в РФ уже больше десяти лет и вряд ли их становится меньше. При этом 90% китайских брендов поставляются не производителями, а компаниями-упаковщиками.

Структура рынка сцеплений и их компонентов сформировалась на российском рынке давно, и нет никаких стимулов к её изменению. Существующие поставщики и производители полностью удовлетворяют потребности автовладельцев.

Возможны незначительные изменения долей основных игроков рынка в связи с колебаниями покупательной способности. Кроме того, остается открытым вопрос доли контрафакта на рынке. Некоторые участники рынка считают, что сцепление сложно подделать, и поэтому доля контрафакта на рынке незначительна, если он вообще есть. Но многие настроены более скептично и говорят, что, напротив, контрафакт — серьёзная проблема рынка компонентов сцеплений, особенно на рынке восстановленных деталей, и положение ухудшается.

Перспективы

Никакой угрозы рынку компонентов сцеплений нет, пока автомобили ездят и изнашивают сцепление. От продаж новых автомобилей рынок сцеплений зависит не критично. Но конечно, если авторынок продолжит восстанавливаться, то продажи сцеплений тоже будут расти. Также если экономика начнет выходить из кризиса по-настоящему, то автомобили будут эксплуатироваться чаще и интенсивнее, что тоже положительно повлияет на рынок сцеплений. Структура рынка при этом значительных изменений не претерпит.

Но со временем удар по рынку компонентов сцеплений может нанести технический прогресс. Одно из направлений развития рынка выглядит практически неизбежным — превращение сцепления в единый неразборный узел, который имеет срок эксплуатации, по истечении которого узел полностью заменяют. Когда это произойдёт, производители отдельных компонентов сцеплений исчезнут с рынка. Но до этого еще далеко и произойдет это не в одночасье. Тем не менее, процесс этот уже происходит и его определяют не производители, а потребители, как мы выше отметили — они все больше предпочитают менять узел в целом, а не компоненты узла.

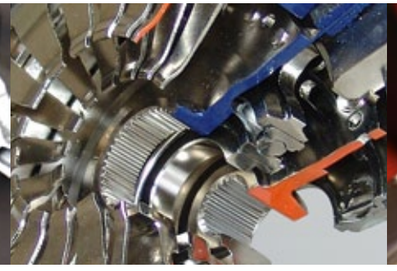
Navigator nano S
и IDC5 CAR Light

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



В обзор вошли компании из отчёта Clutch Market for Automotive — Forecast and Analysis to 2019 агентства Markets&Markets. В нашем списке производители располагаются в том же порядке, что и в данном документе

Секреты мега цепкости
О чём рассказывают производители сцеплений

По внешним коммуникациям компании можно многое сказать о том, как в штаб-квартире понимают и объясняют собственный успех. Мы проанализировали, что рассказывали о себе крупнейшие мировые производители автомобильных сцеплений в последние 5 лет.

$10,7 млрд
прогноз глобального сегмента автомобильных сцеплений к 2019 г.

126 млн ед.
прогноз мирового спроса на сцепления к 2019 г.

1 ZF Friedrichshafen AG (Германия)

Оборот
36,4 млрд евро

Число сотрудников
146 тыс.

ZF стала №1 в сегменте сцеплений, купив в 2003 году Sachs. Однако не это сделало ее чемпионом «кубка конструкторов». В стратегии развития немецкой компании важную роль играет спортивное подразделение ZF Race Engineering. Разрабатывая продукты с уникальными характеристиками, она затем применяет инновации на массовых автомобилях. BMW DTM, Venturi, Red Bull Racing — вот далеко не полный список «конюшен», выбравших ZF своим партнером по трансмиссиям. Для автомобилей Formula 1 компания сделала сцепление, которое весит всего 1800 г — примерно в 10 раз меньше, чем у легкового автомобиля, — но переваривает крутящий момент 1200 Нм и способно работать при температурах до 1200°C.

2 BorgWarner Inc. (США)

Оборот
$9,8 млрд

Число сотрудников
29 тыс.

Мы привыкли думать, что все производители рвутся в Китай, и начали забывать, что успех куётся не на Востоке, а в стагнирующей, казалось бы, Европе. Похоже, что в BorgWarner действует правило «хотите захватить мировой рынок — завоюйте сначала Старый Свет». Компания с гордостью недавно заявила, что новым модулем двойного сцепления BorgWarner оборудована новейшая трансмиссия ZF для линейки двигателей V6 и V8, а собирается этот узел в Германии. Разрабатывая сцепления для новейших автомобилей, таких как Audi A3 e-tron, BorgWarner обеспечивает себя сбытом на долгие годы вперёд.

3 Schaeffler AG (Германия)

Оборот
14 млрд евро

Число сотрудников
90 тыс.

Тот же подход исповедует и LuK — подразделение Schaeffler AG, специализирующееся на сцеплениях. Последняя на сегодняшний день перспективная разработка LuK, получившая широкую известность и престижную премию PACE Award — E-Clutch — позволила совместить механическую коробку передач с гибридной трансмиссией, что открыло совершенно новый сегмент. В официальной летописи Shaeffler также большое внимание уделяется техническим инновациям, таким как система автоматической компенсации износа накладок ведомого диска, предложенная в 1995 году. Сейчас, по собственным заявлениям Schaeffler, каждый третий новый автомобиль оснащается сцеплениями марки LuK.

4 Valeo S.A. (Франция)

Оборот
4,3 млрд евро (отделение трансмиссий)

Число сотрудников
25 тыс. (отделение трансмиссий)

Valeo даёт пример альтернативной стратегии успеха. В последние годы компания не заявляла о революционных инновациях в сегменте сцеплений — что, конечно, не говорит об их отсутствии. В центре внимания было иное событие — приобретение французским концерном за 819 млн евро FTE Automotive, крупного производителя сцеплений с годовым оборотом $550 млн и 3800 сотрудниками в 8 странах. Сделка, финализированная в 4 квартале 2017 года, складывалась непросто: чтобы получить одобрение антимонопольных служб, Valeo пришлось продать отделение гидравлических приводов итальянской Raicam.

5 EXEDY Corporation (Япония)

Оборот
$2,6 млрд

Число сотрудников
18 тыс.

No. 1 for clutch — так звучит слоган японского концерна. В мировом масштабе это цель, а не действительность, но в Японии — другое дело. У EXEDY свой маркетинговый подход. Инновации и ноу-хау не обсуждаются, но компания регулярно отчитывается о новых наградах от Isuzu, Toyota, Aisin, Nissan, Jatco, GM и других OEM. Налицо вывод, что в девелоперских центрах хлеб даром не едят. Любит EXEDY похвалиться и спортивными победами, хотя продукты свои обкатывает не на глобальных аренах, а на местных японских состязаниях: Formula 3, Japan Student Formula, Gymkhana Championship и подобных.

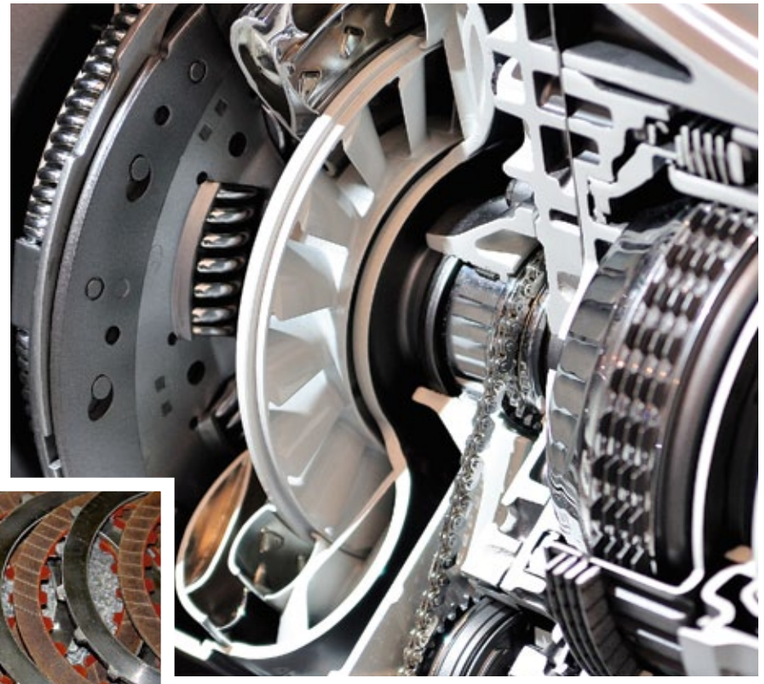
6 Eaton Corporation Plc. (Ирландия)

Оборот
$20,4 млрд

Число сотрудников
96 тыс.

Eaton больше всего говорил об оптимизации линейки товаров для вторичного сегмента. Впечатляет сокращение номенклатуры сцеплений серии Advantage Self-Adjust™ и Easy Pedal Advantage с 41 до 28 вариантов. Оптимизированная линейка по-прежнему охватывает весь грузовой модельный ряд Европы и США, при этом нагрузка на склады дилеров существенно снизилась. Сами товары тоже продолжали улучшаться в сторону упрощения обслуживания и повышения надежности. Третье важное направление, которое развивает Eaton — восстановление сцеплений, что особенно важно на североамериканском рынке.

По расчётам Markets&Markets, глобальный рынок автомобильных сцеплений за год в среднем прирастает на 6,14%. Быстрее всего растет доля АТР. Внутри сегмента также наблюдаются значительные перемены — в первую очередь быстрый сдвиг в сторону вариантов для автоматических и вариаторных трансмиссий. Растут новые сегменты сцеплений для гибридных трансмиссий, модули из двух или трёх сцеплений для преселективных КПП. В будущем распространение электромобилей должно привести к сокращению сегмента, хотя спрогнозировать сроки наступления этой тенденции невозможно. Значимые усилия также сосредоточены на исключение асбеста и металлов из фрикционных материалов.



7 FCC Co. Ltd. (Япония)

Оборот
$1,58 млрд

Число сотрудников
9,6 тыс.

FCC сама себя относит к производителям качественных, но недорогих компонентов. При таком позиционировании ставка делается на технологии, поэтому и внешние коммуникации в основном посвящены производственным ноу-хау. Пример — фрикционные материалы, которые компания сама разрабатывает и выпускает. Фрикционные диски производятся по патентованной «сегментной» системе: они не вырезаются целиком из листа, а склеиваются из сегментов разной формы. Это на порядок сокращает отходы, а диски FCC внешне легко отличить по рисунку, образованному сегментами. Второе преимущество этой технологии: по канавкам между сегментами движется масло и удаляется отработка. За успешность подхода FCC говорит тот факт, что даже ZF входит в список её главных клиентов.

8 Clutch Auto Ltd. (Индия)

Оборот
н/д

Число сотрудников
н/д

В нашем списке есть пример того, как не надо строить дела. Ещё три года назад крупнейший производитель сцеплений в Индии Clutch Auto проходил процедуру банкротства и ликвидации. Компания делала ставку на недорогие и простые продукты для бюджетного сегмента. Это политика помогла ей за 40 лет достигнуть топ-10 мировых производителей сцеплений, наладить крупнейшую сеть дистрибуции в Индии и экспорт в более чем 40 стран, 85% внешней торговли — в США. Пока компания была небольшой, подход оправдывал себя, но при глобальных масштабах он оказался неустойчивым. Изменение предпочтений автовладельцев в сторону более технологичных автомобилей подкосило компанию.

