№8(170) 2018

Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

ПЛАН Т

АККУМУЛЯТОРЫ
ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Москва
+7 (499) 110-70-15

Новосибирск
+7 (383) 383-25-77

PLAN-T.PRO

AGM

EFB

НОВЫЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ АМОРТИЗАТОРЫ

MONROE 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.

MR-TECH²

www.monroe-oespectrum.com

OESpectrum 5 ЛЕТ ГАРАНТИИ

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

André LOTTERER

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

MONROE

DUGLA®

PROFI

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА
ЗАЩИТЫ ОТ КОРРОЗИИ

www.dugla.ru

MASTERWAX

АНТИКОРРОЗИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ
И АВТОХИМИЯ

www.masterwax.ru

РЕКЛАМА

Top Marques Monaco 2018
Ослепительные суперкары Монако

Top Marques Monaco под патронажем принца Альберта II, престижная выставка предметов роскоши, проводилась уже 15-й раз. Суперкары, конечно, тоже относятся к предметам роскоши, но в этом году они были «супер» не только с точки зрения цены, но и по техническому содержанию.

6 мировых премьер

Alfa Romeo 4C Centurion 008

Alfa Romeo 4C Centurion 008

Известная немецкая тюнинг-компания Pogeo Racing представила в Монако «прокаченный» Alfa Romeo 4C, который и в серийном-то исполнении считается весьма и весьма динамичным спортивным автомобилем. После доработки, 240 л.с. превратились в 293 л.с., а максимальная скорость дошла до 301 км/ч. Скорости в 200 км/ч Centurion 008 достигает за 14,4 секунды.

Apollo Intensa Emozione

Apollo IE

Представленный в Монако Apollo IE (Intensa Emozione), это даже не суперкар, а гиперкар, так называют детище компании Apollo Automobil за технические характеристики. Полностью карбоновый кузов с аэродинамическими характеристиками, которые, как утверждает производитель, можно сравнить с гоночными болидами LMP2. Автомобиль оснащён двигателем V12 мощностью 780 л.с., который может разогнать Apollo IE до 335 км/ч.

Top Marques Monaco-2018

Renntech AMG GT R

Renntech AMG GT R

Американские специалисты Renntech привезли в Монако апгрейд модели Mercedes-AMG GT. Если серийный GT выдает от 469 л.с. до 577 л.с., то в Renntech эти показатели довели до 612–825 л.с., усовершенствовали аэродинамику, усилили трансмиссию и сцепление. И покрасили в радикально зелёный цвет. Получился автомобиль как раз в стиле Монако — сверхмощный, эксклюзивный и мало кому доступный по цене.

99 компаний-экспонентов

Eadon Green Zeclat

Eadon Green Zeclat

Этот автомобиль привлёк большое внимание посетителей сочетанием ретро-дизайна в модном аэростиле 30-х гг. XX века, с выдающимися функциональными характеристиками: восьмицилиндровый двигатель мощностью 466 л.с. разгоняет полуторатонную «сигару» до 100 км за 3,5 с. При ближайшем рассмотрении мощь автомобиля получила логичное объяснение: британская компания Eadon Green построила Zeclat на базе Chevrolet Corvette Grand Sport, который сам по себе легенда.

Top Marques Monaco-2018

40 000
посетителей

Kia Stinger

Kia Stinger

Глядя на этот автомобиль, случайный посетитель мог отдохнуть после оглушающего и ослепляющего великолепия машин за десятки миллионов долларов. Автомобиль Kia Stinger позиционируется как самый быстрый Kia. И это серийный автомобиль класса Gran Turismo, который уже продаётся в различных модификациях. Машина собрала множество наград в различных автоконкурсах глобального уровня и не могла миновать Монако.

KAMAZ

С НАМИ НАДЁЖНЕЕ!

ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ КАМАЗ

- Широкий ассортимент
- Запчасти на новый модельный ряд КАМАЗ
- Большие складские запасы
- Обширная география продаж

ООО «СТФК «КАМАЗ»
Республика Татарстан, г. Набережные Челны, Резервный проезд 43/18, тел. 8 800 777 47 30

Наши фирменные магазины

г. Набережные Челны
пр. Казанский, 226, помещение 1013, тел. (8552) 474340

г. Казань
поселок Щербаково, ул. Осиновая 12
тел. (843) 210 23 25, +7 960 077 40 20

ул. Магистральная 77, тел. +7 960 070 97 80

Алексеевский район, п.г.т. Алексеевка
ул. Подлесная 21, тел. (84341) 2 37 90

КОРОТКО

Международные новости

1 млрд евро инвестирует Renault в электромобильность до 2022 года

Французская ось электромобильности

Помимо разработки новых электромобилей и гибридов, Renault планирует развитие производства во Франции ряда ключевых компонентов. В частности, будет втрое увеличена мощность завода электромоторов, принадлежащего компании. Renault — не единственный автопроизводитель, делающий ставку на Францию. Mercedes-Benz недавно анонсировал планы именно здесь производить свой первый компактный электромобиль марки EQ, а группа PSA строит собственный завод электромоторов.

$5,6 млрд составил импорт корейских автомобилей и товаров в Саудовскую Аравию в 2017 г.

Саудиты выбрали корейский путь

Саудовская Аравия и Корея договорились о расширении экономического партнёрства, включая развитие автомобилестроения на Аравийском полуострове. Корея создала один из крупнейших и наиболее успешных прецедентов организации автопрома, и королевство надеется использовать этот опыт у себя. В рамках партнёрства будет организован двусторонний инвестиционный форум, налажен механизм для инвестиций и трансфера технологий корейских компаний.

цитата

Карлос Гон
глава Renault-Nissan

«Ускорение выделения инвестиций в электромобильность увеличит конкурентоспособность и привлекательность наших французских производственных площадок. Используя ресурсы Альянса и концепции, заложенные в стратегический план Drive the Future, группа Renault обеспечивает себя средствами для поддержания лидерства на рынке электромобилей, а также создаёт основу для развития новых устойчивых мобильных решений к всеобщей выгоде».

600 млн человек проживают в объединённой экономической зоне ЕС и Японии

Вторичный рынок Японии остался закрытым

Главы Евросоюза и Японии подписали соглашение об экономическом партнёрстве, крупнейший подобный договор в истории Евросоюза. Его условия открывают европейским автомобильным поставщикам расширенные возможности для входа на японский рынок, включая свободный обмен агрегатами для целей утилизации и ремануфактуринга. Вместе с тем, частично сохраняется недовольство фактом, что вторичный рынок Японии по-прежнему остаётся огражденным экономическими барьерами для импортеров.

38% составил рост продаж автомобилей в Бразилии в апреле 2018 года

Латинская Америка оправилась от шока

В автопром Латинской Америки возвращается рост производства. Почти двукратный обвал продаж автомобилей произошёл в 2016 году из-за кризиса закредитованности населения, затем в 2017-м была отмечена незначительная компенсация, за которой последовало ускорение в первые месяцы 2018-го. По сравнению с первым кварталом прошлого года, продажи в Бразилии и Чили выросли на 15%, в Аргентине на 19%, в Эквадоре на 66%. В Колумбии и Перу тенденция к снижению продаж сохраняется.

Российские новости

98% топливных систем производятся иностранными компаниями

Алтайская Common Rail

Алтайский завод прецизионных изделий (АЗПИ) первым среди российских производителей топливной аппаратуры запустил производство полнокомплектных аккумуляторных топливных систем высокого давления Common Rail собственной конструкции. По заявлению компании, после выхода на полную мощность производство позволит заместить около 50% импорта систем Common Rail. Значительную часть продукции АЗПИ планирует поставлять на экспорт.

33% россиян сами ремонтируют машины

За качество отвечают лично

АА «Автостат» и Auto.Mail.ru провели онлайн-опрос 6000 автомобилистов и выяснили, что 33% владельцев негарантийных авто предпочитают ремонтировать и обслуживать автомобиль самостоятельно либо у частного механика. 60% от всех респондентов считают, что частных специалистов отличает хорошее соотношение цена-качество. У автовладельцев есть несколько причин, чтобы обслуживать автомобиль самостоятельно: экономия 30%, любовь к работе руками 17% и недоверие сторонним специалистам 16%.

23 завода Nissan и Mitsubishi участвовали в конкурсе Nissan

Питер — самый прогрессивный

Цех штамповки российского завода Nissan получил премию «Лучший прогресс завода», утвержденную японской штаб-квартирой Nissan. В данном конкурсе оцениваются ключевые показатели эффективности заводов альянса Nissan-Mitsubishi, включая производительность, качество и эффективность управления. К победе россиян привёл проект по замещению импортного сталепроката на российский, выполненный в 2017 году, что за год повысило оценку предприятия с 21 до 36 баллов.

5 раз имущество ТагАЗ выставлялось на продажу

Место проклятое?

Конкурсный управляющий «Таганрогского автомобильного завода» в очередной раз выставил на продажу землю, цеха и оборудование предприятия. Начальная стоимость (всё имущество идёт одним лотом) составила 1,022 млрд руб. Каждую неделю цена будет снижаться, пока не достигнет 800 млн. Если покупатель не найдётся до 13 августа, торги будут признаны несостоявшимися.

цитата

Роберто Вавассори
президент европейской ассоциации автопоставщиков CLEPA

«Нам нужно гарантировать, что технологии мобильности в будущем будут брать истоки в Европе, как всегда было в прошлом веке. Нам нужно определить суть того, что я называю «европейским путём»: когда важной частью экосистемы служит законодательство в сфере конкуренции, а геополитический контент не упускается из внимания. Умная политика позволяет избежать зависимости от одной технологии, обеспечивает принцип циркулярной экономики и направляет инвестиции в развитие устойчивых решений».

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

$1 млрд вкладывает Denso в хаб компонентов электромобилей

Поставщики примут прогнозы на веру?

Складской комплекс автокомпонентов Denso в Меривилле (США) будет превращён в североамериканский хаб для снабжения автопроизводителей во всех Штатах узлами для электромобилей, гибридов и беспилотников. Borg Warner вложил больше $1 миллиарда в расширение производства трансмиссий для электрокаров. Аналогичные новости идут и от других поставщиков. И всё чаще стал звучать вопрос: оправдает ли рынок прогнозы автопроизводителей на их собственные продажи? Бомбой стало признание Daimler, что компания не может гарантировать точность своего прогноза потребностей рынка, который она использовала в работе с поставщиками.

Скотт Галлетт,
вице-президент по маркетингу BorgWarner

«Мы расширяем перечень компонентов для электромобилей и гибридных автомобилей, включая трансмиссии и модули двигателя для электромобилей, турбокомпрессоры и сцепления для гибридов. В частности, купили два проекта суммарной стоимостью $1,3 млрд, специализирующиеся на продуктах для электроприводов. Borg Warner ожидает, что доход от компонентов для электромобилей и гибридов достигнет 12% от оборота к 2020 году против 1% в 2016-м. Мы распределяем инвестиции между ДВС, гибридными приводами и электрическими установками, вместо того, чтобы заранее делать ставку на выигрыш одной технологии. Мы не будем слишком много думать над выбором нужных компонентов. Просто сделаем всё нужное, чтобы иметь продукты для всех трёх типов силовых установок, и будем уверены в росте своего бизнеса, куда бы ни пошёл рынок».

Майкл Робинет, управляющий директор по консультационным сервисам IHS Markit
«Электрификация попала в главные приоритеты поставщиков 1 уровня. Автопроизводители не отказываются от двигателей внутреннего сгорания, но ресурсы существенно перераспределены в сторону гибридов и «чистых электромобилей». Думайте об этом как о расширении возможностей. Не «или», а «и».

Эрик Петерсен, вице-президент по исследованиям и инновациям AK Steel
«Взять хотя бы новые стальные сплавы для электродвигателей: из всех тем, которые нам доводилось обсуждать в последние полгода, эта всплывала чаще всего. У нас несколько вариантов инвестиций с целью ускорения их производства. Мы можем их запустить уже в 2020-х годах».

Брайан Догерти, директор по технологиям Ассоциации производителей автокомпонентов MEMA
«Много говорят о S-образном скачке роста производства электромобилей, по аналогии со смартфонами. Но я, скорее, ожидаю медленного и плавного роста, регулируемого правительствами. По ряду компонентов поставщики уже создали избыточные мощности».

Рейд Уилк, автомобильный аналитик PwC
«Проблема в том, смогут ли поставщики привлечь достаточно дешёвые инвестиции, и оправдает ли себя спрос. Обычно по заявкам автопроизводителей они вкладывают капитал, чтобы быть готовыми. Вопрос в том, поверят ли они сейчас в их прогнозы».

Суджит Джаин, президент североамериканского отделения трансмиссий Bosch
«Bosch реорганизовал автомобильный бизнес. Поставщик собрал вместе бензиновые, дизельные и электрические компоненты, а также батареи, в одно подразделение. Это улучшает взаимодействие, сокращает неэффективность и издержки».

Мэтт Стоувер, аналитик Susquehanna International Group
«Сейчас мы видим отрасль, которая получает противоречивые сигналы от рынка и от своих клиентов. Вот они видят Tesla с капитализацией $70 миллиардов, видят список номинаций в конкурсах и решают «надо же, что-то в этом есть».

Российский рынок шин на подъёме

Текст:
Евгений Новожилов

Российский рынок шин растёт вслед за восстановлением авторынка. В 2018 году рынок шин может вырасти еще на 10%

Шинный рынок в России очень велик. Он занимает более 12% от рынка всех автокомпонентов, и составляет в денежном выражении до 190 млрд рублей. В 2017 году российский рынок шин вырос больше, чем на 20%, в 2018 году тенденция продолжилась. Положительная динамика рынка шин обусловлена ростом продаж автомобилей.

По итогам 2017 года рынок шин всех видов вырос на 20,5% и достиг порядка 51,5 млн ед. Шин для легковых, LCV и грузовых автомобилей было реализовано в рассматриваемый период более 41 млн ед., это примерно на 15% больше, чем годом ранее. Объём продаж шин для легковых автомобилей вырос почти на 20% к показателям годом ранее. Сегмент грузовых шин ЦМК вырос на 10%, до 3,5 млн ед.

В текущем году производство шин продолжает увеличиваться. В период с января по апрель объём производства уже приблизился к 22 млн ед., что на 7% больше, чем за аналогичный период прошлого года, мартовский объём производства превзошел показатели любого месяца прошлого года — более 6 млн ед. Более 30% производства шин сосредоточено в Приволжском федеральном округе.

Основной фактор, который способствует росту рынка шин, — хорошие темпы восстановления авторынка, которые отмечаются с конца прошлого года и продолжаются в текущем году.

Импортные шины занимают на российском рынке около 40% и эта доля стабильна на протяжении многих лет. В 2017 году, соответственно, импорт шин увеличился на 20% и превысил 21 млн ед.

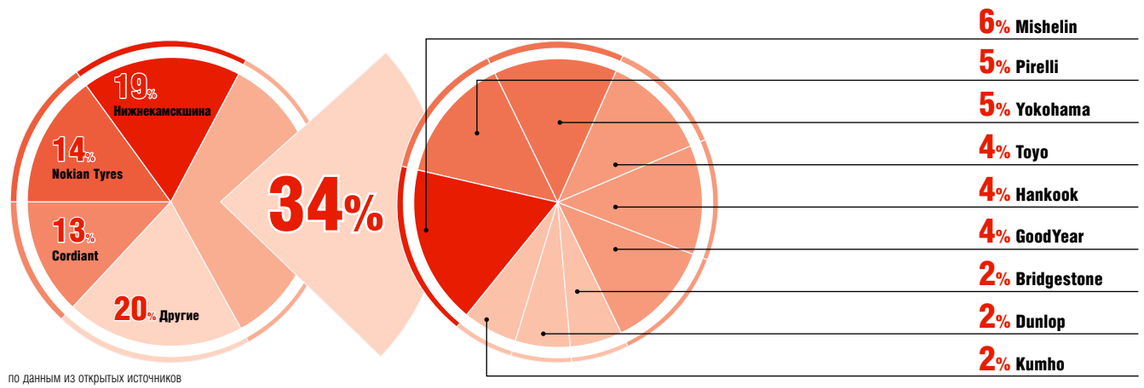
При этом импорт грузовых ЦМК шин увеличился на 9%. Отмечается более динамичный рост поставок из стран Азиатско-Тихоокеанского региона по сравнению с другими регионами.

Тренды

Несмотря на рост авторынка, покупательная способность населения не увеличивается, а падает, как и доходы. Вероятно, рост авторынка был обеспечен во многом программами господдержки, а не положительными изменениями рынка. Поэтому, хотя рынки автокомпонентов, в частности, шин, растут, изменения на них происходят не в лучшую сторону. В качестве основного отмечается усиливающийся тренд смещения спроса из премиального сегмента в массовый, который достигает уже 70%.

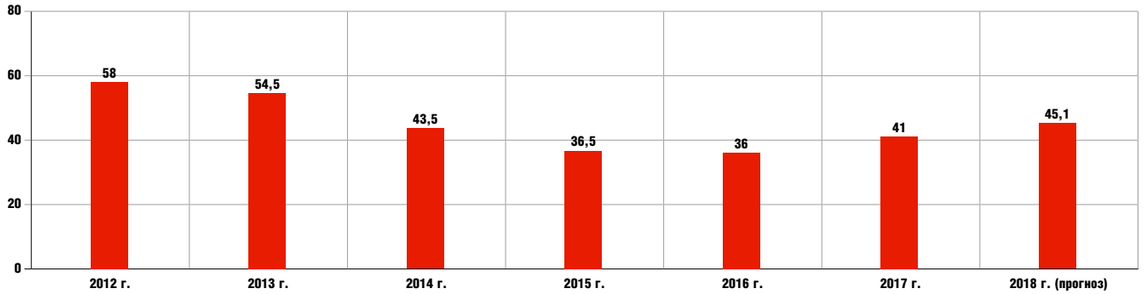
Проблема смещения спроса тем более актуальна, что цены на шины постоянно и существенно растут. Только за 2017-й год стоимость шин выросла более чем на 20% к ценам предыдущего года.

Доли производителей шин на российском рынке, %



по данным из открытых источников

Динамика рынка шин в РФ, млн ед.



по данным из открытых источников

Одна из заметных тенденций рынка — россияне все больше покупают шины через интернет-магазины, уже треть всех продаж шин приходится на е-магазины, что примерно на 3% больше, чем годом ранее. В основном это покупатели из Москвы, Санкт-Петербурга, крупных городов Урала и Центральной России. Еще треть покупателей покупает шины в специализированных магазинах. Немало тех, кто покупает шины по объявлению. Остальные, около 20%, покупают шины «по случаю» на рынке, в неспециализированных магазинах, супермаркетах, на СТО и так далее.

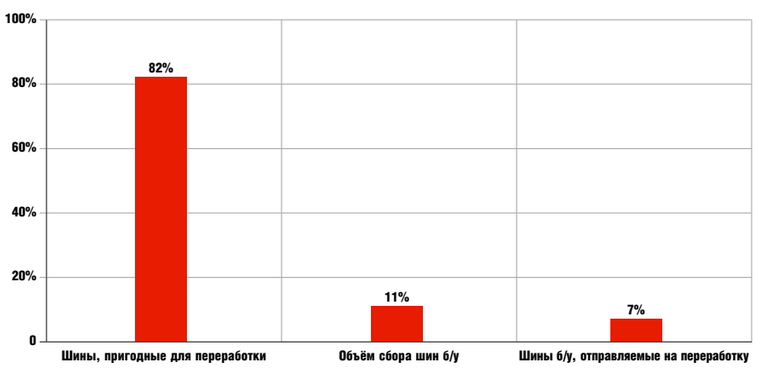
Будущее

Прогнозы развития рынка шин связывают с ситуацией на авторынке. Если подъём авторынка продолжится, то и рынок шин имеет хорошие перспективы. Но если продажи автомобилей прекратятся, то положительная динамика рынка шин ослабеет, и усилится отток потребителей в более низкоценовые категории.

Перспективы рынка шин связаны также с вниманием властей к этому направлению. Ожидалось, что в марте 2018 года Минпромторг завершит работу над дорожной картой развития шинной индустрии, которая будет направлена на согласование в федеральные исполнительные ведомства. Планировалось, что затем план соответствующих мероприятий будет внесён на утверждение правительства. Об этом писала «Российская газета».

Есть параметры, которые должны быть достигнуты в рамках программы: рост производства шин от 30% до 50%, в зависимости от сценария, снижение до 36,5% доли импорта на рынке и рост экспорта российских шин на 36%. Пока нет информации о том, что дорожная карта принята к исполнению.

Состояние рынка шин бывших в употреблении в РФ, %



Но большинство участников и без программы ждут роста рынка шин, по меньше мере до конца 2018 года. Предположительно, сегмент легковых шин может вырасти на 10–12% к показателям 2017 года, рынок грузовых шин до 10%.

Утилизация

Переработка шин, на самом деле, актуальнейшая проблема. По разным данным, перерабатывается в России только от 7% до 20% вышедших из употребления шин, причем 20% — это крайне оптимистичная оценка.

Остальные шины просто лежат на свалках и загрязняют окружающую среду — шины относятся к отходам 4-го класса опасности (малоопасные), но количество таких отходов такое, что ущерб экологии они наносят очень существенный. Ежегодно в России выходит из употребления более миллиона шин, но всерьёз обсуждение вопроса утилизации и переработки никем не инициируется. Зато проблема утилизации может быть использована для усиления давления на бизнес.

В 2017 году Минпромторг уже предлагал обязать производителей с 2019 годаполностью утилизировать ряд товаров, шины в том числе. Повышение норматива утилизации до 100% было крайне негативно воспринято бизнес-сообществом и продолжения не получило. Но с учётом ситуации в стране власти могут вернуться к ужесточению норм утилизации, чтобы пополнить бюджет. После повышения пенсионного возраста и повышения НДС всего можно ожидать.

АНТИФРИЗЫ 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

KAMA TYRES, шинный комплекс ПАО «Татнефть», обеспечивает полную производственную цепочку от изготовления сырья до послепродажного сервиса. Компания обладает одними из крупнейших в российской шинной отрасли производственными мощностями — на её долю приходится почти четверть всех выпускаемых в России шин

Сегодня и завтра

Главный шинный холдинг страны уверен в будущем

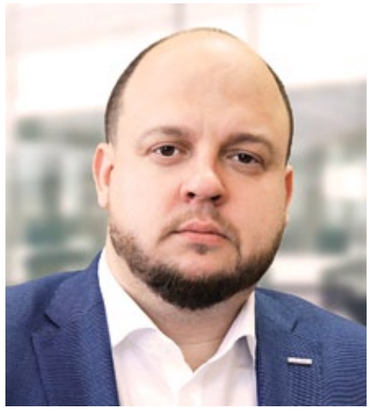
Текст: Роман Назаров

Довольно редко представляется случай без спешки обсудить с топ-менеджером столь крупной компании как KAMA TYRES актуальные вопросы отрасли. Поэтому мы рады возможности представить вам этот разговор с Ильей Горбачевым, и.о. исполнительного директора ТД «Кама».