9 Aisin Seiki Co. Ltd. (Япония)

Оборот
$35,5 млрд

Число сотрудников
114,5 тыс.

Гуру маркетинга Джек Траут считал, что для успеха самое важное — правильно выбрать лошадь. Toyota — лошадь Aisin Seiki, её главный покупатель. Уже одно это обстоятельство обеспечило ей место в топ-10 крупнейших мировых производителей сцеплений. Но чтобы удержаться на таком коне, нужно много стараться. Внешние коммуникации Aisin во многом посвящены производственным ноу-хау, включая фирменную «горячую» технологию посадки диафрагменной пружины, секреты снижения шума и вибрации и другие. Что подходит для Toyota, то подходит и для остальных, так что даже для EXEDY Aisin Seiki поставляет некоторые ремонтные комплекты.

СИГНАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СПЕЦАВТОТРАНСПОРТА

ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ ЭЛИНА
На службу Отечеству!

Постановление от 23 декабря 2017 года №1621. В целях минимизации риска возникновения дорожно-транспортного происшествия при организованной перевозке групп детей автобусами вносятся изменения в ряд нормативных правовых актов. В частности, введены требования о включении при движении автобуса проблескового маячка жёлтого или оранжевого цвета.

СИГНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕСКОВЫЕ МАЯКИ

«ЦЕФЕЙ»

«СПЕКТР»

«МПК»

«АГЕНТ»

«БЛИК»

Частота проблеска, Гц
2–4
Питание
12 В, 24 В

Наименование	Габаритные размеры, мм	Тип крепления	Источник света
«МПК»	Ø 161 x 124	механический	светодиодная оптическая система
«МПК U»	Ø 161 x 129	на магнитах	
«ЦЕФЕЙ С»	Ø 161 x 144	механический	светодиодная оптическая система лампа категории H1
«ЦЕФЕЙ CU»	Ø 161 x 148	на магнитах	
«АГЕНТ»	Ø 170 x 124	мех., на магнитах	
«СПЕКТР»	Ø 180 x 165	механический	
«СПЕКТР У»	Ø 178 x 155	на магнитах	
«БЛИК»	384 x 210 x 150	механический	лампа категории H1

ПЕРЕГОВОРНОЕ УСТРОЙСТВО «СПИЧ»

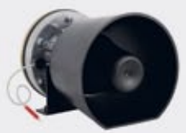
Громкоговорящее устройство «СПИЧ–2» позволяет водителю поддерживать одностороннюю связь с салоном, а также делать объявления по наружному громкоговорителю. Внутренние динамики расположены в верхней передней перегородке пассажирского салона автобуса. Внешний рупорный громкоговоритель размещен в моторном отсеке или на крыше автобуса.

силовой блок

микрофон

внешний громкоговоритель

ЗВУКОВОЙ СИГНАЛЬНЫЙ ПРИБОР «VIP–СИГНАЛ» (крякалка)



силовой блок

Звуковая установка «VIP-сигнал» предназначена для оборудования автотранспортных средств общего назначения:
- в качестве звукового сигнального прибора;
- в качестве звукового сигнального устройства системы тревожной сигнализации.

Промышленная компания «ЭЛИНА» более 27-и лет разрабатывает и производит сигнальное оборудование для спецавтотранспорта, являясь одним из ведущих инновационных предприятий страны в данной отрасли.

www.elina.ru

Россия, 454126, г. Челябинск, ул. Витебская, д. 4. Телефон 8 (351) 729-98-80, факс 8 (351) 729-98-81
E-mail: elina@elina.ru *Бесплатный звонок по всей территории России* 8-800-100-55-74

Продукция торговой марки «Автостандарт» — это запчасти для модельного ряда ВАЗ широкого спектра, включая детали двигателя, подвески, трансмиссии и тормозной системы, а также расходные материалы. В том числе, предлагаются запчасти для старого модельного ряда, выпуск которых заводом-изготовителем в настоящее время прекращён. На всю продукцию получены сертификаты соответствия ЕАС

Возвращение Made in Russia
Принципы качества компании «Автостандарт»

Чтобы обеспечить потребителей качественными запчастями широкого спектра, компания «Автостандарт» одновременно использует три производственные модели: задействует собственные мощности, создаёт совместные предприятия и заключает производственные контракты. Вся продукция делается в России. Директор компании Сергей Крупнов рассказал «Автоиндустрии.РФ», как, не имея господдержки и ресурсов на уровне крупных холдингов, обеспечить стабильность качества и цены при широком ассортименте.

Торговая марка «Автостандарт» — зонтичная, в её номенклатуру входят несколько товарных групп, требующих разных производственных компетенций и оборудования. Между тем, никто не слышал о существовании производственного холдинга «Автостандарт».

«Конечно, сами мы делаем только часть продукции на двух собственных производственных площадках», — объясняет директор компании. Это основа номенклатуры — те изделия, с которых в 2005 году началась история «Автостандарт»: тормозные цилиндры и тормозные колодки, ряд других изделий. Производятся они на собственных линиях на двух производственных площадках в Тольятти.

Ряд изделий выпускаются на пяти совместных предприятиях, образованных «Автостандартом» с коллегами, узкопрофильно выпускающими такие детали.

С недавнего времени компания также стала размещать производственные заказы на российских предприятиях с хорошей репутацией — главным образом фильтры и стойки амортизатора.

Сертификат обязывает

Главная причина для такого подхода — стремление производить качественную продукцию. На всю продукцию бренда «Автостандарт» получены сертификаты соответствия (ознакомиться с ними можно на сайте компании), случаи претензий со стороны потребителей — большая редкость.

«Мы принципиально не работаем со странами Азии, — говорит Сергей Крупнов, директор «Автостандарта». — Не спорим, люди там умеют делать качественно, но обеспечить достаточный контроль, чтобы это качество поддерживалось постоянно, слишком сложно. К тому же есть риски, связанные с перевозками, таможней и колебаниями кросс-валютного курса».

На качество сильнее всего влияет, если производитель отклоняется от оригинальной технологии или заменяет сырьё — всё это, конечно, ради снижения себестоимости. Производители берут неподходящие, но более дешёвые сплавы, утончают стенки изделий, исключают часть этапов обработки деталей.

Один из приёмов удешевления тормозной колодки — уменьшение толщины стенки с оригинальных 4 мм до 3 мм. «Мы же соблюдаем исходную спецификацию, — говорит директор «Автостандарта». — Фрикционную накладку используем ту же, что поступает на конвейеры АвтоВАЗа, хотя она не самая дешёвая».

Другой пример — тормозные цилиндры. «Наши изделия не только сделаны из надлежащего сплава, но корпус цилиндра также проходит термообработку, а поршень, закупаемый нами у Кинешемского завода, покрыт хромом», — отмечает собеседник. Что происходит, если производитель отказывается от термообработки и покрытия поршня хромом? Корпус без термообработки остается более хрупким, а поршень цилиндра начинает ржаветь, ещё лёжа на складе. Когда запчасть устанавливается на автомобиль, то ржавый поршень стирает уплотнительное кольцо.

«Производство — своё. Точнее, свои»

Отвечая на вопрос, почему он предпочитает создавать совместные предприятия, а не заключать производственные контракты, Сергей Крупнов объяснил, что инвестор в СП получает больший контроль и может прямо влиять на политику качества. Инвестируя в бизнес партнёра, он получает также гарантию, что его производственные заказы будут выполнены в приоритетном порядке.

При этом ему не нужно думать о том, как загрузить производство на 100% — у предприятия сохраняется определённая степень свободы, позволяющая зарабатывать за счёт сторонних заказов. Экономические отношения между производителем и дистрибьютором в лице «Автостандарта» в такой модели более прозрачные и сбалансированные.

Существует также третий способ создания «зонтичного» бренда — через создание производственного холдинга и скупку предприятий. «Если бы мы стремились получить полный контроль над предприятием, то каждый раз замораживали бы неоправданно большие средства и вряд ли смогли бы обеспечить конкурентоспособную цену, — говорит руководитель компании. — А так, за 13 лет с момента основания компании, мы смогли создать пять производственных альянсов и собственный склад в Тольятти».

Ежегодно «Автостандарт» вводит несколько новых товарных групп. В последнем квартале 2017 года появились стойки амортизаторов, в первом квартале текущего — фильтры. Создание СП — процесс довольно долгий, поэтому данная продукция изготавливается на основе контрактов на российских заводах. Выбор контрактного производителя осуществляется тщательно.

Чтобы в этих группах сохранить ту же планку, компания «Автостандарт» предоставляет исполнителям собственное сырьё. Это позволяет не только контролировать качество, но и гарантировать плановую себестоимость. Показателен пример с алюминием. Производители запчастей из этого металла сильно зависят от мировых цен на него. «Мы стараемся держать запас сырья на два квартала производства и в случаях повышения цен сглаживаем колебания для потребителей», — говорит собеседник.

Мы задали собеседнику вопрос: верно ли, что дешёвого качества не бывает? Сергей Крупнов ответил, что в вопросе цены политика «Автостандарта» следующая: не завышать, но и не вступать в ценовую войну. «Мы стараемся держать среднюю рыночную цену, комфортную для потребителя, — уточняет он. — Нередки случаи, когда в магазине лежат изделия «автостандартовское» и альтернативное по одной цене, но наше более качественное. В отдельных случаях мы вынуждены довольствоваться меньшей наценкой, но в целом эта политика себя оправдывает». ai

«АвтоВАЗ» получил шанс

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) за первые четыре месяца продажи автомобилей в России выросли на 20,5% к аналогичному периоду 2017 года, до 545 345 ед.

1

В рассматриваемый период АвтоВАЗ продал 109 826 легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 25,1% больше, чем за тот же период в прошлом году. В апреле АвтоВАЗ продал на внутреннем рынке 30 712 автомобилей Lada, что на 16,6% больше, чем в апреле 2017 года. Больше всего было продано моделей Vesta — 7786 автомобилей, рост на 25,5%, 4309 моделей Xray (+ 40%), 4116 автомобилей Largus — универсалов (+ 66,6%) и 721 Largus — фургонов (+17%).

По итогам первого квартала АвтоВАЗ получил первую прибыль с тех пор, как компания начала публиковать квартальную отчетность в 2016 г. АвтоВАЗ получил в этот период 609 млн руб. чистой прибыли по МСФО против 2,8 млрд руб. убытка годом ранее, выручка выросла на 40,8% до 64,8 млрд руб. Чистый долг АвтоВАЗа по итогам первых трех месяцев 2018 г. сократился на 15% до 72 млрд руб.

2

С июля этого года АвтоВАЗ намеревается прекратить собирать «старые» модели LadaPriora, LadaGranta и LadaKalina, которые были основными для корпорации долгое время. Они будут выпускаться в новом X-стиле.

Общий подъем авторынка способствует росту продаж АвтоВАЗа и компания надеется, что так будет до конца года. По собственным прогнозам, в 2018 году АвтоВАЗ намерен увеличить производство автомобилей на 12% и достичь 350 000 автомобилей.