Торговый дом «Кама» 10 лет назад и сейчас: в чём основные перемены?

Торговый дом «Кама» является структурным подразделением одного из крупнейших шинных комплексов в России — KAMA TYRES, входящего в группу ПАО «Татнефть». Поэтому все наши изменения напрямую зависят и связаны с каждым из наших предприятий.

Безусловно, одними из самых значимых событий за десятилетие стали вывод на рынок новой линейки шин под брендом Viatti, запуск «Нижнекамского завода цельнометаллокордных шин», а затем предприятия по восстановлению ЦМК шин. Наша продукция стала поставляться для первичной комплектации не только на автозаводы российских автоконцернов, но и на производства Ford, Volkswagen и Skoda. Также в 2007 году был создан научно-технический центр «КАМА», который специализируется на разработке и освоении новых моделей



шин, проводит их омологацию для заводской комплектации автомобилей.

Продуктовый портфель шинного комплекса KAMA TYRES в 2008 году насчитывал 110 товарных позиций (SKU), а по итогам 2017 года уже порядка 370.

Кроме того, в 2017 году мы вышли на рекордные показатели: было реализовано более 13 млн шин, 10 лет назад было на 16% меньше. По итогам прошлого года продукция KAMA TYRES занимает 19% в общем объёме российского шинного рынка.

Как изменилась за это время рыночная ситуация?

Шинный рынок в последние 10 лет был очень нестабилен, как и вся российская экономика, демонстрируя разнонаправленную динамику. Последнее значительное падение было в 2015 году, когда рынок сократился почти на 20%.

Однако последние несколько лет мы наблюдаем восстановление и по итогам 2017 года мы оцениваем положительную динамику в +18%, а в 2018 году прогнозируем прирост еще около 13%.

В целом потребитель стал более требовательным к шинной продукции: ассортименту, показателям надежности и безопасности, эксплуатационным характеристикам.

Также за последние несколько лет крупные автоконцерны открыли в нашей стране свои производства, что также положительно повлияло на шинный рынок.

В то же время открылись и заводы глобальных шинных концернов. Что это принесло для вас?

Конечно, мы ощутили присутствие конкурентов на российском рынке, однако это только сделало нас сильнее и гибче — мы не теряем позиции и держим свою долю рынка, предлагая потребителям современный, качественный продукт.

Исторически шинный комплекс KAMA TYRES работает в своих сегментах, нацеленных на российских покупателей. Мы знаем специфику нашего рынка. Предприятия оснащены современным оборудованием, в том числе и аналогичным тому, что стоит на заводах известных европейских шинных брендов, — это, а также экспертиза, дает нам возможность уверенно себя чувствовать при возросшей конкуренции.

В феврале правительство РФ заявило о разработке дорожной карты развития шинной отрасли. Каких изменений вы ждете с принятием этого документа?

Сейчас есть только общая информация, детали недостаточно известны, чтобы говорить о каких-то изменениях для нашего бизнеса.

Для нас более актуален вопрос с законодательной инициативой об обязательной маркировке продукции — выполнение данного законопроекта потребует корректировки технологического и бизнес-процессов, модернизации оборудования и информационных систем и других изменений, что в итоге приведет к удорожанию продукции. При этом до конца не понятны критерии и требования к маркировке, ряд других моментов.

Что изменил объявленный правительством курс сначала на импортозамещение, а затем на развитие экспорта?

Говоря про импорт, следует учитывать, что сегодня внутреннее производство не может обеспечить по некоторым группам шин 100% закрытие потребностей — это требует больших инвестиций. Конечно, отечественные производители идут в этом направлении, мы в том числе.

Например, у нас есть проект по расширению мощностей по выпуску ЦМК шин, но это процесс, требующий времени и ресурсов. Говоря про инвестиции, мы надеемся на поддержку государства.

Развитие экспорта активно поддерживается государством с помощью различных инструментов. Например, есть страхование экспортных операций (ЭКСАР) — целая программа, позволяющая

12 предприятий входят в шинный комплекс KAMA TYRES

отечественным производителям и поставщикам продукции избежать, например, валютных рисков и невозврата дебиторской задолженности с минимальными затратами.

Каковы ваши собственные успехи по импорторазмещению в производстве шин?

Мы и раньше были нацелены на импортозамещение, данная политика в нашей компании проводится примерно с 2008–2009 годов. Причиной тогда послужило увеличение стоимости валютной составляющей, при том, что цена на шины, естественно, не росла теми же темпами.

Однако большая доля сырьевых затрат, которые мы несем, — это натуральный каучук, и они не могут быть замещены. У нас в стране нет соответствующих климатических зон, подходящих для выращивания этой культуры и производства данного продукта.

Остальное, что приходится покупать за рубежом — это компоненты, которые исторически на территории нашей страны не производились, или выпуск которых не освоен, в основном связанные с химией. Мы постоянно ведем работу с отечественными производителями по созданию компонентой базы для замещения, проводим омологацию продуктов для повышения эффективности нашего бизнеса без потери качества.

Каковы достижения КАМА в развитии экспорта?

У нас довольно большой список: сегодня мы поставляем шины в 48 стран мира. Около 78% приходится на страны СНГ, остальное — страны дальнего зарубежья. В 2017 году на экспорт было поставлено 3,2 млн штук шин, что на 3% больше чем в предыдущем году. В 2018 году планируется экспортировать более 3,3 млн штук.

В ноябре прошлого года Торговый дом «Кама» был награжден в номинации «Динамично развивающийся экспортер», премии «Экспортер года — 2016», учрежденной Министерством промышленности и торговли РФ и Российским экспортным центром.

Конечно, мы активно работаем над увеличением экспорта. Недавно шинный комплекс KAMA TYRES принял участие в крупной международной выставке The Tire Cologne 2018 в Кельне, Германия, и для нас она прошла крайне успешно. Был проявлен высокий интерес к продукции — оформлено много предварительных заказов, большинство из которых уже конвертировались в прямые продажи.

Подводя итоги первого полугодия, мы видим, как поменялись показатели и пропорции экспорта: поставки шин выросли на 27%, причём из них дальнее зарубежье — на 72%, а ближнее — на 18%. Это подтверждает, что наша продукция пользуется спросом и доверием не только в нашей стране, но и за рубежом.

Если кто-то скажет: «Иностранные шинные концерны всегда будут впереди вас по технологиям хотя бы потому, что они работают на весь мир и у них больше ресурсов для развития», — что вы ответите?

Наше преимущество — деятельность на территории страны с учётом всех её особенностей. Те эксплуатационные условия, которые присутствуют в России, не повторяются нигде в мире: морозы и жара, резкие перепады температуры и погодных условий — то, с чем мы работаем уже 45 лет. Мы изначально проектировали шины для наших дорог и климата, от Крайнего Севера до тропиков. Мы знаем отечественный рынок и нашего потребителя, учитываем его потребности и требования.

По второй части вопроса я бы не стал говорить так однозначно. Напомню, что мы интегрированы в группу ПАО «Татнефть», одну из крупнейших отечественных нефтяных компаний, в составе которой, в том числе, есть и предприятия, специализирующиеся на производстве компонентов для шинной отрасли. У нас достаточно ресурсов для выпуска качественной продукции, развития и укрепления своих позиций на рынке.

Каких основных изменений на рынке вы ждёте в ближайшие пять лет?

Во-первых, продолжится восстановление рынка, мы ожидаем увеличение спроса на шинную продукцию в целом.

Во-вторых, будет проводиться разработка продукции под новые условия, например, развитие электротранспорта. Или более глубокое проникновение IT-технологий, связь автомобиля и шины: владельцу будет передаваться информация, например, по ее эксплуатационному ресурсу. Мы также работаем в этом направлении. Так, одна из наших последних разработок, — это ЦМК шины КАМА, оснащенные микродатчиком. Новая технология станет современным дополнением к традиционной маркировке: с помощью микрочипа можно будет отслеживать жизненный цикл шины от производства до момента переработки или утилизации.

В-третьих, на рынке в целом сохранится тенденция к поглощению более крупными компаниями небольших шинных предприятий.

В 21 веке торговля претерпела огромные перемены. Дайте совет шинным ритейлерам: что нужно делать сегодня, чтобы выжить и получать прибыль завтра?

Конечно, развитие цифровых технологий затронуло и продажи шин. Потребителям удобно приобретать их в интернет-магазинах, сравнивать стоимость у разных продавцов, изучать опыт других покупателей. Успешные ритейлеры, без сомнения, учитывают эти факторы.

Однако, на мой взгляд, за следованием «технологической форме» не стоит забывать, что в основе любых продаж лежит понимание потребителя, его потребностей и ожиданий. Важно понимать, какой он — современный российский автомобилист. Я бы отметил, что он стал более прагматичным в хорошем смысле слова. Он меньше следует за «громкими брендами» и больше обращает внимание на соотношение цены и качества, готов потратить на выбор больше времени, сравнив опыт других покупателей, но принять взвешенное решение.

Еще один безусловный тренд — это внимание к российским производителям. 5–10 лет назад большинство покупателей, и не только на шинном рынке, отдавали предпочтение зарубежным брендам. Сегодня российские производители, которые в условиях такой жёсткой конкуренции много работали над повышением качества продукции, смогли вернуть их доверие.

Мы это видим на примере нашей продукции: за прошедший 2017 год объём реализации шин производства KAMA TYRES вырос на 9% и мы прогнозируем дальнейший рост, потому что покупатели положительно оценивают шины, интерес к ним растёт.

Я бы посоветовал ритейлерам учитывать эти факторы при формировании своего ассортимента и предоставлять своим клиентам расширенную информацию о преимуществах шин российских производителей.

Также существует тенденция «не только продажа, а сервис», становится все актуальнее комплексный подход. Пользуются успехом те компании, которые могут не только продать шину, но и привезти ее, установить, забрать на сезонное хранение, привезти колесо в сборе, предоставить другие сервисы. Потребитель предпочитает экономить свое время и получать несколько услуг сразу.

Каковы общие тренды шинной отрасли?

Сейчас происходит активная электрификация в автомобильной отрасли — возникают пусть и не принципиально новые, но дополнительные требования к шинам. Например, снижение сопротивления качению, снижение веса и другие.

На наш взгляд, в основном эти задачи будут решаться традиционными методами. Маловероятно, что мы уйдём от использования технического углеводорода или каучука. Скорее, появятся новые компоненты и материалы.

Экологичность и повышение культуры потребления шин — также один из трендов. Например, у нас в стране принят утилизационный сбор, но, конечно, нужно еще нормативное законодательство или контроль. Если будут соблюдаться все требования к продукции, ее эксплуатации и утилизации, то мы ожидаем рост продаж.

Сейчас многие автомобилисты используют шины «до последнего» вместо того, чтобы покупать новые и утилизировать старые — что, кстати, затрагивает еще проблему свалок и загрязнения окружающей среды. Миллионы шин требуют утилизации — при том, что заводы по их переработке загружены в лучшем случае на 50%.

Тот же самый вопрос с маркировкой мог бы использоваться шире: не с точки зрения сборов и получения доходов государством, а для отслеживания жизненного цикла продукта.

Если говорить про продажи, по итогам 2017 года российский рынок новых автомобилей впервые за 4 года показал существенный рост. Вместе с отложенным спросом это положительно отразилось на шинном рынке, также показавшем позитивную динамику.