3

Пока подтверждается прогноз гендиректора «Ростеха» Сергея Чемезова, который в конце прошлого года заявил: «Я надеюсь, что у АВТОВАЗа будет чистая прибыль уже в следующем году, есть все шансы. В этом году показатели были неплохие, удалось выйти на операционную прибыль. Если прибыль будет, и акционеры примут решение распределить ее в качестве дивидендов, то, конечно, возможна выплата дивидендов АВТОВАЗа. А может быть, эти деньги пойдут на развитие компании».

Но дивиденды за 2017 год выплачены не будут: «Дивиденды по обыкновенным и привилегированным акциям общества по результатам 2017 отчетного года не выплачивать в связи с тем, что общество за этот период не получило прибыли», — говорится в решении, которое было одобрено на годовом собрании. Так что деньги, по-видимому, всё-таки, пойдут на развитие компании.

Производители масла Shell поменяли дизайн упаковки. Теперь канистра имеет новую форму и ярко-золотой цвет, что символизирует передовые технологии Shell и высокое качество

Высококачественное масло Shell **теперь в новой упаковке**

Концерн Shell создал новую упаковку для своего синтетического масла Shell Rimula M6 для дизельных двигателей. Теперь пользователи Shell Rimula смогут узнать товар на полке по новой канистре ярко-золотого цвета.

Shell Rimula один из самых популярных брендов на рынке премиальных моторных масел для тяжелонагруженных дизельных двигателей в России. Продукты концерна Shell завоевали высокие позиции в отрасли синтетических и полусинтетических масел благодаря своей фирменной технологии усиленной динамической защиты двигателя Dynamic Protection Plus. Эта уникальная формула динамической защиты объединяет в себе особый способ производства синтетических масел и специальный пакет адаптивных присадок, обеспечивающих надежную защиту двигателя.

Масла линейки Shell Rimula защищают мотор от трения и износа, нейтрализуют кислоты, образующиеся в процессе сгорания топлива. Также масла Shell защищают двигатель от коррозии, а головку поршня — от отложений. Благодаря этим преимуществам масел Shell, водитель грузового автомобиля может быть уверен, что доставит груз в срок без поломок на дороге, а владельцы техники могут значительно сократить финансовые затраты и время на ремонт и ТО. Все это помогает продлить срок службы техники и снизить стоимость ее использования.

Основные преимущества масел Shell Rimula состоят в увеличении интервалов замены, энергосбережении и экономии топлива, а также в защите от отложений и износа.

Масла Shell разработаны для современных высокоэффективных дизелей европейского производства, отвечающих требованиям экологических стандартов Евро 2, 3 и некоторых Евро 4.

Благодаря новому дизайну упаковки масла Shell Rimula M6, покупатель сможет сделать правильный

выбор. Новая форма упаковки символизирует передовые технологии Shell, а золотой цвет — качество премиум-класса продуктов линейки Shell Rimula.

Приобрести моторные масла Shell Rimula можно как у официальных дистрибьюторов Shell, так и на фирменных автозаправочных станциях.

КамАЗ намеревается использовать беспилотные грузовики на территории завода

Беспилотники **с завода не выпускать!**

Беспилотные грузовики «Одиссей», построенные на базе Камаз-43083, будут использоваться на заводе для обеспечения производственной логистики. Беспилотник будет транспортировать кабины из прессово-рамного завода в цеха по экспериментальному маршруту — водителя за рулем не будет, хотя ручной режим управления предусмотрен на случай непредвиденной ситуации.

«Одиссей» оснащен четырьмя типами сенсоров, декларируемая навигационная погрешность беспилотника 3–5 см. Движение грузовиков по территории завода будет контролироваться из единого диспетчерского центра. Первые заезды начнутся летом этого года, а с 2019 года беспилотники будут работать в штатном режиме. К этому времени должен быть принят закон о движении беспилотных автомобилей на закрытых территориях, пока такого закона нет.

КамАЗ реализует проект беспилотного грузовика совместно с российской компанией Cognitive Technologies. Когда автомобиль будет полностью готов, то он, как утверждают разработчики, сможет работать в разных погодных условиях, распознавать препятствия на дороге, дорожные знаки и светофоры.

Испытания продолжатся летом текущего года, для них готовятся участки на трассах А-181 «Скандинавия» и «Казань — Набережные Челны». Тестирование будет проводиться на этих дорогах с 2019 по 2021 год.

Несмотря на бодрые заявления об удачном тестировании беспилотных автомобилей, вряд ли кто-то всерьез захочет их видеть на дорогах в обозримой перспективе.

Дорожная инфраструктура не только России, но и любой другой страны, к появлению беспилотных грузовиков не готова и еще долго не будет готова. Попытки вывести беспилотники на реальные дороги пока единичны, но уже есть погибшие от них люди — и это было вполне предсказуемо. И каждая из этих жертв откладывает радужные планы на годы.

А вот применение автомобилей-дронов на предприятиях, которые их сделали, — отличная идея. Во-первых, выполнять рутинные поездки по одному и тому же маршруту роботы умеют очень хорошо, а во-вторых, если такой робот нанесет ущерб, то только тому предприятию, которое его выпустило. Это справедливо. ai

цитата

Сергей Назаренко
Главный конструктор инновационных автомобилей Научно-технического центра ПАО «КАМАЗ»

«На прессово-рамном заводе автомобиль загружается кабинами с помощью погрузчика, далее движется по маршруту между заводами, заезжает в цех автомобильного завода и ждёт разгрузки. После разгрузки автомобиль направляется назад, на ПРЗ. В таком челночном режиме он перемещается по одному маршруту в течение рабочего дня».

НОВЫЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ АМОРТИЗАТОРЫ

R-TECH²

OESpectrum 5 ЛЕТ ГАРАНТИИ

ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Действует ограниченная гарантия. Ее условия представлены на сайте www.monroe-oespectrum.com

MONROE OESpectrum

"OESPECTRUM"

ПРЕМИАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО И РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- **ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ:** Премиум сегмента легковых автомобилей, легкого коммерческого транспорта, SUV
- **ВОЗРАСТ АВТОМОБИЛЕЙ:** от 4 до 12 лет.
- **ОСОБЕННОСТИ:** Новая революционная технология Monroe MR-TECH обеспечивает мгновенную обратную связь и реакцию на изменение дорожного покрытия, гарантируя исключительную управляемость и плавность хода. Надежность, долговечность, эффективность.

R-TECH²

www.monroe-oespectrum.com

5 ЛЕТ ГАРАНТИИ

3-ёх кратный победитель гонки "24 часа Ле-Мана"

André LOTTERER

www.monroe.ru
www.monroe-oespectrum.com

MONROE

Китайскому бизнесу в России помогают несколько организаций. На уровне государств за поддержку ряда отраслей, включая автомобильную, отвечает Российско-китайская палата по содействию торговле машинно-технической и инновационной продукцией, а при посольстве КНР в РФ действует канцелярия Советника по торгово-экономическим вопросам

Восточными глазами

Каково китайцам ве сти бизнес в России?

Текст: Роман Назаров

Хорошо известно, как китайские автотовары на российском рынке воспринимаются потребителями и местными торговыми партнерами. Однако для прогресса торговых отношений между двумя странами желательно знать и то, как ситуация выглядит со стороны китайских менеджеров. Эту тему мы обсудили с полномочным министром и советником по торгово-экономическим вопросам посольства КНР в РФ Ли Цзинюанем.

Как меняется число китайских компаний сферы автобизнеса, присутствующих в России? Много ли появляется новых? Многие ли уходят?

Сотрудничество между Китаем и Россией в автомобильной сфере в настоящее время укрепляется, стабильно растет торговля автомобилями и запчастями к ним. По статистическим данным китайской таможни, в 2017 году объем торговли автотоварами (автомобили и запчасти) превысил $1,6 миллиарда, с увеличением примерно на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

Основные китайские автопроизводители сейчас уже вышли на российский рынок или планируют это сделать в ближайшем будущем. Активно ведут промышленно-торговую деятельность в России такие автокомпании, как Lifan, Haval, Chang'an, Dongfeng, Geely, Chery, Brilliance China, Zotye Auto, Hawtai Motor и прочие. Другие, как BYD и Haima, реализуют свою продукцию на российском рынке. Некоторые активно инвестируют в Россию, создавая собственные заводы: Haval строит автозавод в Тульской области, Lifan планирует создать завод в Липецкой области. Для китайских автопроизводителей российский рынок велик по объему и привлекателен.

В последние 2 года из-за постоянного низкого уровня цен на массовые товары в мире, отсутствия динамики в международной торговле, колебания курса российского рубля и ряда других негативных факторов, некоторые китайские автокомпании временно приостановили расширение своей деятельности на российском рынке. Однако по мере улучшения экономической ситуации все больше компаний укрепляют сотрудничество со своими российскими партнерами.

28% инвесторов из Китая, опрошенных агентством EY в 2017 году, оценили российский рынок как «крайне привлекательный» и 45% как «привлекательный». Аналитики также отметили, что более склонны давать позитивную оценку те инвесторы, которые успели стать российскими резидентами. Главными преимуществами нашей страны бизнесмены из Китая считают размер рынка и изобилие природных ресурсов. А главная трудность для 66% респондентов — слабое знание российского законодательства и «правил игры» на рынке РФ. В порядке убывания они также отмечают скудность своих знаний о конкурентной среде, слабый доступ к технологиям и бедную инфраструктуру

Какие формы сотрудничества на новых рынках предпочитают использовать компании из КНР?

По мере непрерывного развития сотрудничества в автомобильной сфере можно наблюдать разнообразие форм и моделей взаимодействия. Если в самом начале была торговля лишь через агентов, то сейчас все больше китайских автокомпаний предпочитают создание собственной компании-оператора, которая напрямую отвечает за продажи на российском рынке.

К примеру, Lifan и Dongfeng открыли 4S-магазины (или сервисные магазины) в Москве.

Сейчас китайские автопроизводители все больше внимания и капитала вкладывают также в брендирование.

Что вы считаете преимуществами китайских компаний перед конкурентами из других стран?

На российском рынке, где есть немалый спрос на китайскую автопродукцию, она обновляется динамичнее, новые и более совершенные продукты появляются быстрее, чем у других зарубежных марок, что можно считать одним из достоинств китайской стороны. Поэтому китайско-российское сотрудничество в автомобильной сфере успешно развивается, каждый год повышается объём продаж и популярность автомобилей китайских марок.

Какие типичные проблемы возникают у бизнесменов из Китая в России?

Китайским автопроизводителям неизбежно предстоят некоторые проблемы. Во-первых, недостаточно стабилен рублевый курс, что повышает риски. Во-вторых, постепенно увеличивается потребительский налог и утилизационный сбор, что создаёт угрозу повышения себестоимости производства. В-третьих, товарам с надписью «Сделано в Китае» требуется дальнейшее продвижение и информационные кампании, чтобы для большинства покупателей они стали знакомыми и признанными.

Нас радует, что среди трудностей нет жизненно важных угроз, которые отпугивают китайских автопроизводителей. Есть повод верить, что при совместных усилиях обеих сторон будет выпускаться все больше техноёмкой автопродукции с улучшенными характеристиками, и, таким образом, у потребителей будет более разнообразный выбор.

Встречались ли вы со стереотипами россиян, мешающими им правильно оценить автомобильные товары из КНР?

Восприятие — это палка о двух концах. У любого товара есть свои плюсы и минусы, не является исключением и автопродукция китайского производства. Поэтому наличие сомнений или негативных комментариев — дело нормальное.

Развитие автомобильной индустрии в Китае стартовало относительно поздно, однако с высокой динамикой. За короткий период она перешла от OEM-производства, как основного вида деятельности, к ориентации на формирование портфеля собственных марок. Непрерывно повышается уровень инноваций и техноёмкость продукции, увеличивается количество патентов, что позволяет китайским автоизделиям пользоваться большей популярностью как на отечественном рынке, так и за рубежом.

Китайская сторона готова укреплять сотрудничество в автомобильной сфере с Россией, совместно разрабатывать, проектировать и производить, а в конечном итоге — предоставить потребителям двух стран высококлассные товары и услуги.

Как ваше ведомство помогает китайским компаниям находить партнеров в России и развивать продажи?

Со стороны канцелярии по торгово-экономическим вопросам посольства Китая в России мы весьма рады видеть неуклонное усиление взаимодействия между двумя странами в автосфере и его превращение в важный источник роста двустороннего делового сотрудничества. Мы будем, как всегда, оказывать посильную помощь предприятиям, поощрять китайские автокомпании к поиску потенциальных надежных российских партнёров и установлению партнёрских отношений с ними. Будем играть роль соединяющего моста, чтобы содействовать налаживанию связей и контактов между предприятиями двух стран. Посольство обращает особое внимание также на содействие формированию имиджа китайских автомарок, их продвижению и усилению влияния на российском рынке.

Продажи легковых и легких коммерческих автомобилей (LCV) в России в мае выросли на 18%

цитата

Йорг Шрайбер
глава Комитета автопроизводителей

«Суммарный прирост объёма продаж в первые пять месяцев текущего года находится у отметки в 20% — существенный шаг вперед по сравнению с 5% ростом, показанным в 2017 году».

Слабее рубль – **сильнее продажи**

«Ведомости» со ссылкой на Ассоциацию европейского бизнеса (АЕБ) сообщили, что в мае продажи легковых автомобилей и LCV увеличились на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (АППГ), до 147 525 ед. А по итогам пяти месяцев было продано 692 870 автомобилей, что на 20% больше к показателям АППГ.

Йорг Шрайбер, глава Комитета автопроизводителей, по этому поводу заметил: «В мае российский автомобильный рынок продолжил свое уверенное восстановление с улучшением на 18% по сравнению с тем же месяцем прошлого года. Суммарный прирост объёма продаж в первые пять месяцев текущего года находится у отметки в 20% — существенный шаг вперед по сравнению с 5% ростом, показанным в 2017 году».

Этот обнадеживающий тренд отражает позитивную динамику в ритейле в целом и сопровождается устойчивым ростом потребительской уверенности. В последние недели продажи автомобилей в особенности выиграли от более слабого рубля, подсказывающего покупателям не откладывать приобретение автомобиля.

Остается выяснить, окажет ли этот фактор обратный эффект на будущее поведение розничных продаж и до какой степени.

Если посмотреть на график динамики рубля к доллару, то в апреле и мае рубль снизился. Если с января по 12 апреля курс доллара колебался около 60 рублей, то 12 апреля произошел скачок курса доллара почти до 64 рублей, затем курс снизился, но ниже 62 рублей доллар больше не опускался. Шрайбер считает, что потребители торопятся купить автомобили до того, когда доллар и евро совершат ещё один скачок.

Больше всего в мае 2018 года было продано автомобилей Lada, 28 654 автомобиля, что на 14% больше, чем в мае прошлого года, Kia, 19 561 ед., +29% к АППГ, Hyundai, 15 859 ед. +33% к АППГ. Но самой востребованной моделью на на российском рынка была Kia Rio.

Но в процентном отношении быстрее всех росли продажи Honda, которые в мае выросли на 727%. Такой резкий скачок связан с тем, что годом ранее продажи Honda упали почти до нуля.

Высокие темпы роста также продемонстрировал Mitsubishi, продажи в мае выросли на 141% к аналогичному периоду прошлого года, (более 3,5 тыс. ед.), Subaru (+63% к АППГ), Peugeot (+54% к АППГ), УАЗ (+40% к АППГ) и Mazda (+43% к АППГ).

С 1 июля ставки на ввоз автокомпонентов будут увеличены на 5–10%, решение о предоставлении субсидий будет проходить стадию общественного обсуждения только 5 июля

Запоздавшие субсидии

Текст: Елена Кочемас

Минпромторг подготовил проект компенсации автопроизводителям повышенных ставок на ввоз автокомпонентов. Пошлины повысятся с 1 июля, компенсации опаздывают.

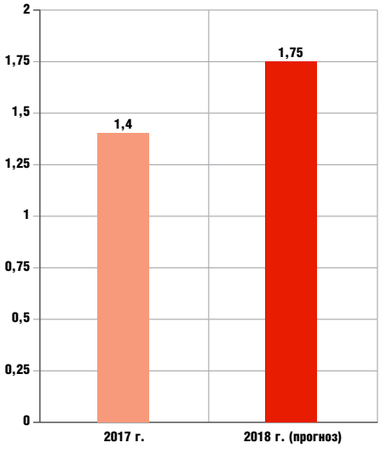
Минпромторг опубликовал проект предоставления субсидий, компенсирующих повышение ставок на ввоз автокомпонентов на 5–10%. С 1 июля 2018 года, согласно правилам ВТО, все противоречащие соглашениям ВТО меры, применяемые в соответствии с режимом промышленной сборки и заключенными в рамках него соглашениями, должны быть отменены. В результате вырастут таможенные пошлины на ввоз в РФ автокомпонентов. Это ухудшает условия реализации инвестиционных проектов в рамках промсборки. Меры поддержки вводятся в соответствии с федеральным законом (№190) «О некоторых мерах господдержки отдельных категорий производителей моторных транспортных средств, их узлов и агрегатов».

Решение о предоставлении субсидий было принято с опозданием, так как проект будет проходить стадию общественного обсуждения только 5 июля. Если проект будет принят, то дополнительные субсидии будут выплачиваться ежемесячно, но не фиксированной суммой, а с учетом выполнения обязательств по промсборке. Если условия по промсборке не будут выполнены, производитель должен будет вернуть их обратно.

Первый заместитель председателя комитета Госдумы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству Владимир Гутенев прокомментировал вопрос о субсидиях, заметив, что вопрос о промсборке был одним из основных на переговорах РФ и ВТО.

«Изменения коснуться 180 товарных позиций, по которым таможенная ставка с 1 июля повысится в среднем с 1 до 6,5%. Законодательством предусмотрена компенсация отечественным автопроизводителям дополнительных расходов на уплату таможенных пошлин на ввози-

Прогноз продаж автомобилей, млн ед.



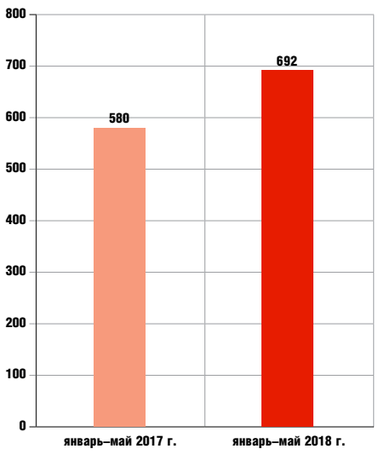
мые автокомпоненты. Механизм поддержки предполагает компенсацию части производственных затрат предприятий. Общий объем потребности на компенсацию с 1 июля по 31 декабря текущего года по расчетам Минпромторга РФ составляет 10,8 млрд рублей», — утверждает Гутенев.

Адресаты поддержки

Все меры поддержки, которые власти разрабатывают для отечественного автопрома, нацелены на автопроизводителей, которые могут наращивать производство автомобилей на основе глобальных платформ. Это следует из документа «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности до 2025 года». В новой стратегии говорится о том, что в сложившихся условиях из России могут уйти менее успешные автопроизводители, и удерживать их никто не будет.

В ситуации, сложившейся на российском авторынке, когда продажи и производство растут медленно, а существующие производственные мощности избыточны, для России достаточно шесть-восемь автомобильных платформ, из которых 1–2 платформы российские. Глобальные платформы позволят российскому автопрому конкурировать на внешних рынках.

Сравнительный объем продаж автомобилей, тыс. ед.



Приоритет в поддержке будет отдаваться автопроизводителям, которые выпускают автомобили на высоколокализованных платформах. В стратегии говорится, что с учетом существующих масштабов производства на одну платформу, которая составляет 127 тыс. автомобилей, потенциал локализации ограничен. В связи с этим консолидация производства в сегменте легковых автомобилей критически необходима и позволит не только реализовать потенциал по сокращению постоянных издержек на один автомобиль, но и увеличить уровень локализации платформы.

Сейчас уровень локализации автопроизводителей в сегментах легковых автомобилей составляет порядка 30–60 %, легких коммерческих — 60–70%, грузовых — 70–85%. К 2025 году уровень локализации производства всех автомобилей должен достичь 70–85%.

Акцент на нескольких платформах обернётся для потребителей сокращением модельного ряда в массовом сегменте легковых автомобилей. Производить в России некоторые модели будет невыгодно, а импортировать невыгодно уже сейчас. Впрочем, в современных экономических условиях потребители вряд ли заметят исчезновение нескольких моделей с рынка. Определяющий фактор выбора автомобиля — цена, а не бренд.

Прогноз поддержки

По словам министра промышленности и торговли РФ Дениса Мантурова, автопроизводители получат в 2018 году промышленные субсидии в размере более 102 млрд рублей. Они будут основаны на некоторых программах поддержки спроса, которые были запущены во второй половине 2017 года. В частности, будет продлена поддержка спроса на газомоторную технику и затраты на соответствие стандартам «Евро-5». Субсидирование процентов по инвесткредитам и поддержка проектов по приоритетным направлениям развития автомобильной промышленности тоже будут продолжены.

Государственная поддержка автопрома в прошлом году сыграла положительную роль, способствуя росту продаж автомобилей в рамках программ стимулирования спроса. До конца этого года Минпромторг прогнозирует рост продаж всех автомобилей на 10% к показателям 2017 года. Аналогичный прогноз дает и Ассоциация европейского бизнеса в отношении легковых автомобилей и LCV.

Свой вклад в это должны внести новые меры поддержки автопрома. Но субсидии, которые должны компенсировать ввозные пошлины, не успеют положительно повлиять на рынок.