При этом, как в продажах легковых автомобилей, так и на шинном рынке, наблюдается смещение от премиального к среднему и массовому ценовым сегментам. Потребители отдают предпочтение доступным автомобилям и доступным шинам и, с учетом общей экономической ситуации, этот тренд будет сохраняться.

Вслед за ростом продаж грузового и легкого коммерческого транспорта растет рынок шин ЦМК, где

19%

потребления шин в России приходится на долю KAMA TYRES

KAMA TYRES занимает уверенное первое место среди российских производителей. С учетом возможности восстановления ЦМК шин и экономических выгод, которые эта категория шин обеспечивает потребителям, можно с уверенностью прогнозировать дальнейший рост сегмента.

Расскажите о ваших планах по развитию.

В рамках ожидаемого восстановления шинного рынка, понимая тенденцию к росту спроса на нашу продукцию, мы сейчас ведём проект по увеличению мощностей производства шин Viatti и ЦМК шин, чтобы закрыть ожидаемую потребность рынка в этих продуктах.

Если говорить о планах по развитию продуктовой линейки, то они, в первую очередь, также связаны с брендом Viatti и ЦМК шинами КАМА. К 2020 году мы планируем обновить линейку легковых и легкогрузовых шин Viatti.

В сегменте ЦМК шин мы будем развивать новый бренд KAMA PRO — новое поколение ЦМК шин с улучшенной рецептурой резиновых смесей и новым технологическим подходом. Буквально недавно мы представили новую модель в этой линейке KAMA PRO NU 404 — шину повышенной проходимости с регулируемым давлением.

Всё это происходит в рамках стратегии по развитию шинного комплекса, утверждённой ПАО «Татнефть».

Предприятия для топ-листа мы отбирали по годовой мощности, измеренной в единицах производимой продукции. Понятно, что мы не учитывали разные трудозатраты на производство шин большого и малого типоразмеров, и что для большей точности следовало бы сравнивать денежный оборот. В действительности использовать второй критерий невозможно, поскольку большинство игроков не раскрывают финансовые показатели конкретных предприятий

Кому в России жить хорошо
Крупнейшие шинные заводы России

Среди производителей потребительских товаров всех категорий в России наиболее успешны шинные компании. В 2004–2016 годах отрасль претерпела серьёзные структурные изменения — появились новые предприятия, большинство старых заводов сменили собственников и прошли модернизацию. Пора сделать «снимок на память»? Мы составили список девяти крупнейших шинных заводов России по состоянию на 2018 год.

Nokian Tyres

Годовая мощность

17 млн шт. (2018 г.)

Численность персонала

1,3 тыс. чел.

Сравнив шинный завод Nokian с другими российскими заводами, вы наверняка отметите высокое соотношение объёма производимой продукции к численности персонала. Компания заявляет, что рекордная производительность труда на её заводе достигнута, естественно, за счёт масштабной автоматизации. Фактически, для финской штаб-квартиры Всеволожск — это те самые ноги, которые волка кормят: на долю российского производства приходится 85% выпуска шин Nokian, «головной» завод в Финляндии выпускает в разы меньше. Более половины продукции экспортируется, что делает всеволожскую площадку крупнейшим российским экспортёром потребительских товаров.
Сотрудникам обеспечивается почти финский соцпакет: собственный жилой городок, сауна, бассейн и спортзал, круглосуточное кафе.

«Нижнекамскшина»

Годовая мощность

9,7 млн шт. (2017 г.)

Численность персонала

2,4 тыс. чел. (2017 г.)

В то время, как Nokian на своём суперэффективном заводе ломает голову над снижением затрат на сырьё, «Нижнекамскшина» (Нижнекамский шинный завод, НКШЗ) решает обратную задачу. Шинному заводу, работающему в одном холдинге с другими предприятиями «Татнефти» (включая и «Нижнекамский завод технического углерода»), нет смысла беспокоиться из-за сырья. А вот задача повышения эффективности прописана отдельной строкой в годовом отчёте НКШЗ за 2017 год.
Второе приоритетное направление — развитие линейки более доходной продукции марок Kama-Euro и Viatti с улучшенными потребительскими свойствами.
«Нижнекамскшина» — крупнейший игрок российского шинного рынка и крупнейший поставщик автосборочных заводов, но его потенциал однозначно ещё не реализован в полной мере.

Кировский шинный завод

Годовая мощность

6 млн шт.

Численность персонала

2 тыс. чел.

Причины успеха Кировского шинного завода (КШЗ) в целом понятны: им владеют на паях «шинный спец» Pirelli и сверхвлиятельный «Ростех». Стратегическим партнером выступает «Роснефть».
У завода сложная судьба. Pirelli он достался от «Сибур — Русские шины», выкупивший КШЗ у обанкротившейся Amtel-Vredestein. Уже при нынешнем владельце в кировских СМИ проходили сообщения о массовом недовольстве сотрудников кадровой политикой, хотя компания отрицает проблемы. Но даже недовольные соглашаются, что конкурентоспособность предприятия выросла после модернизации.
Из СП Pirelli и «Ростеха» недавно было выделено «ПК Киров Тайр», которому отдали производство легковых шин. Пока нет ясности, будут ли два предприятия разделены, чтобы развиваться независимо друг от друга.

Континентал Калуга

Годовая мощность

4 млн шт.

Численность персонала

1 тыс. чел.

О российском заводе Continental (он производит шины торговых марок Continental, Gislaved и Matador) много говорили в апреле, когда предприятие отмечало выпуск 10-миллионной шины, отметив эту веху примерно через 5 лет после запуска производства.
Не столь известен факт, более важный для шинных специалистов: в 2017 году предприятие было названо лучшим по качеству среди всех заводов Continental Tires.
«Континентал Калуга» — один из немногих проектов, которые региональные чиновники описывают как окупаемые. В администрации Калужской области открыто говорят, что ресурсы, вложенные в площадку и строительство подъездной дороги, обеспечили постоянные прогнозируемые поступления в бюджет.

Ярославский шинный завод

Годовая мощность

3 млн шт.

Численность персонала

2 тыс. чел.

Когда «Сибур» решил выйти из шинного бизнеса в 2011–2012 годах, он распродал свои предприятия иностранным шинным концернам — все, кроме Ярославского шинного завода. Вместо этого 75% акций предприятия были проданы менеджменту компании, остальные — партнерам генерального директора компании Вадима Гуринова. ОАО «Сибур — Русские шины» было переименовано в ОАО «Кордиант» по названию торговой марки Cordiant, которую «Сибур» продвигал на рынке шин.
Численность персонала ЯШЗ с тех пор сократилась с 3000 человек в 2012 году до примерно 2000 сейчас. Было передано на Алтайский шинный завод производство авиационных шин, «Кордиант» решил сосредоточиться на автомобильной тематике. По собственным данным компании, в 2017 году шины Cordiant занимали 8% рынка летних и 10% — зимних шин.

Воронежский шинный завод

Годовая мощность

2,2 млн шт. (2016 г.)

Численность персонала

1 тыс. чел.

Воронежский шинный завод вошёл в состав СП Pirelli и «Ростех» спустя год после КШЗ — в 2012 году — и ему отдали производство премиальных шин Pirelli диаметром 17–21 дюйм. Завод был модернизирован согласно технологическим стандартам итальянского шинного концерна и к 2015 году вышел на оптимальную производительность. Это подтверждает награда за самый значительный рост эффективности производства среди всех заводов Pirelli в мире, полученная ВШЗ в том году.
Ещё при первой модернизации Pirelli обещала, что у предприятия есть резерв для значительного увеличения мощности. В прошлом году эти заявления оформились в конкретные планы: было объявлено, что компания внесёт дополнительные инвестиции и расширит мощность завода до 4 млн шин в год.

Мишлен русская компания по производству шин

Годовая мощность

2 млн шт.

Численность персонала

900 чел.

Nokian могла стать первой иностранной компанией, запустившей производство шин в России, но Michelin успел чуть раньше. Давыдовский завод также получил первый в России цех резиносмешения и первый среди заводов Michelin цех шипования, ныне это самый большой отдел ошиповки в Европе.
Но Nokian — относительно небольшая компания по мировым меркам — сделала ставку на развитие единственного завода. А в структуре гигантского французского концерна российский завод — один из многих, поэтому его мощность сейчас гораздо меньше, чем у финско-всеволожского предприятия, а ассортимент ограничен шинами диаметром 13–17 дюймов. Хотя у него есть и своя уникальная роль. Принципиальная зона ответственности российского подразделения — собирать информацию о рынке шипованных шин и передавать её во Францию для учёта при разработке новых продуктов.

Yokohama Р.П.З.

Годовая мощность

1,6 млн шт.

Численность персонала

750 чел.

Yokohama для своего завода выбрала в качестве площадки ОЭЗ «Липецк». Сейчас предприятие выпускает зимние и летние шины бренда Yokohama диаметром 13–18 дюймов, а начинало оно с производства только зимней линейки. Учитывая, что липецкий завод открылся в 2012 году, когда российский автомобильный рынок ещё быстро рос, Yokohama закладывала потенциал для увеличения мощности до 3,5 млн шин в год или, по другим источникам, до 5 млн.
Пожалуй, японская компания осталась единственной из владельцев крупных шинных заводов России, кто пока не объявлял о планах повышения мощности производства. Примечательно, что она же — единственная, кто отправляет на экспорт относительно небольшую долю продукции, до 10%.

Омскшина

Годовая мощность

1,0 млн шт. (2017 г.)

Численность персонала

2 тыс. чел.

Завод «Омскшина» входит в холдинг «Кордиант», отвечая в нём за производство грузовых, сельскохозяйственных и индустриальных шин радиальной и диагональной конструкции торговых марок Tyrex и Omskshina.
С тех пор, как обанкротился «Красноярский шинный завод», «Омскшина» стал самым восточным предприятием отрасли в России, и в этом есть свои преимущества — например, «близость к ёмким рынкам стран Средней Азии» (согласно годовому отчёту акционерного общества). Из того же источника можно узнать, что основные усилия омчан сейчас направлены на улучшение качества и потребительской оценки продукции, а также на повышение производительности труда и общей эффективности.

VITEX®
www.vitex.mobi
Я заливаю масло VITEX, а ты?
ОЛЕГ ТАКТАРОВ
Чемпион ULTIMATE FIGHTING CHAMPIONSHIP (UFC)

Volkswagen стал одним из первых, кто начал внедрять в России стандарт Евро-6

Все Евро в гости к нам

По собственным данным, Volkswagen начинает поставки в Россию автомобилей с дизельными двигателями, которые соответствуют нормам токсичности выхлопов отработанных газов «Евро-6».

Volkswagen будет ввозить минивэны Transporter, Caravelle и Multivan, а также фургоны Crafter, оснащенные двумя типами двигателей Евро-6 мощностью 150 и 204 л. с. Машины также оснащены роботизированной коробкой передач с семью скоростями и полным приводом 4Motion.

Дизельные двигатели стандарта Евро-6 разработаны на модульной платформе MDB EA288 и адаптированы для использования для LCV VW. В России производство автомобилей VW с такими показателями планируется начать в августе 2018 года.

Нормы Евро-6 регламентируют объём оксида азота (NO_x), угарного газа (CO), углеводородов (THC и NMHC) и твёрдых примесей в атмосфере (PM), что ведёт к снижению выбросов диоксида углерода CO_2 и снижению расхода топлива. Кроме того, согласно нормам Евро-6, автомобиль не должен выпускать более 130 г CO_2 на 1 км пути.