АВТОМАГНАТ
МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕСУРС
ПОРШНЕВЫЕ ГРУППЫ
ГАРАНТИЯ 200% КАЧЕСТВА
БЕЗУПРЕЧНОЕ КАЧЕСТВО
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЦЕНА
ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
СЕРТИФИКАТ ЕАС
ПОРШНЕВАЯ №1 в РОССИИ!
от ПРОИЗВОДИТЕЛЯ №1 в МИРЕ!
ООО "Радиатор"
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ВЕДУЩИХ ЗАВОДОВ - ИЗГОТОВИТЕЛЕЙ
ООО "Радиатор", г. Москва, ул. Кетчерская, 13
тел./факс (495) 726-59-55, 726-59-38, 726-59-06
г. Ижевск: тел. (3412) 90-11-40, 90-11-41, г. Пермь: тел. (342) 294-09-71, 294-09-72
www.tdradiator.ru e-mail:info@tdradiator.ru

Америка стреляет в ногу себе, а голова болит у всех остальных

Текст: Василий Пражек

На встрече министров стран — членов ВТО, глава Минэкономразвития Максим Орешкин раскритиковал пошлины на импорт стали 25% и алюминия 10%, о которых президент США Дональд Трамп объявил в марте 2018 года.

Президент США Дональд Трамп ввел санкции на импорт стали и алюминия, задействовав ст. 232 национального Закона о расширении торговли 1962 года, которая позволяет президенту препятствовать импорту, если он угрожает национальной безопасности.

Это решение вызвало бурю негодования у стран ВТО, с которыми США не консультировались перед введением пошлин на импорт стали и алюминия. В частности, как пишет РБК, глава российского Минэкономразвития Максим Орешкин выразил несогласие с введением пошлин со стороны США.

Орешкин утверждает, что в прошлом году мировой экономический рост составил 3,8%, но «облака уже на горизонте: развитые страны достигли предела посткризисного восстановления, что подстегивает рост процентных ставок и ведет к проблемам для экономик развивающихся стран с большими дефицитами текущего счета», и в этот момент наблюдаются «масштабные нарушения правил мировой торговли».

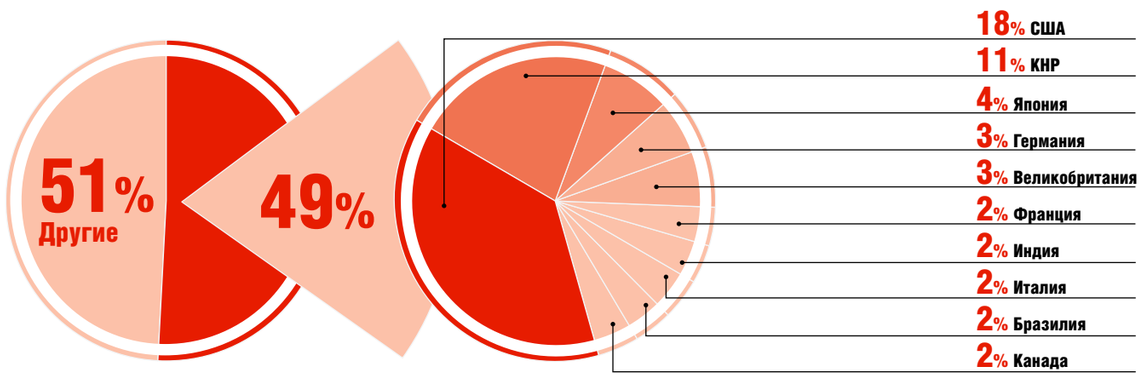
Российский министр беспокоится за Америку, сетует на то, что политика Трампа лишь приведет к замедлению экономического роста в США: «Хорошо, что Россия во многом защищена от всех этих последствий благодаря правильному выбору макроэкономической политики и низкой зависимости от американского рынка», — успокоил он волнующихся за США соотечественников и жителей других стран ВТО, которые, вероятно, тоже переживают за Соединенные Штаты.

«То, что мы сейчас наблюдаем, похоже на то, что США сами стреляют себе в ногу, вредя одновременно мировой экономике. Возможно, мы уже находимся в поезде, у которого следующая остановка — на станции «Глобальный кризис», — образно пояснил министр причины своего беспокойства.

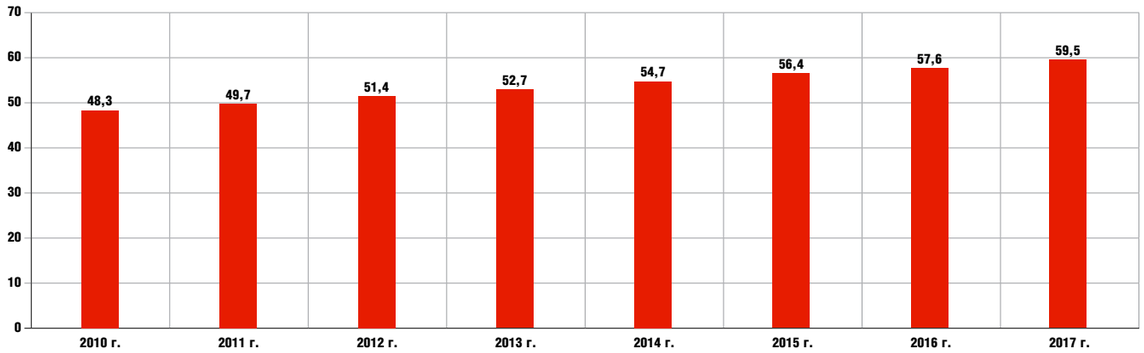
После того, как глава российского Минэкономразвития высказал свое недовольство Трампу, он перешел к требованиям. В частности, он потребовал от США прекратить нарушать установленные нормы свободной торговли под угрозой введения ответных мер со стороны России.

Затем призвал обсудить вопрос злоупотребления соображениями национальной безопасности в международных торговых отношениях. Злоупотребления основываются на оговорке, которая есть в правилах ВТО, согласно ей, национальные нормы могут обладать

Топ-10 стран по ВВП, %



ВВП на душу населения, США, тыс. долл



ЦИТАТА

Владимир Гутенев
Зампред комитета Госдумы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству

«Ущерб российской экономике от пошлин США составит около $3 млрд — не менее $2 млрд по стали и $1 млрд по алюминию».

приоритетом над нормами ВТО в случае угрозы национальной безопасности.

Но Россия, Китай, Евросоюз, Индия, Япония, Турция заявили в ВТО, что американские тарифы не подходят под оговорку о национальной безопасности, а являются специальными защитными мерами.

Также министр Орешкин призвал США разрешить вопрос с Апелляционным органом ВТО, так как именно США блокируют назначение новых членов Апелляционного органа с 2016 года.

Зачем они это делают?

Введение США пошлин на импорт не выглядит чем-то особенным в контексте событий, которые происходят в мире в последние несколько лет. США поступили в соответствии с практикой, которая становится все более популярной: национальные власти какой-либо страны совершают действия, которые нарушают, иногда очень грубо, международные нормы в политике или экономике.

В качестве обоснования национальные власти рассказывают о том, что действия были предприняты для защиты кого-нибудь или чего-нибудь важного от какой-либо «угрозы». Юридическим обоснованием становится национальное законодательство. В США оправдывают действия защитой отечественного производителя, нашлась и соответствующая статья в законодательстве.

Правительства не интересуют, сколько людей пострадает от их крутых мер, в том числе в их собственных странах. Часто есть сомнения в том, что были реальные причины для тех или иных действий. Но даже если действия ничем не оправданы и вызывают критику международного сообщества, национальные власти в лучшем случае игнорируют эту критику, но могут и обвинить другие страны во вмешательстве во внутренние дела.

Когда такие меры предпринимают мелкие страны, резонанс небольшой, действия стран регионального уровня уже вызывают озабоченность мирового сообщества. А огромный резонанс, который сопровождает любые действия США, связан с тем, что экономика этой страны по-прежнему №1 в мире, и обладает глобальным влиянием.

Кроме того, во времена Барака Обамы политика США была показательно взвешенной, за восемь лет его президентства все привыкли к такой мягкотелой Америке. Резкие действия Трампа выглядят на этом фоне особенно пугающими. Но исторически как раз такие действия характерны для Америки.

Ни критика российского министра, ни критика руководителей некоторых европейских и азиатских стран, а также Канады, на решение Трампа не повлияли. Американская администрация ввела с 1 июня таможенные пошлины на импорт стальной и алюминиевой продукции из Евросоюза, Канады и Мексики. И из России.

И по мнению первого зампреда комитета Госдумы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству Владимира Гутенева, это нанесет ущерб российской экономике: «По данным Минпромторга, ущерб российской экономике от пошлин США составит около $3 млрд — не менее $2 млрд по стали и $1 млрд по алюминию». Это противоречит словам Орешкина, но не противоречит глобалистскому характеру современной экономики.

ВЕДОМОСТИ
практика

4 июля 2018
Москва, Newsroom

Управление корпоративным автопарком

Уважаемые коллеги!
Мы рады пригласить вас на ежегодную конференцию газеты «Ведомости» для профессионалов в области управления корпоративным автотранспортом!

Сессия 1. Транспортная политика компаний. Настоящее и будущее в регулировании работы корпоративных автопарков

Вопросы для обсуждения

- Планы регуляторов по изменению транспортного законодательства.
- Какие новые задачи ставятся перед управляющими корпоративными автопарками с учетом последних законодательных нововведений? Как эффективно работать в текущей ситуации и к чему готовиться в будущем?
- Внесение изменений в транспортную политику компании с учетом последних тенденций.

Сессия 2. Актуальные вопросы управления и оптимизации работы корпоративного автопарка

Вопросы для обсуждения

- Новые инструменты для сокращения расходов на эксплуатацию корпоративного автопарка.
- Какие меры необходимо предпринять, чтобы снизить аварийность? Повышение уровня безопасности при эксплуатации корпоративного транспорта.
- Организация системы закупок/продаж/обмена в корпоративном автопарке. Как эффективно провести тендер, выбрать лучших поставщиков? Как заработать и на чем сэкономить?

Анастасия Эллер
Руководитель проекта
(a.eller@vedomosti.ru)

Марина Исаева
Менеджер по продажам спонсорства
(m.isaeva@vedomosti.ru)

Сергей Кузнецов
Менеджер по продажам участия
(s.kuznetsov@vedomosti.ru)

Официальная страница проекта:
https://praktika.vedomosti.ru/events/AvtoParki18

Реклама | 16+

Россияне запл атят за дороги

Первый вице-премьер, министр финансов России Антон Силуанов пожаловался на недостаток платных дорог

РИА «Новости» сообщает, что первый вице-премьер, министр финансов России Антон Силуанов заявил: «У нас очень низкое количество, маленькое количество платных дорог. И речь идет о высокой стоимости, как, к сожалению, мы видим на участке Москва—Шереметьево. Нам нужно привлекать в инфраструктуру частные деньги, поэтому получим такой эффект еще: на рубль вложений — несколько рублей частных».

Силуанов утверждает, что «целый ряд предпринимателей» готовы вместе с государством инвестировать в инфраструктуру: «Где-то это будет платная инфраструктура, где-то это будет концессия».

Ранее Силуанов утверждал, что в России планируется создание нового специального государственного фонда для финансирования инфраструктуры, который будет пополняться за счет внутренних займов. В свою очередь, замминистра финансов Владимир Колычев сообщил, что фонд будет функционировать до 2024 года и в него будет привлечено 3 трлн руб.

Напомним, на законодательном уровне возможность создания платных дорог в России была представлена в президентском указе 1992 года «О строительстве и эксплуатации автомобильных дорог на коммерческой основе». Первой платной дорогой считается участок трассы «Дон» в Липецкой области, за проезд по которому взимается плата с 1999 года. Более детально процедуры введения платы за эксплуатацию дорог были регламентированы в указе президента 2007 года.

С 6 июня текущего года установлена плата за проезд на участках дорог федерального и регионального значения общей протяженностью более 1300 км. Платные дороги есть в Санкт-Петербурге, Московской, Ленинградской, Воронежской, Калужской, Новгородской, Липецкой, Псковской, Тверской, Ростовской, Рязанской, Тульской областях, Удмуртии. В планах строительства также создание платных участков дороги в Подмосковье, дорогу Краснодар — Абинск — Кабардинка тоже планируется сделать платной.

Кроме того, платной предполагается сделать Центральную кольцевую автомобильную дорогу в Московской области.

В прошлом году также стартовало строительство первой платной дороги на Дальнем Востоке, которая соединяет три федеральных шоссе — «Амур» (Чита — Хабаровск), «Уссури» (Хабаровск — Владивосток) и «Восток» (Хабаровск — Находка). ai

Группа ГАЗ попыталась «притормозить» СПИК, но власти определились с позицией, и СПИК неизбежно заменит соглашения о промсборке

СПИК неостановим

Текст: Олег Брянский

Руководство Группы ГАЗ обратилось в Минэкономразвития с просьбой не согласовывать специнвестконтракты, пока не будут доработаны требования к локализации автопроизводства. Но власти всё же начали заключать СПИКи с автопроизводителями.

Информационное агентство «Интерфакс» утверждает, что в мае Группа ГАЗ подготовила обращение в Минэкономразвития РФ, в котором просит не согласовывать новые специнвестконтракты (СПИКи) до принятия нового инвестиционного режима.

Новый инвестрежим должен основываться на программе развития отечественной автокомпонентной базы, жестких требованиях по локализации производства и повышении минимального порога инвестиций в рамках СПИКа, котрый сейчас составляет около 1 млрд руб.

В «Коммерсантъ» предположили, что причиной обращения в Минэкономразвития стала подготовка СПИКа группой Sollers и японской Isuzu, которые планируют создать в Ульяновской области совместное производство автомобилей грузоподъемностью 3,5-48 тонн, в которое планируется инвестировать около 6 млрд руб.

В рамках СПИК планируется локализовать производство коробок передач, двигателей, рам и штамповки с 2023 года, компонентов электронной системы — с 2025 года. По отношению к Группе ГАЗ — это конкурентный проект, что и потребовало от нее решительных превентивных мер.

Раздражение могло вызвать то, что основные инвестиции планируются с 2023 года, но производитель может пользоваться такими же преференциями, как и уже высоколокализованные предприятия.

Дополнительным фактором, который заставил ГАЗ поторопиться занять более выгодные позиции на авторынке, могла стать возможность снятия санкций с Группы ГАЗ в случае, если Олег Дерипаска откажется от контроля над ней.

Группа ГАЗ попала под санкции Минфина США в апреле в числе компаний, принадлежащих Дерипаске. В пояснении Управления по контролю над иностранными активами (OFAC) говорится, что если Дерипаска перестанет контролировать компании из списка, то предприятия будут выведены из-под санкционного списка Минфина США (SDN).

В июне СМИ сообщили, что Дерипска ведет переговоры о продаже части своей доли в группе ГАЗ с миноритариями, в частности, с Зигфридом Вулфом, бывшим главой Magna International.

СПИК есть

По всей видимости, инициатива Группы ГАЗ не возымела успеха, так как в конце мая СП «Исузу Соллерс» заключила специнвестконтракт с Минпромторгом и администрацией Ульяновской области, в рамках которого планируется производство среднетоннажных грузовиков.

СПИК был заключен в ходе переговоров между президентом РФ Владимиром Путиным и премьер-министром Японии Синдзо Абэ, подписан главой Минпромторга РФ Денисом Мантуровым, губернатором

Ульяновской области Сергеем Морозовым и исполнительным директором «Исузу Моторс Лтд» Ниидзимой Ясуоки, так что шансов у ГАЗа воспрепятствовать СПИКу не было.

Автомобили будут производиться на мощностях нового завода ООО «Исузу Соллерс» в Ульяновске. Предполагаемый объем инвестиций около 6 млрд рублей, уровень локализации производства должен составить 80%, запуск производства намечен на 2021 год.

Тем самым будет восстановлена деятельность СП Sollers и Isuzu, которая ранее была приостановлена из-за смещения приоритетов Sollers в направлении отечественной марки УАЗ.

Ранее власти подписали СПИК с Mercedes-Benz, в рамках этого контракта автопроизводитель может построить в России завод по выпуску моделей E-Class, GLE, GLC и GLS, на что не решался по старым условиям промсборки. Завод может быть построен в Подмосковье, начало выпуска намечено на 2019 год.

СПИКеры

До конца 2018 года Минпромторг планирует заключить специнвестконтракты с BMW и Hyundai, о чем поведал российским СМИ глава Минпромторга Денис Мантуров еще в апреле. Hyundai планирует организовать производство двигателей в Санкт-Петербурге в течение трех лет. Предположительно на заводе будут выпускаться 150 000 двигателей в год.

Вице-губернатор Санкт-Петербурга Игорь Албин прокомментировал проект: «С Hyundai мы планируем создать новое производство двигателей. Выпуск моторов — это точка приложения самых современных технологий. По емкости, по эффекту это даст максимальную отдачу».

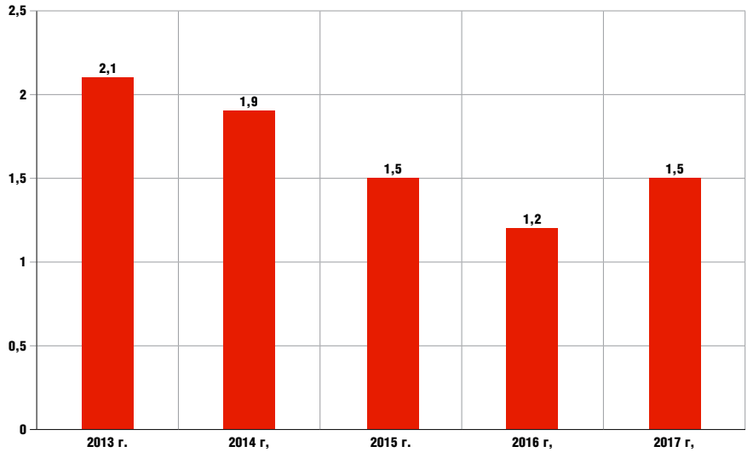
BMW в рамках СПИК планирует строительство автопредприятия в Калининграде, для чего уже была создана компания «БМВ Русланд Аутомотив».

В мае СПИК с Минпромторгом РФ заключили КамАЗ и СП Даймлер КАМАЗ Рус. Контракт заключен на 10 лет, в его рамках планируется провести модернизацию заводских мощностей и акцентировать усилия на развитии модельного ряда КамАЗ и Mercedes. Предполагаемый объем инвестиций в проект 46,5 миллиардов рублей, при этом инвестиции КамАЗа составят 38,6 миллиардов рублей.

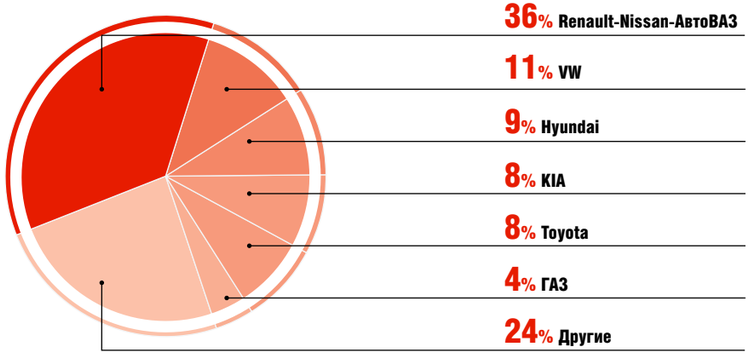
Но раньше всех, видимо, СПИК был заключен между «Мазда Соллерс» и Минпромторгом России в 2016 году на срок до 31 декабря 2023 года. По условиям этого контракта, инвестор гарантировал 2 млрд рублей инвестиций в организацию в 2018 году двигателестроительного производства мощностью 50 тыс. двигателей.

СПИКи постепенно заменяют соглашения о промсборке, срок действий которых истекает в 2018 году и несколько позднее. Власти позиционируют СПИК как более гибкий, и в то же время более требовательный документ организации автопрома. Скорее всего, инициативы отдельных автопроизводителей, недовольных какими-либо условиями СПИКов, не возымеют никакого эффекта на власти.

Производство автомобилей в РФ, млн ед.



Доли производителей на российском авторынке, %



АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА
8-я независимая премия
"Автокомпонент года - 2018"
ГЛАВНЫЕ ВЫБОРЫ АВТОЗАПЧАСТЕЙ В СТРАНЕ
ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА СПЕЦИАЛИСТОВ - ВЫБОР ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
Стать участниками могут:
- представители брендов автокомпонентов
- отечественные и зарубежные компании
Преимущества участия:
- широкое освещение в профильных СМИ
- повышение узнаваемости и лояльности к бренду
- реальный экономический эффект
Определение победителя:
- заседание Научно-Экспертного Совета, состоящего из компетентных специалистов
- номинанты оцениваются по результатам испытаний продукции в НИИ "Автоэлектроники", ФГУП "НАМИ", МИЦ ГСМ
Номинации премии «Автокомпонент года-2018»
Автолампы
Аккумулятор
Стартер
Генератор
Моторные масла
Тормозные колодки
Амортизатор
Радиатор
Щетки стеклоочистителей
Автоаксессуары
Бренд года
Фильтр
Глушитель
ВСЕ ПОБЕДИТЕЛИ ОПРЕДЕЛЯЮТСЯ ТОЛЬКО ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИСПЫТАНИЙ ПРОДУКЦИИ В НЕЗАВИСИМЫХ ЛАБОРАТОРИЯХ
ПОБЕДИТЕЛЕЙ УТВЕРЖДАЕТ НАУЧНО-ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО ПРОТОКОЛАМ ИСПЫТАНИЙ В ПЕРВОЙ ДЕКАДЕ АВГУСТА 2018 ГОДА
Официальные мероприятия Премии и торжественная Церемония награждения Победителей состоится в Москве, во время работы выставки "MIMS Automechanika - 2018" 27-29 августа в ЦВК "Экспоцентр"
Организаторы:
ИД «Здесь и Сейчас»
Здесь и Сейчас
журнал «Автозапчасти и Цены»
АВТО запчасти
On-line-партнер
Автомобильный портал
CarExpo
www.carexpo.ru
Аналитический партнер
АВТОСТАТ
Инфопартнеры
Двигатель
ai-media.ru
HA kfz-betrieb
Управление автобизнесом
АВТО ПЛЮС
Автобизнес
КУЗОВ
CAR pr
+7 (495) 633-00-19
E-mail: info@avtokomponentgoda.ru
www.avtokomponentgoda.ru

Volvo растет, Geely доволен

Второй в мире по объему производства грузовиков концерн Volvo AB увеличил прибыль на 23% по отношению к аналогичному показателю прошлого года — до 666 млн долларов. Количество заказов грузовиков Volvo увеличилось с 55 600 до 72 000 ед., поставки увеличились с 43 900 до 51 600 ед.