В ЕС на стандарты Евро-6 перешли в 2015 году. В России действуют экологические нормы Евро-5, которые стали обязательными с 1 января 2016 года для новых автомобилей. Volkswagen стал одним из первых, кто начал внедрять в России стандарт Евро-6, подтвердив тем самым слова руководителя бренда Volkswagen в России Ларса Химмера о приоритетности российского рынка для концерна.

На автомобилях Volkswagen соответствующих стандарту Евро-6, которые начали ввозить в Россию, расход топлива уменьшен на 25%, но такие двигатели потребляют только дизельное топливо «Евро-5» (стандарт K5) и выше. Вряд ли удастся сильно сэкономить на более продвинутом автомобиле.

Двигатели более высокого экологического стандарта также сделают доступными для российских потребителей инновационные систему Engine-Start-Stop и систему рекуперации энергии торможения.

Кстати, по итогам первого полугодия 2018 года продажи коммерческих автомобилей Volkswagen в России увеличились на 11%, до 3550 единиц. Модели, оснащенные двигателями Евро-6 в России достаточно популярны. По итогам первого полугодия 2018 года продажи модели Caravelle выросли почти на 40%, до 1485 автомобилей, продажи модели Crafter выросли на 172%.

Ларс Химмер, руководитель марки Volkswagen в России
«Volkswagen рассматривает российский рынок как приоритетный».

TEXA Navigator NANO S
Путеводная звезда в мир диагностики...

Вы делаете первые шаги в сложный и интересный мир диагностики, Вам просто необходим прибор от TEXA. Он будет Вашим другом и учителем, он поможет Вам разобраться и понять, как работают современные электронные системы, научится работать с интерактивными электрическими схемами, пользоваться лучшими техническими справочниками. Шаг за шагом он проведёт Вас по самым сложным регулировкам и функциям программирования.

Navigator NANO S - он будет Вашим первым... И любимым...

Диагностический прибор TEXA Navigator NANO S (D08614) с программным обеспечением IDC5 CAR Plus - 85000 рублей

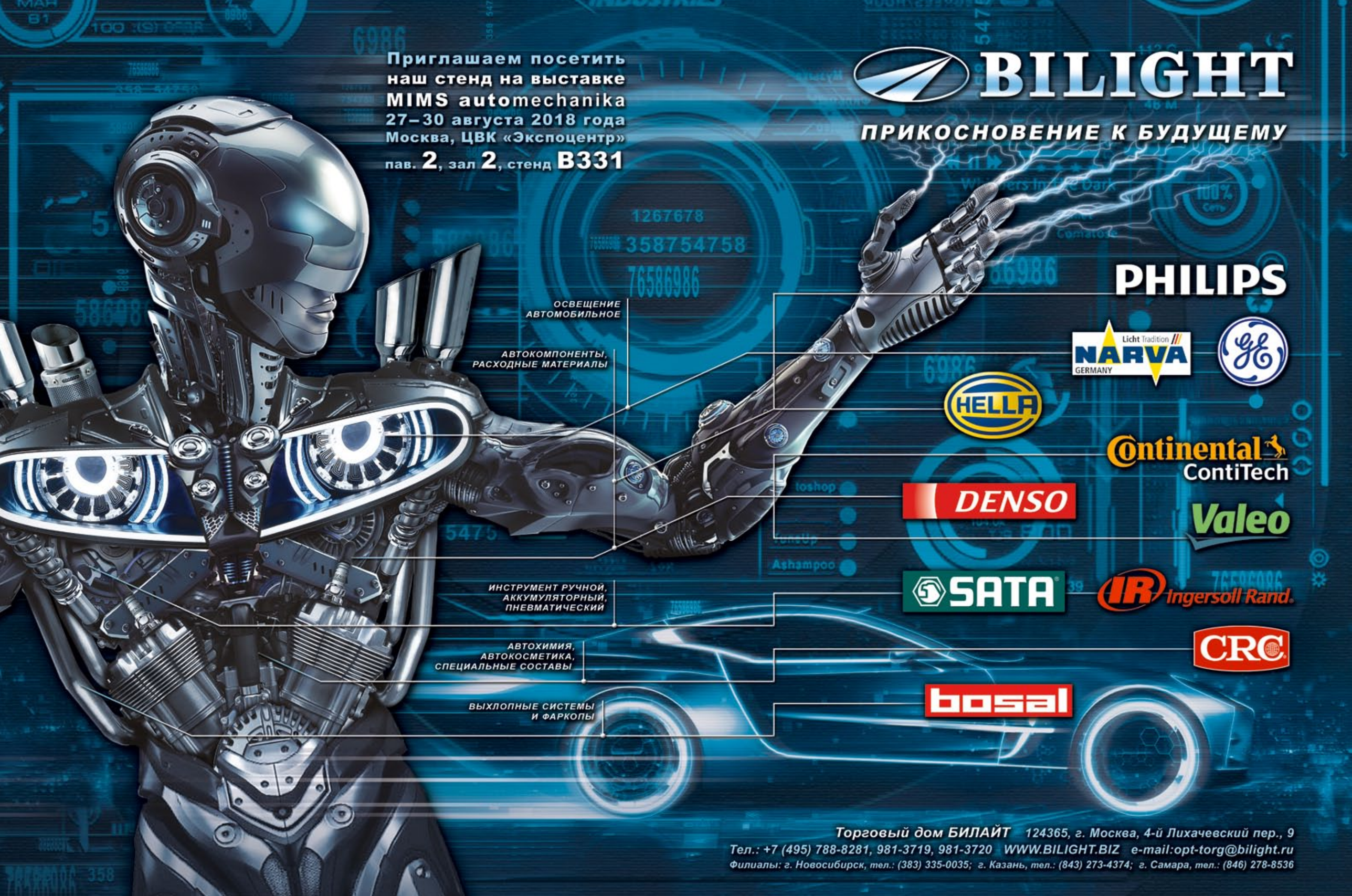
Вы получаете:
- Европейское оборудование;
- 2 года гарантии;
- Диагностика легковых автомобилей и LKW;
- 400000 выборов из марок, моделей и систем;
- Интерактивные электрические схемы;
- Карты работы систем;
- Уникальная система автоматического сканирования TGS3;
- Протокол для программирования PASS-THRU;
- Бесплатное обучение;
- 12 месяцев технической поддержки CallCenter;

Дополнительно Вы можете получить:
- Технические бюллетени;
- Уникальную поисковую систему решённых проблем;

Подробнее о приборе:
https://www.texa.ru/products/navigator-nano-s
Карта покрытия (необходимо пройти регистрацию):
https://www.texa.ru/diagnostic-coverage
По всем вопросам обращайтесь в офис TEXA:
https://www.texa.ru/company/contacts

www.texa.ru

TEXA

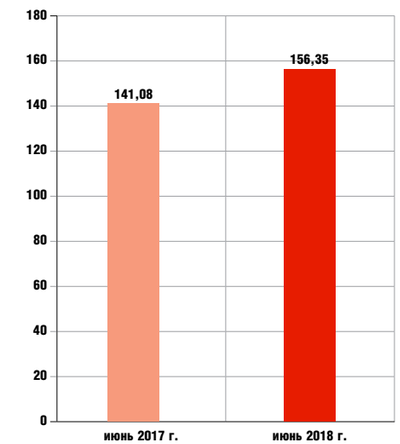

Приглашаем посетить
наш стенд на выставке
MIMS automechanika
27–30 августа 2018 года
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
пав. 2, зал 2, стенд B331
BILIGHT
ПРИКОСНОВЕНИЕ К БУДУЩЕМУ
ОСВЕЩЕНИЕ АВТОМОБИЛЬНОЕ
АВТОКОМПОНЕНТЫ, РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ИНСТРУМЕНТ РУЧНОЙ, АККУМУЛЯТОРНЫЙ, ПНЕВМАТИЧЕСКИЙ
АВТОХИМИЯ, АВТОКОСМЕТИКА, СПЕЦИАЛЬНЫЕ СОСТАВЫ
ВЫХЛОПНЫЕ СИСТЕМЫ И ФАРКОПЫ
PHILIPS
NARVA
HELLA
Continental
ContiTech
DENSO
Valeo
SATA
Ingersoll Rand
CRC
bosal
Торговый дом БИЛАЙТ 124365, г. Москва, 4-й Лихачевский пер., 9
Тел.: +7 (495) 788-8281, 981-3719, 981-3720 WWW.BILIGHT.BIZ e-mail:opt-torg@bilight.ru
Филиалы: г. Новосибирск, тел.: (383) 335-0035; г. Казань, тел.: (843) 273-4374; г. Самара, тел.: (846) 278-8536

Рост продаж автомобилей в России продолжается, но темпы продаж постепенно сокращаются

Российские гиганты подросли, но не все

Текст: Евгений Пражек

Сравнительные продажи автомобилей в РФ, тыс ед.



С начала 2018 года производство и продажи почти всех отечественных марок автомобилей выросли к показателям аналогичного периода прошлого года (АППГ). Оптимистичные ожидания сохраняются и на второе полугодие.

КамАЗ

В течение первого полугодия 2018 года объём производства КамАЗ составил 18 тыс. машинокомплектов, что на 9% больше, чем в первом полугодии 2017 года. В России было продано 13826 единиц автомобилей КамАЗ, что на 6,4% больше, чем в АППГ. Больше всего было продано автомобилей модели КамАЗ-5490 NEO — 2936 ед. К популярным моделям также относятся КамАЗ-43118, КамАЗ-5490, КамАЗ-65115 и КамАЗ-6520.

Кроме того, на 26% выросли показатели продаж прицепной техники, до 1913 ед. А компания «КамАЗ-лизинг» продала 1689 автомобилей КамАЗ, что на 249% больше плана.

В компании считают, что рост продаж связан со стратегией работы напрямую с ключевыми клиентами, но судя по тому, что растут продажи большинства других брендов, скорее динамика продаж КамАЗ просто соответствует ведущему тренду авторынка. К концу года КамАЗ планирует реализовать 43,1 тыс. грузовиков, что могло бы увеличить прибыль на 13% к показателям прошлого года.

АвтоВАЗ

По итогам периода с января по июль объём продаж Lada в России достиг 199, 273 тыс. автомобилей, что на 19,5% больше к показателям аналогичного периода прошлого года. В июле продажи составили 29,389 тыс. ед. Самой популярной моделью АвтоВАЗа в июле стала Lada Vesta, продажи которой выросли на 38,5% к АППГ, до 8,991 тыс. ед.

На внешних рынках было продано 16,6 тыс. а/м, что на 64% больше, чем за первое полугодие 2018 г. При этом в Белоруссии было продано 4206 ед., в Казахстане 5854 ед.

По итогам первого полугодия АвтоВАЗ получил чистую прибыль в размере 3,1 млрд руб., хотя годом ранее автозавод был в убытке, выручка АвтоВАЗа по МСФО в первом полугодии выросла на 31,5%, до 134,7 млрд рублей.

Группа ГАЗ

В первом полугодии текущего года продажи автомобилей LCV производства Группы ГАЗ выросли на 8% к АППГ, до 27,1 тыс., в июне продажи выросли на 3%, до 5,4 тыс. ед. По итогам всего года Группа ГАЗ планирует увеличить продажи LCV в России на 5–6% к итогам 2017 года. Это невысокие показатели, по сравнению с другими брендами.

Основная интрига Группы ГАЗ в этом году связана с американскими санкциями. Американских инвесторов власти США обязали избавиться от акций компании в числе прочих российских, имеющих отношение к активам О. Дерипаски. Срок для избавления от акций российских компаний En+, «Группа ГАЗ» и «Русал» — до 23 октября, к этому времени все операции с ценными бумагами этих российских компаний должны завершиться.

Как это повлияет на Группу ГАЗ неизвестно. Хотя уже удивительно, что ставится вопрос о какой-либо зависимости крупнейшего российского автопроизводителя от инвесторов США, раньше факт американских инвестиций вообще не афишировался.

Скорее всего, какого-то фатального влияния на предприятие санкции США не окажут — продукция ГАЗ в Штатах не продаётся. Но даже если американские санкции отпугнут не только американских, но и европейских инвесторов, повлияют на поставки комплектующих из-за рубежа, то это лишь сделает предприятие отечественным в полном смысле, — вот оно, импортозамещение, которого все мы так ждём, а также отличная возможность показать независимость от зарубежных денег и реальная возможность поддержать отечественных производителей комплектующих.

Соллерс

Ульяновский автомобильный завод (УАЗ), предприятие группы Соллерс, в течение первого полугодия 2018 года реализовал 17,5 тыс. автомобилей, что на 5% меньше, чем в аналогичный период 2017 года. Это, по всей видимости, единственная отечественная автомобильная марка, которая в этом году пока продается хуже, чем в прошлом.

Однако, по информации самого УАЗа, который ссылается на слова операционного директора ООО «УАЗ» Руслана Горевого, в июне продажи выросли на 10% к АППГ, до 3 тыс. 656 ед.

Несмотря на снижение объёма продаж по итогам полугодия, ожидается, что итоги года для УАЗа будут примерно такими же, как в 2017 г.

Ассоциация европейского бизнеса проанализировала объёмы продаж новых легковых и легких коммерческих автомобилей за шесть месяцев 2018 года. В январе-июне в России было продано 849,2 тыс. таких машин, что на 18,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В июне темп роста составил 10,8%, в стране было реализовано 156,4 тыс. новых легковых и легких коммерческих автомобилей.

Итого

Несмотря на превышение прогнозов и на продолжающийся уже 16 месяцев подряд рост авторынка, отмечается постепенный спад темпов продаж. В январе рост продаж был около 31% к АППГ, в июне 10,8%. В АЕБ связывают снижение продаж с влиянием ЧМ по футболу, таким образом, июль будет показательным месяцем, по итогам которого будет ясно, насколько устойчив позитивный тренд авторынка. В том, что тренд устойчиво позитивный, есть сомнения у многих экспертов, которые обращают внимание на то, что рост авторынка не соответствует состоянию экономики.

Приору сняли с производства, а Lada 4x4 бьёт рекорды долгожительства

Прощание с Приорой

В июле 2018 года АвтоВАЗ прекратил производство Lada Priora

Выпуск Lada Priora начался в 2007 году, заменив Lada 2110, одну из самых популярных моделей автомобилей в России в то время. За все время производства было выпущено 846 тысяч автомобилей семейства Priora.

Как заявил Ян Птачек, исполнительный вице-президент по продажам и маркетингу АвтоВАЗа: «Для своего времени Lada Priora была очень хорошим автомобилем, который помог АвтоВАЗу выжить 10 лет назад. В связи с кардинальными изменениями бренда Lada в течение последних трех лет и запуском нового поколения автомобилей Lada в 2015–2018 гг. (Vesta, Xray, Vesta SW, SW Cross и SedanCross) наши потребители меняют свое восприятие бренда».

Приора предлагалась в разное время в разных типах кузова, но в конце 2015 года остался только седан Lada Priora. В последние несколько лет Приора приобрела славу с несколько комическим оттенком, так как в некоторых регионах России ее тюнингуют — занижают и полностью тонируют. Но такое экзотическое применение не помогло автомобилю выжить.

Ян Птачек, исполнительный вице-президент по продажам и маркетингу АвтоВАЗ

«Для своего времени Lada Priora была очень хорошим автомобилем, который помог АвтоВАЗу выжить 10 лет назад».

С выходом на рынок более современных моделей АвтоВАЗ интерес к Приоре неуклонно падал. В текущем году динамика продаж была нисходящей: 1 147 ед. в январе, 1 320 ед. в феврале, 1 104 ед. в марте, 1 053 ед. в апреле, 945 ед. в мае, 899 ед. в июне. При этом за 5 месяцев 2018 года россияне поставили на учёт 5 373 Lada Priora, что лишь на 204 автомобиля меньше, чем за тот же период прошлого года. В июле 2018 года собрано 650 автомобилей Lada Priora.

Любопытно, что ещё в начале июля СМИ сообщили о том, что АвтоВАЗ продлил «Одобрение типа транспортного средства» на автомобиль Lada Priora, из чего был сделан вывод, что модель будет выпускаться до 6 декабря 2019-го.

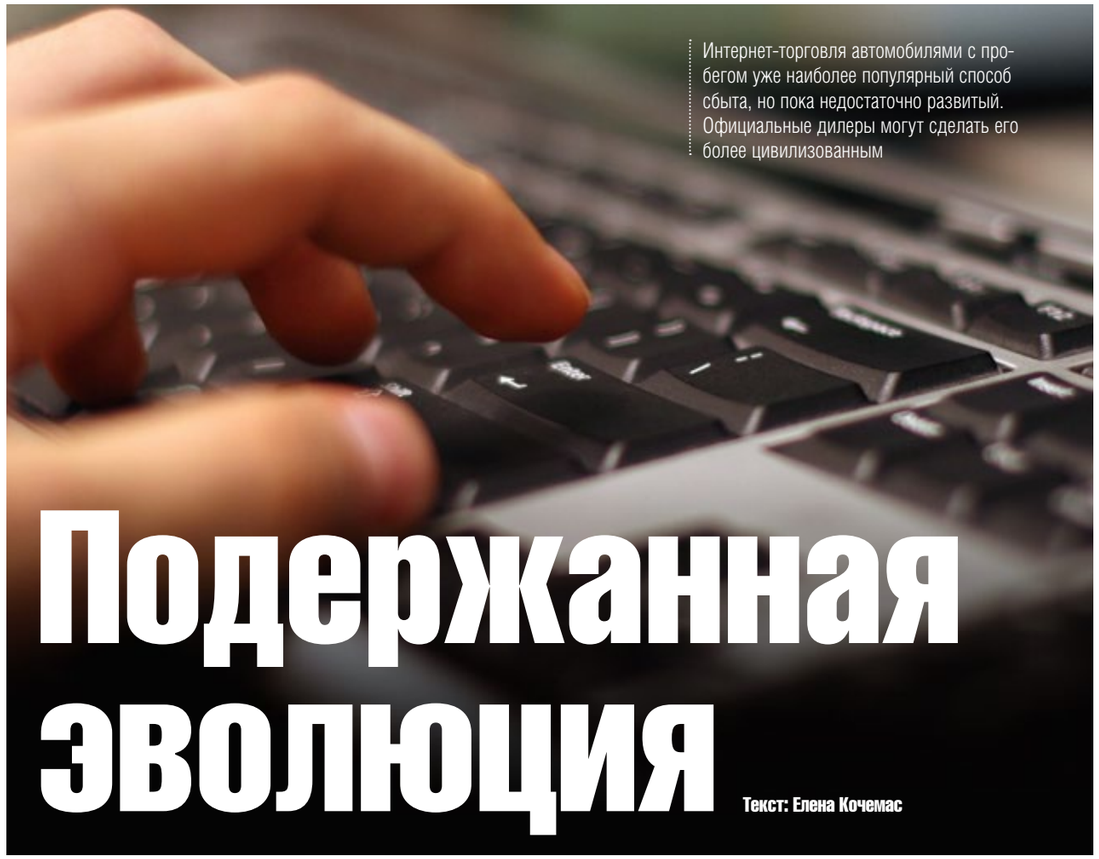
Но как утверждают очевидцы, 13 июля в сварочном цехе АвтоВАЗа сварили последний кузов серийной Lada Priora, и в 14:00 кузов, украшенный надписью «Последний», убыл на окраску. На конвейере, где собирали Приору, продолжают собирать Lada 4x4 различных модификаций. Таким образом, модель 2007 года выпуска пережил автомобиль, который серийно производится с 1977 года.

Напомним, в мае текущего года сообщалось также о планах АвтоВАЗа прекратить производство моделей Lada Kalina и Granta. ai

ПИ
Подшипник Интер

Подшипники и ремонтные комплекты торговой марки ПИ — гарантия железного качества!

www.bearing-pi.ru



Интернет-торговля автомобилями с пробегом уже наиболее популярный способ сбыта, но пока недостаточно развитый. Официальные дилеры могут сделать его более цивилизованным

Подержанная эволюция

Текст: Елена Кочемас

Интернет-торговля подержанными автомобилями занимает всё большую долю на авторынке. В основном участники авторынка — и покупатели, и продавцы — оценивают рост е-торговли положительно.

Интернет оказывает позитивное влияние на рынок автомобилей с пробегом, как и на любой другой рынок: быстрее находят друг друга покупатель и продавец, на сайтах представлена большая выборка товаров, стороны быстрее договариваются, быстрее происходит оплата и так далее.

Интернет делает торговлю автомобилями в России более демократичной, уравнивает по маркам, моделям и ценам регионы и центр страны, и в то же время делает выбор более точным для всех социальных групп покупателей.

Строго говоря, продажа подержанных автомобилей через интернет вообще старейший вид е-торговли. Торговые площадки существуют очень давно, их много и они успешно функционируют. В интернете представлены подавляющее большинство машин с пробегом.

Напомним, до первого полугодия 2018 года объём рынка легковых автомобилей с пробегом в России вырос на 2% и достиг 2,5 млн ед., в июне было продано уже 480,6 тыс. ед., что почти на 5% больше, чем в июне прошлого года. Больше всего было продано автомобилей Lada, порядка 25% подержанных автомобилей, но это на 3,5% меньше, чем в тот же период годом ранее. По некоторым данным, в 2017 году через торговую площадку Авто.ру было продано около 1,8 млн машин с пробегом, около 35% рынка, через Avito.Авто более 2 млн машин с пробегом, около 40% рынка.

Даже если автомобиль не представлен на какой-то из площадок, всё равно в основном покупатели сначала ищут машину в интернете — на неспециализированных площадках, на форумах, на сайтах объявлений и так далее.

Дилеры тоже занимаются продажей подержанных автомобилей, хотя им приходится конкурировать с торговыми площадками, на которых цены на автомобили могут быть ниже, чем у официальных дилеров.

Такое наблюдалось в прошлом году, когда у дилеров цены поднялись больше, чем на 15% на некоторые марки, а на интернет-площадках цены на машины падали.

Но дилеры тоже вынуждены продавать машины с пробегом, так как они приносят больше выгоды, чем новые, продажа которых в современной ситуации на рынке может приносить нулевую маржу.

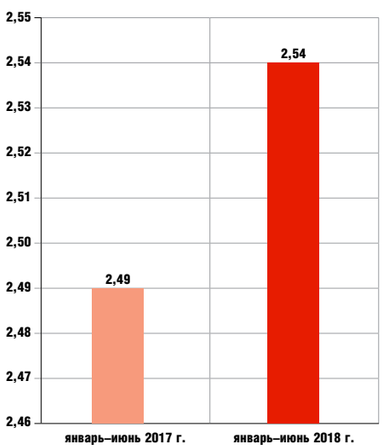
Как и в случае торговли из рук в руки, клиент дилера сначала знакомится с автомобилем на сайте, к дилеру он приезжает чтобы оформить сделку. Интернет сокращает количество контактов между дилером и клиентом, по данным Deloitte, если раньше потенциальный клиент приезжал к дилеру четыре раза, то сейчас только два.