Geely вошел в капитал Volvo AB в очень удачный период — продажи грузовиков растут

Показатели Volvo AB не могли не понравится китайскому холдингу Geely, который в апреле получил одобрение от китайских властей на вход в акционерный капитал Volvo AB в качестве крупнейшего держателя.

«Мы получили одобрение китайских властей на покупку акций и планируем завершить сделку до июня. Мы находимся в заключительной части перевода денег и передачи акций. Мы хотим, чтобы у Volvo AB было самое хорошее правление. Geely не обязательно претендует на место в нем», — заявил финансовый директор Geely Holding Group Даниэль Ли.

Geely получил 8,2% уставного капитала Volvo в конце 2017 года от скандинавского инвестиционного фонда Cevian Capital. Сумма сделки не оглашается, по оценкам независимых экспертов это порядка 2,4 млрд долларов.

Напомним, в 2010 году китайский холдинг Geely приобрел производителя легковых автомобилей Volvo Cars за 1,8 млрд долларов. Некоторые эксперты полагают, что купив крупнейший пакет акций Volvo AB, Geely делает значительный шаг к объединению бренда Volvo, не забывая о том, что с приобретением Volvo, китайский концерн получает доступ к передовым технологиям шведской компании.

цитата

Даниэль Ли
финансовый директор Geely Holding Group

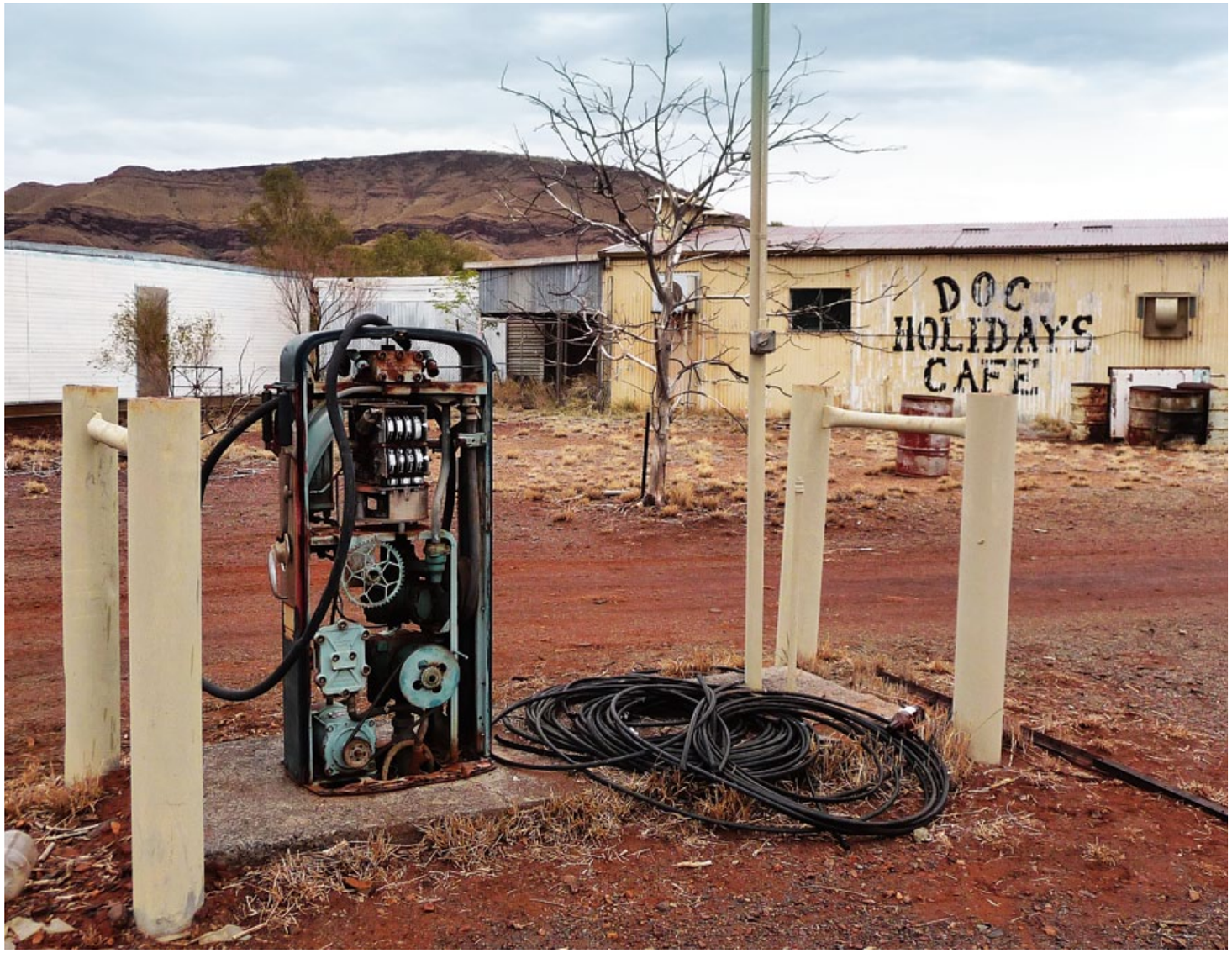
«Мы хотим, чтобы у Volvo AB было самое хорошее правление. Geely не обязательно претендует на место в нем».

Volvo AB функционировала независимо от Volvo Car с момента ее слияния с Ford. После того, как Geely приобрел бренд Volvo, была обновлена продуктовая линейка Volvo, оживились продажи в Европе, США и Китае, что, возможно, подвигло Geely повторить удачный опыт.

При этом китайская компания бережно относится к бренду, что позволило генеральному директору Volvo Хакану Самуэльсону заявить: «Наша компания теперь — при китайском владельце — скорее даже более шведская, чем раньше».

Нефтяники инвестируют в отдалённое будущее

Текст:
Игорь Бек



British Petroleum (BP) инвестирует в израильский проект по разработке батарей со сверхбыстрой зарядкой StoreDot. Это не единственный пример инвестирования крупной энергетической компании в инновационные проекты, связанные с электромобилями.

По данным СМИ BP инвестировала 20 млн долларов не только в стартап StoreDot, но и 5 млн долларов в американский стартап создания сети зарядных станций FreeWire. Кроме того, недавно BP подписала меморандум о сотрудничестве с инновационным автомобильным инвестфондом NIO Capital.

Французский конкурент Total ещё 2016 году купил компанию Saft Groupe, которая занимается разработкой системы зарядки электромобилей. Еще один гигант нефтяной индустрии Royal Dutch Shell купил оператора зарядных станций для электромобилей New Motion.

Многие расценивают это как проявление страха нефтяных компаний перед скорым захватом авторынка электромобилями. Это подтверждается некоторыми статистическими данными. Так, в докладе Международного энергетического агентства (МЭА), утверждается, что к 2030 году количество электромобилей достигнет 125 млн ед, а может и 220 млн.

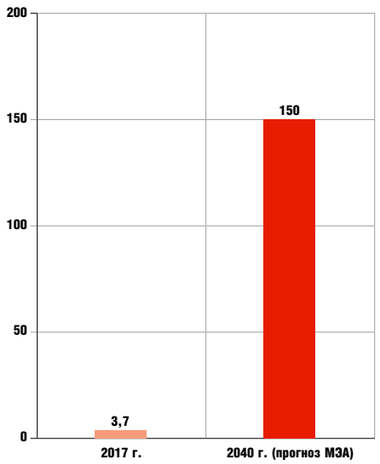
В BP ожидают, что к 2035 году электромобилей в мире будет 100 млн ед., ОПЕК прогнозирует, что к 2040 году в мире будет насчитываться до 226 млн электромобилей. Согласно последнему прогнозу Международного энергетического агентства (МЭА), мировой парк электромобилей вырастет к 2040 году до 150 млн машин.

Рост количества электромобилей гипотетически должен привести к снижению спроса на нефть, сокращению количества автомобилей с двигателями внутреннего сгорания — всё это рассматривается как угроза нефтяным компаниям и выглядит как причина инвестирования в инновационные проекты со стороны нефтяников.

Но на самом деле потребление нефти повсеместно растет, кроме Европы. Но и в Европе тренд на снижение потребления моторного топлива связан не с электромобилями, а со снижением расхода топлива автомобилями с ДВС и постоянное ужесточение экологических нормативов.

В других регионах мира, особенно в азиатском, продажи автомобилей растут намного быстрее, так что растущая эффективность ДВС не снижает расход топлива в целом.

Сравнительное количество электромобилей в мире, млн ед



Недостижимый пик

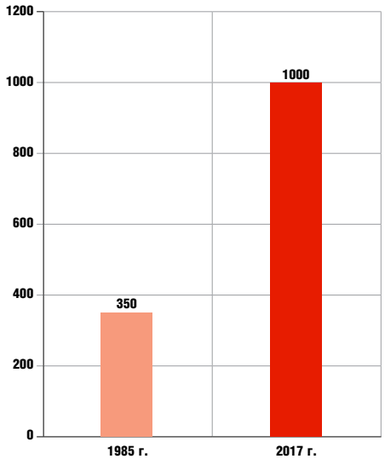
Несмотря на то, что пока объемы потребления нефти не падают, а только растут, все участники рынка нефти в будущем ожидают так называемого «пика нефти». Это то время, когда будет пройден максимум добычи и спроса на нефть, и начнется кратное снижение потребления нефти, которое будет означать смену энергетической парадигмы, так как «пик» будет обусловлен именно снижением потребления, а не ограничением добычи или ценовыми факторами. Свой вклад в этот процесс должны внести и электромобили, но не такой существенный, как представляется энтузиастам.

Дело в том, что сейчас парк «обычных» автомобилей уже превысил 1 млрд ед. и каждый год производится более 70 млн автомобилей. Прогнозы количества электромобилей выглядят внушительно, только если не учитывать постоянный и гораздо более масштабный рост продаж автомобилей с ДВС.

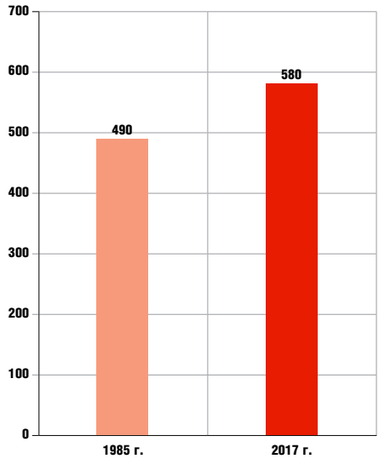
Новые автомобили более экономичны, они постепенно вытесняют старые машины, но рост количества новых автомобилей каждый год больше и больше, так что расход нефти в этом секторе не уменьшается. Подсчитано, что для того, чтобы остановить прирост потребления нефти, нужно ежегодно выпускать около 25 млн электромобилей. А снижение расхода потребления нефти возможно, только если будет выпускаться еще больше электромобилей — при условии, что выпуск автомобилей с ДВС не будет расти.

Так что, скорее всего, нефтяные корпорации инвестируют в предприятия, имеющие отношение к электромобилям потому, что хотя они долго не будут конкурировать с ДВС, но всё же это быстро растущая индустрия. И, возможно, нефтяники пытаются купить очень отдаленное будущее, пользуясь своим финансовым превосходством в настоящем.

Сравнительная численность мирового автопарка, млн ед.



Потребление топлива на автомобиль в среднем, галлонов



Будущее будет

Международный Валютный Фонд проводил исследование потребления нефти в долгосрочной перспективе и предложил три сценария. В самом оптимистичном сценарии «пик нефти» происходит в 2027 году и далее в течение 13 лет спрос на нефть снизится на 30% к показателям 2027 года. Но для этого нужно, чтобы парк электромобилей вырос в 200 раз за десять лет. Пока для такой динамики причин нет. В оптимальном сценарии «пик нефти» намечен на 2030 год и сокращается на 3% за 10 лет. Но с помощью одних электромобилей и этот показатель недостижим.

Но думать, что электромобили никогда не перехватят инициативу у автомобилей с ДВС не совсем корректно. Главную роль в их развитии может сыграть технический прогресс. Постепенно АКБ уменьшаются в размерах и увеличиваются в емкости. Если технические характеристики батарей позволят сильно увеличить пробег автомобиля без подзарядки, это будет существенным прорывом на рынке.

Огромное значение имеют разработки в направлении сокращения времени зарядки. Если подзарядить батарею можно будет в течение того же времени, что и залить бензин в бак, на рынке произойдет революция. На динамику рынка может сильно повлиять совмещение перспективных концепций, например, электродвигателя и автопилота.

Изменить автомобильный мир может любое событие в индустрии электромобилей, это фактор непредсказуемый.

около 25 млн электромобилей

нужно выпускать ежегодно, чтобы остановить прирост потребления нефти

XXI Казахстанская
Международная Выставка
Автозапчастей и Аксессуаров

Autoparts / Autoshow

Площадка для встреч специалистов
в сфере автомобильного бизнеса.
Цель выставки - отображение
новейших тенденций в
автомобилестроении и
производстве сопутствующих
товаров.

17-20 ОКТЯБРЯ 2018
Казахстан, Алматы
ВЦ «Атакент»

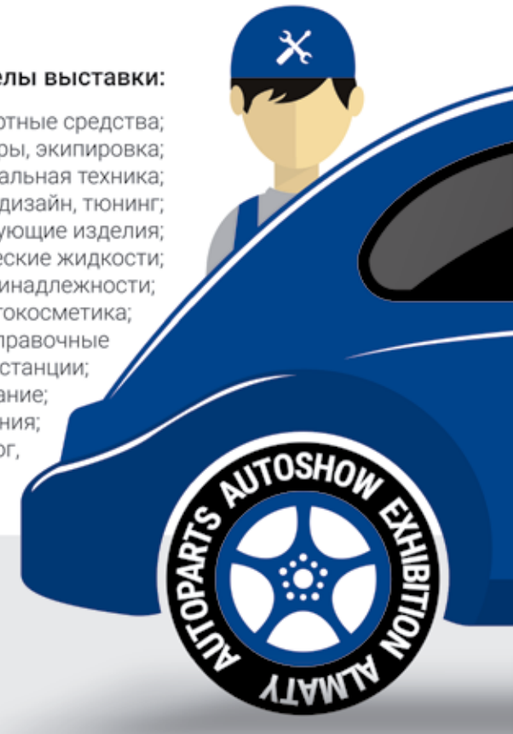
Более
20
Лет предоставляем площадку для встреч специалистов в сфере автомобильного бизнеса.

Более
100
Компаний из Казахстана, Ирана, КНР, Кореи, ОАЭ, Польши, России, Турции, Украины, Швеции.

Более
5000
Посетителей из городов Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Основные разделы выставки:

автотранспортные средства;
мототехника, аксессуары, экипировка;
специальная, городская, коммунальная техника;
автомобильный дизайн, тюнинг;
запасные части и комплектующие изделия;
горюче-смазочные материалы и технологические жидкости;
автомобильные аксессуары и принадлежности;
автохимия и автокосметика;
предприятия технического обслуживания и ремонта, заправочные станции;
гаражное оборудование;
автомобильно-дорожный сервис, безопасность движения;
кредитование, страхование, карты автомобильных дорог,
специализированные издания.



Координаты организатора:

АТАКЕНТ-ЭКСПО
Республика Казахстан
050057 г. Алматы, ул. Тимирязева, 42
Тел./факс: +7 (727) 2750911, 2751357
E-mail: zhanat@atakentexpo.kz, venera@atakentexpo.kz

www.autoshow.kz

Повышение НДС вряд ли приведет к росту сбора налогов, зато может вызвать активность бизнеса по уклонению от налогов

Повышение НДС: ажиотаж вокруг решения властей

Текст:
Алексей Морозов

Премьер-министр Дмитрий Медведев анонсировал увеличение налога на добавленную стоимость с 18% до 20% с января 2019 года. Бизнес уже предупредил о грядущем повышении цен «на всё», и по-другому быть не может.

Налог на добавленную стоимость — один из самых важных для федерального бюджета, он формирует примерно 30% государственного бюджета. Законопроект о повышении ставки НДС с 18 до 20 процентов был внесен правительством в Госдуму 16 июня. Первое чтение поправок депутаты запланировали на 3 июля, скорее всего, Госдума примет закон в течение этого лета. Кстати, расчетная ставка тоже изменилась, вместо 15,25 она стала 16,67.

Строго говоря, повышение НДС — это возвращение к тому варианту НДС, который действовал с 1994 года по 2003-й.

Следует заметить, что продукты питания, детские товары и другие социально-значимые товары будут и дальше облагаться НДС по ставке 10 процентов. Повышение НДС компаниям частично компенсируют отменой налога на движимое имущество и зафиксируют тарифы страховых взносов, которые должны были вырасти с 30 до 34 процентов с 2021 года, но теперь не вырастут. Власти также обещают ускорить процедуру возмещения НДС экспортерам.

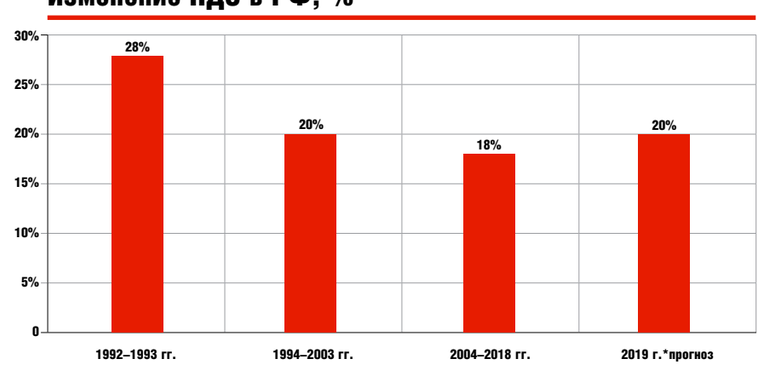
Также нужно заметить, что повышение НДС не повлияет на большинство предприятий малого бизнеса, так как их доходы редко превышают установленный налоговым кодексом лимит для спецрежимов, к которым относятся УСН, ЕНВД и патентная система. Такие предприятия НДС не платят.

Зачем они это делают?

Власти надеются, что повышение НДС добавит в бюджет более 600 млрд рублей ежегодно, вероятно, в этом весь смысл правительственной инициативы. Можно также предположить, что повышение налога на добавленную стоимость позволит заработать компаниям, которые выполняют господряды.

Обещание не повышать налоги в течение политического цикла было одним из многочисленных обещаний перед выборами президента в 2017 году. Также как и обещание не повышать пенсионный возраст. Сразу после выборов оба обещания были нарушены. После инаугурации Владимир Путин подписал новый «майский указ», на предположительное выполнение которого нужно 8 трлн рублей. Вероятно, был какой-то выбор из возможных вариантов решения проблемы — где взять эти деньги, потому что Владимир Путин в ходе «Прямой линии» заявил, что повышение НДФЛ и введения какого-либо нового налога не будет. Очевидно, остановиться решили на повышении НДС. Причем именно НДС будет основным способом пополнения бюджета, наряду с дополнительными доходами от нефтегазового сектора, об этом говорил министр финансов Силуанов. Власти демонстрируют упрощенный подход к решению проблемы наполняемости бюджета. Эксперты предлагали правительству много других способов решения этой проблемы — дифференцировать НДФЛ, увеличить налог на сверхдорогое имущество, установить прогрессивную шкалу, смягчить бюджетное правило. Но выбран самый сомнительный подход, который перекладывает все трудности на плечи конечного потребителя, который тянет за собой бизнес. Представители бизнеса, не связанного с господрядами, оценивают повышение НДС только негативно. Варьируется только степень негатива.

Изменение НДС в РФ, %



Последствия

Если глава РСПП Александр Шохин сказал, что решение властей не лучшее, но бизнес морально приготовился к увеличению фискальной нагрузки, то уполномоченный по правам предпринимателей Борис Титов назвал повышение НДС ударом по российской экономике. Известный предприниматель Дмитрий Потапенко рассказал, что повышение НДС «приводит к тому, что у людей нет возможности покупать труд по более низкой цене, они вынуждены отдавать гораздо большую сумму. Поэтому почувствуют это граждане, а бизнес почувствует следующим образом — еще больше упадет платёжеспособный спрос».

Повышение НДС повлияет на каждого россиянина. Эта инициатива еще более обширна, чем вызвавшая неприятие еще одна «полезная» реформа — повышение пенсионного возраста. Но пенсионная реформа растянута во времени, и будет осуществляться постепенно, что позволит людям еще побороться за свои права или, по крайней мере, подготовиться к более позднему выходу на пенсию.

А НДС будет повышен уже скоро и приведет к росту цен подавляющего большинства товаров для всех, что бы ни говорили власти. Социально значимые товары, а это продукты питания и детские товары, упаковываются во что-то, их доставляют и продают. Всё это облагается налогом. Так что вырастет конечная цена и на эти товары тоже.

Сильнее всего скажется повышение НДС на подакцизных товарах, которые ничто не защищает, к ним, например, относится бензин. НДС облагаются все марки бензина и дизельного топлива, и повышение налога скажется на всех этапах товаропроводящей цепочки, от производителя к потребителю.

Желание властей увеличить сумму собираемых налогов тоже может не сбыться. Скорее увеличится активность бизнеса по уходу от налогов, крупный бизнес, не имеющий отношения к государству, будет выводить мощности в другие налоговые юрисдикции. Растущее налоговое давление может привести к спаду производства и услуг, сокращению оборотных средств, малый бизнес ускорит бегство в теневой сектор.

Также повышение НДС приведет к падению платёжеспособности конечного потребителя, если не будет сопровождаться ростом зарплат. Всё это не увеличит сбор налогов, а совсем наоборот.

ai Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

тема номера 18

Рынок деталей сцепления

интервью 34

Каково китайцам вести бизнес в России?

автокомпоненты 40

Запоздавшие субсидии

прецедент 44

Америка стреляет в ногу себе, а голова болит у всех остальных

автопром 50

СПИК неостановим

перспективы 56

Нефтяники инвестируют в отдалённое будущее

налоги 60

Повышение НДС: ажиотаж вокруг решения властей

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

Живая сила мотора

Защита на молекулярном уровне

VITEX®

GERMAN POWER ADDITIVES

www.vitex.mobi