В целом, сейчас дилеры продают до 15% машин с пробегом, а через два года эта доля может вырасти до 30%, в том числе благодаря интернет-торговле.

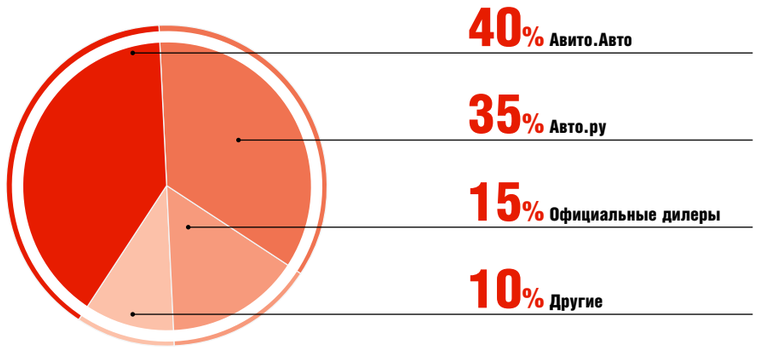
Новая история

В последнее время тема продаж автомобилей с пробегом через интернет стала вновь актуализироваться, видимо потому, что покупатели всё больше уходят в интернет и продавцы задумываются, как разнообразить сервис, связанный с продажами.

Сравнительный объём рынка автомобилей с пробегом, млн ед.



Доли на рынке продаж автомобилей с пробегом, %



Торговые интернет-площадки готовы разрабатывать новые сервисы для сбыта автомобилей с пробегом. В частности, сервис бесплатных объявлений Avito.Авто открыл сервисные зоны «Точка сделки» в автосервисах Вилгуд. Эта система позволяет потенциальному покупателю проверить автомобиль по 84 параметрам и узнать его историю. Авто.ру осуществляет проверку автомобилей в собственном сервисном центре. Возможность проверить техническое состояние автомобиля, не отходя от компьютера, как предполагается, может привлечь еще больше покупателей.

Кстати, весной ряд СМИ сообщили о том, что Минэкономразвития разработал законопроект об упрощении покупки подержанных автомобилей. В рамках законопроекта предполагается создание базы данных об автомобилях с пробегом, с которой можно будет ознакомиться на портале Госуслуг. В частности, можно будет узнать, числится ли машина в угоне, не продаётся ли по поддельным документам и так далее. Нововведение может оказать большое влияние на рынок автомобилей с пробегом, упростить процесс купли-продажи, в том числе в кредит. Если, конечно, информация об этом законопроекте является правдой.

Ложка дегтя

Недостаткам интернет-торговли уделяется меньше внимания, чем преимуществам. Но они есть и очень большие. Главное то, что в интернете в настоящее время нельзя проверить техническое качество и юридическую чистоту автомобиля с достаточной достоверностью. На торговых интернет-площадках годами процветают мошеннические схемы, от которых постоянно страдают и покупатели и продавцы.

Клиентов обманывают на этапе предоплаты, продавцов в момент расплаты, и тех и других при оформлении и подписании документов, при организации транспортировки и так далее. Список «относительно честных способов отъёма денег у населения» постоянно пополняется и совершенствуется, энтузиасты делают предупреждающие обзоры для пользователей каждый год. Мошенники осваивают интернет быстрее и более эффективно, чем законопослушные граждане. Торговые площадки никакой ответственности за ущерб, нанесённый клиентами, не несут.

Можно предположить, что увеличение доли официальных дилеров на рынке интернет-торговли автомобилями с пробегом и создание новых сервисов сделает его более чистым и прозрачным, более цивилизованным — это путь качественной эволюции е-торговли. Но это вряд ли произойдёт скоро, рынок подержанных машин довольно консервативен, растет не очень быстро, сложившаяся практика купли-продажи удовлетворяет большинство участников.

Не все ОЭЗ одинаково полезны

Сформированные в 2005 году Особые экономические зоны (ОЭЗ) привлекли почти 300 млрд рублей и уплатили налогов 34 млрд рублей, утверждается в отчёте Минэкономразвития, направленном в правительство.

Тимур Шагивалеев, генеральный директор ОЭЗ «Алабуга»

«На сегодняшний день в ОЭЗ «Алабуга» создана инфраструктура мирового уровня, которая привлекает крупнейших инвесторов. 80% из 3 млрд долларов инвестиций резидентов ОЭЗ «Алабуга» приходится на иностранные компании».

Ведомство оценивало эффективность ОЭЗ по количеству резидентов, созданных рабочих мест, объему инвестиций, размеру выручки, сумме перечисленных налогов и таможенных платежей. В соответствии с оценкой Минэкономразвития, эффективность ОЭЗ всех типов составляет 75%. Туристско-рекреационные и портовые зоны оказались неэффективными, самую низкую оценку получила ОЭЗ Чечни, 16%.

Только промышленно-производственные и технико-внедренческие ОЭЗ показали эффективность 100%. Наиболее эффективными в Минпромторге посчитали ОЭЗ в Липецкой, Тульской областях и Татарстане (ОЭЗ «Алабуга»).

«Алабуга» показала стопроцентную эффективность. На сегодня здесь работают 56 резидентов и 24 действующих завода, создано почти 6400 рабочих мест.

«Алабуга» — особая экономическая зона промышленно-производственного типа в Татарстане, которая приносит больше 60% совокупной выручки и около 42% налоговых сборов от всех ОЭЗ России и обеспечивает более половины частных инвестиций в российские ОЭЗ.

Тимур Шагивалеев, генеральный директор ОЭЗ «Алабуга» заявил, что 80% из 3 млрд долларов инвестиций резидентов ОЭЗ «Алабуга» приходится на иностранные компании.

Автомобильное и автокомпонентное производство в ОЭЗ «Алабуга» — одно из основных. Здесь функционируют предприятия «Джошкуноз Алабуга», специализирующееся на штамповке крупноузловых деталей автомобилей, «Аутоматив Гласс Альянс Рус», производитель автомобильного стекла и другие предприятия.

Но особое значение имеет расположенный здесь один из крупнейших российских автопроизводителей «Форд Соллерс Елабуга». В Елабуге предприятие выпускает Ford Kuga, внедорожник Ford Explorer и линейку коммерческих автомобилей Ford Transit по технологии полного цикла.

Объём производства «Форд Соллерс Елабуга» в 2017 году вырос на 63% к показателям 2016 года. Елабужское предприятие вносит большой вклад в продажи автомобилей Ford в России. Общий объём продаж Ford в России составил в 2017 году 50360 ед., моделей Kuga из Елабуги было продано 12954 ед. Можно утверждать, что высокие оценки ОЭЗ Алабуга во многом обеспечены деятельностью автомобильного производства. ai

Союзная подножка

Эксперты утверждают, что новые требования Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) по локализации могут существенно осложнить экспорт автомобилей российской сборки в страны Таможенного союза (ТС).

Планы наращивания экспорта российского автопрома могут не реализоваться из-за инициативы ЕЭК

По решению ЕАЭС №72 от 2014 года, с 1 июля 2018 года для свободного обращения автомобилей, собранных в странах государств-участников Таможенного союза, в который сейчас входят Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия, должны выполняться условия локализации производства от 50%. В реестр локализации вошел только КамАЗ. Остальные российские автопроизводители могут столкнуться с трудностями при организации экспорта.

В реестр также входят МАЗ, «Азия-Авто» (модели Lada), «Сарыаркаавтопром» (Ssang Yong), Hyundai Trans Auto, Daewoo Bus Kazakhstan, СемАЗ (ЛиАЗ и модели ГАЗ) и «КамАЗ-Инжиниринг».

Крупнейшие российские автопроизводители легковых автомобилей АвтоВАЗ, Соллерс и другие, в реестр не вошли. Если ситуация не изменится, в отношении этих компаний будут взиматься соответствующие пошлины.

Усложнение условий экспорта может придать импульс развитию совместных предприятий с российскими производителями в странах ЕАЭС. Но на сам экспорт требования по локализации могут повлиять негативно.

Напомним, экспорт автомобилей одно из ключевых направлений развития российской автомобильной промышленности в соответствии со стратегией развития автопрома Минпромторга. Но продвижение в этом направлении уже замедлилось.

Экспорт легковых автомобилей из России в 2017 г. вырос к показателям предыдущего года на 24,1% до 84 400 ед. Основной процентный прирост дал экспорт в дальнее зарубежье, 40,2% (32 800 ед), а вот поставки в СНГ, хотя и выросли меньше, на 15,7%, но количественно это 51 600 ед.

По итогам периода с января по май 2018 года экспорт автомобилей составил всего 34,2 тыс. единиц, что лишь на 1,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. АвтоВАЗ, который не вошёл в реестр локализации ТС, в первом полугодии экспортировал в Казахстан 5854 автомобиля, в Беларусь 4206 автомобилей — и это ведущие экспортные направления АвтоВАЗа.

В конце прошлого года управляющий директор по клиентской работе группы РЭЦ Никита Гусаков прокомментировал экспортное направление стратегии: «Рост экспорта — это в целом тенденция российского автопрома. Внутренний рынок сейчас крайне невелик, поэтому производители диверсифицируют свою работу».

Но если требования по локализации ТС останутся в силе, усилия по реализации стратегии развития российского автопрома в направлении экспорта могут быть безуспешными. ai

ГЛУШИТЕЛИ
Широкий выбор (в том числе из алюминия) по оптимальным ценам. Все глушители проходят специальную антикоррозийную обработку. Качество глушителей производства «Три-В Плюс» соответствует требованиям, предъявляемым потребителями и государственными стандартами.

ПРИЕМНАЯ ТРУБА
Проходит жесткий контроль герметичности и высококачественную окраску. Это позволяет продлить срок эксплуатации трубы и облегчить её установку в автомобиль.

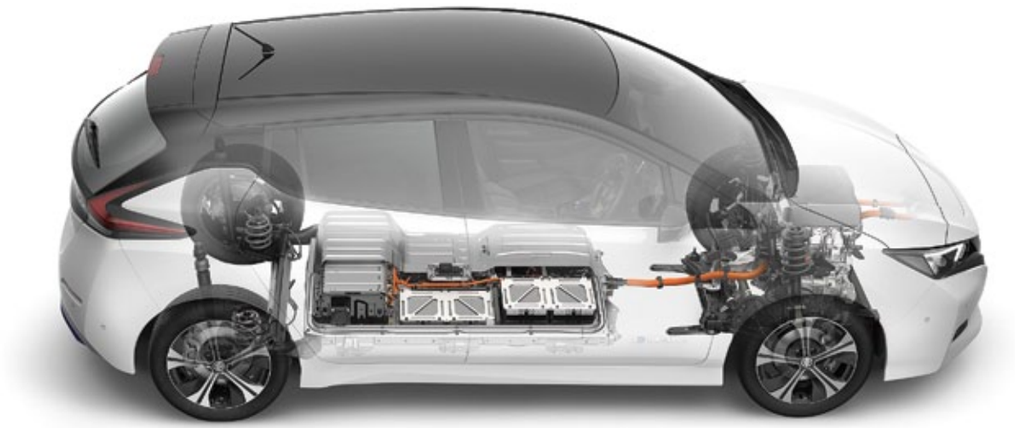
РЕЗОНАТОРЫ
При производстве резонаторов используются только качественные лакокрасочные материалы. Это позволяет значительно продлить срок службы резонатора.

МЕХАНИКА
Рычаги задних подвесок для автомобилей ВАЗ производятся из высокопрочных материалов, которые по достоинству оценили клиенты компании «Три-В Плюс» и их покупатели.

Вся выпускаемая продукция реализуется по минимально возможной стоимости, то есть оптовые цены на выхлопные системы и запчасти к ним в компании «Три-В Плюс» ниже, чем среднерыночные на продукцию аналогичного качества. Компания может позволить себе удерживать рост цен, абсолютно не снижая при этом надёжности изделий, так как использует наиболее эффективные технологии и передовое высокоточное оборудование. Постпродажная гарантия 12 месяцев.

Компания «Три-В Плюс»
открыта к сотрудничеству с оптовыми покупателями из любых регионов России

г. Тольятти, ул. Ларина д. 151, стр. 4,
тел.: (8482)69-54-24, 69-53-53,
mail@vvv-tlt.ru, www.vvv-tlt.ru



Батарейки тоже менять надо

Какие запчасти нужны электромобилям?

В России в начале 2018 года было чуть меньше 1800 электромобилей, по данным АА «Автостат». Цифра не впечатляет? Но достаточно заметить, что годом раньше их было в 2 раза меньше, и появляется понимание, что отечественный рынок на пороге электробума. Мы узнали, какие запчасти требуются «зелёным».

Начнём с анализа автопарка. Точнее, с того факта, что причиной бума стали не электромобили как класс, а всего одна модель Nissan Leaf — за полтора года количество машин этой марки увеличилось с 300 до 1100. Парк Mitsubishi i-MiEV и Tesla Model S (второе и третье место по численности) подрос чуть-чуть. Необычный микрокар Renault Twizy и гламурная BMW i3 только начинают набирать сторонников. Наконец, Lada Ellada, разработанная к Сочинской олимпиаде 2014 года, больше не выпускается.

Причины взлёта Nissan Leaf станут понятны, если посмотреть географическое распределение. Из менее чем 2 тысяч российских электромобилей почти 800 эксплуатируются восточнее Иркутска. В Приморском крае их плотность на душу населения в 7 раз выше, чем в Москве. «Электричка» Nissan Leaf вошла в число популярных «праворучек», ввозимых на российский Дальний Восток из Японии.

Это вам не Tesla, до последнего времени отвозившаяся в Европу на гарантийный ремонт. Значительную долю «лифов» владельцы ремонтируют самостоятельно либо в недорогих автомастерских, доступность запчастей для этих людей — вполне насущный вопрос.

«В нём ломаться нечему»

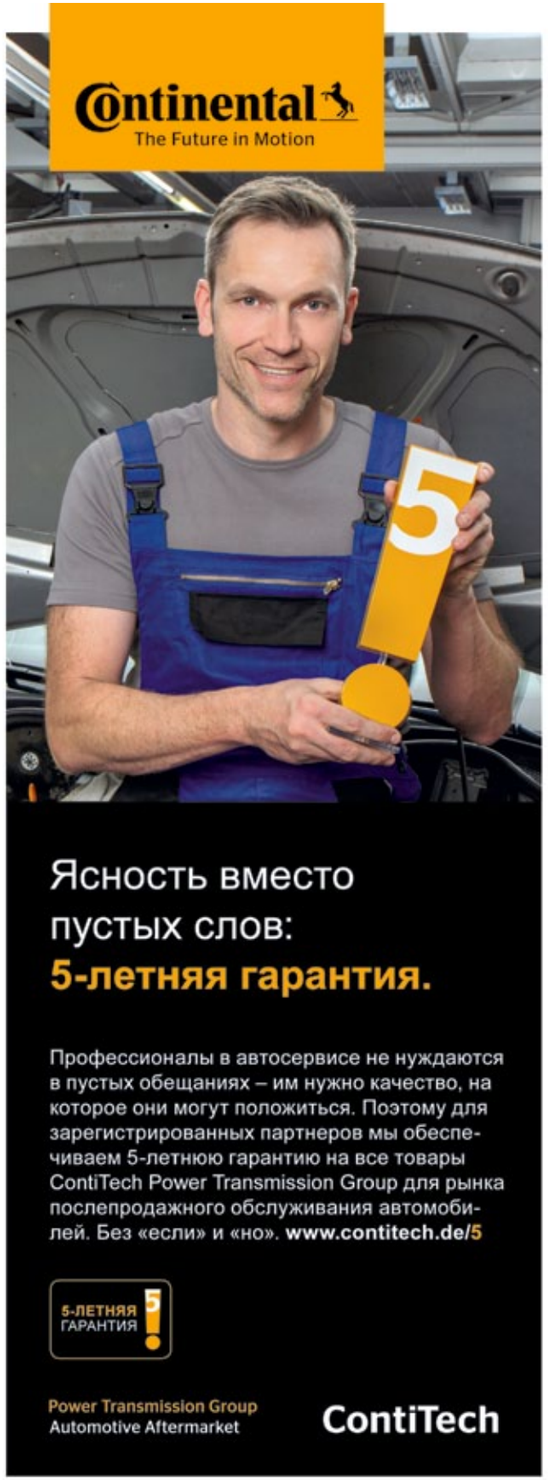
Такую фразу вы услышите от многих, кто имел дело с электромобилями, начиная с директора по коммуникациям Moscow Tesla Club, заявившего, что «в электродвигателе всего две трущиеся детали — два подшипника», и заканчивая владельцем «бэушного» праворульного Leaf, купленного за 500 тысяч рублей.

В современном электромобиле на 30% меньше компонентов, чем в машине с ДВС. Их межсервисный интервал больше, а стоимость владения заметно меньше. Во время ТО, как правило, проверяется целостность проводов и работоспособность АКБ, заменяются жидкости, тормозная и редукторная, а также расходники — колодки, диски, щётки стеклоочистителя и фильтры салона. Периодическому обслуживанию подлежит также система кондиционирования. Если у электромобиля есть ДВС-генератор, то в список добавляются замена масла, масляного и воздушного фильтров

Текст: Михаил Милошевич

Замечание отчасти справедливо: в современном электромобиле, действительно, на 30% меньше компонентов и, что важнее, меньше деталей, подверженных износу, чем в машине с ДВС. Из-за отсутствия моторного масла появляется возможность увеличить межсервисный интервал, а стоимость техобслуживания заметно сокращается.

Во время ТО механик проверяет целостность проводов и работоспособность АКБ, заменяет жидкости — тормозную и редуктора привода заднего моста, — колодки и диски, фильтры салона, рассказывает Александр Солончук, директор по сервису «АВИЛОН.BMW». Периодическому обслуживанию подлежит также система кондиционирования. Если у электромобиля есть ДВС-генератор, как у BMW i3 и Chevrolet Volt, то в список добавляются замена масла и обоих фильтров ДВС. «Межсервисный интервал вспомогательного ДВС рассчитывается бортовым компьютером, в зависимости от типа эксплуатации», — объясняет эксперт.



Разработчики электромобиля e.GO Life ещё до начала серийного выпуска задумались о вопросе постпродажного обслуживания. Машина должна стать по-настоящему массовой (её цена на европейском рынке составит всего 12,5 тыс. евро), и поскольку часть компонентов для e.GO Life поставляет Robert Bosch, логичным выглядит выбор сети СТО «Бош Сервис» — крупнейшей в Европе

Правда жизни в том, что электромобиль — тоже автомобиль с шасси, сложными салонными системами и электроникой, так же уязвимый при ДТП.

«Обслуживание и ремонт отличаются только касательно электромашины, аккумуляторной батареи и силовых проводов», — резюмирует Александр.

Сменить обойму

Средний возраст авто в нашей стране превышает 13 лет, а срок службы батарей электромобилей чаще всего близок к 10 годам. То есть, каждый электромобиль, эксплуатируемый в России, в среднем за жизнь пройдёт хотя бы одну замену батареи. Состоит АКБ из нескольких десятков ячеек, которые можно менять по отдельности по мере потери ёмкости. Это дешевле, чем менять батарею целиком, и многие автовладельцы склоняются к замене частями.

Тот же Nissan Leaf начал выпускаться в 2010 году, гарантийный срок службы его АКБ составляет 8 лет, а расчётный срок эксплуатации — 10 лет. Можно ожидать, что скоро на Дальнем Востоке начнёт складываться рынок модулей АКБ для данной модели.

В целом батарея — самое уязвимое звено электромобиля, требующее от автовладельца постоянного внимания. Если машина редко используется, подолгу простаивает или, наоборот, слишком долго остаётся подключённой к зарядному устройству, есть риск сокращения ёмкости и разрядки батареи. С подобными случаями пришлось столкнуться специалистам «АВИЛОН», рассказывает Александр Солончук: «При сильном разряде электронный прибор, оснащенный электронным блоком управления, может быть повреждён или получить сбой в программе».

«Отсутствие трансмиссии» — тоже маркетинговое преувеличение, поскольку в состав привода электромобилей входит, как минимум, распределительная коробка. Прибавьте к этому системы рекуперации энергии и охлаждения батареи, обилие электроники — даже бюджетные модели, как правило, более напичканы ею, чем аналогичные по классу автомобили с ДВС. Напрашивается вывод, что став проще в одном, электромобили оказались сложнее автомобилей с ДВС в другом.

В производстве таких авто действуют иные стандарты, отразившиеся в смене парадигмы ремонта. «Детали электропривода — электромашины, проводов, АКБ — по стандартам автопроизводителей какому-либо ремонту не подлежат, поскольку посадки сопряженных деталей более точные и заменить их отдельно, не повредив при этом, невозможно», — объясняет директор по сервису «АВИЛОН.BMW». Поэтому поломка любой из частей электропривода требует замены узла целиком.

Но когда парк электромобилей вырастет до десятков и сотен тысяч, и встреча с подобными поломками для СТО станет рутиной, поднимется вопрос о целесообразности данного подхода.

По большому счёту, все упомянутые в статье компоненты — ячейки батареи и техжидкости, оборудование для проверки электроприводов — хорошо знакомы компаниям, поставляющим запчасти для гибридных автомобилей. СТО, работающие с ними, уже оснастились инструментами с электроизоляцией, а их персонал прошёл необходимое обучение.

А это значит, что российский вторичный рынок, по большому счёту, готов к приходу электромобилей. ai

Маркус Хейн,
член совета директоров Robert Bosch
«Чтобы EV-технология стала ведущей, необходима не только инфраструктура зарядных станций, но и комплексное обслуживание на государственном уровне».

Артем Манюхин,
специалист пресс-центра «АвтоВАЗ»
АВТОВАЗ не выпускает серийных электромобилей Lada. Выпускавшаяся в 2014 году Ellada — это опытная, ограниченная партия — здесь трудно говорить о каком-либо накопленном опыте, как в случае с серийными продуктами.

Александр Солончук,
директор по сервису «АВИЛОН. BMW»
«Обслуживающий персонал должен иметь допуск по электробезопасности и уметь обращаться с узлами электромобиля. Иными словами, человек, обслуживающий такой автомобиль, должен иметь хорошее техническое образование».

Желающих расставаться с льготными пошлинами на ввоз автокомпонентов в Россию нет

ЕАЭС сделал Россию необязательной, но недо вольных нет

Текст: Олег Брянский

С 1 июля 2018 г. Россия по условиям вступления в ВТО должна была отменить льготные таможенные пошлины на автокомпоненты, ввозимые для промсборки. Но этого пока не произошло из-за позиции партнёров РФ по Евразийскому экономическому союзу.

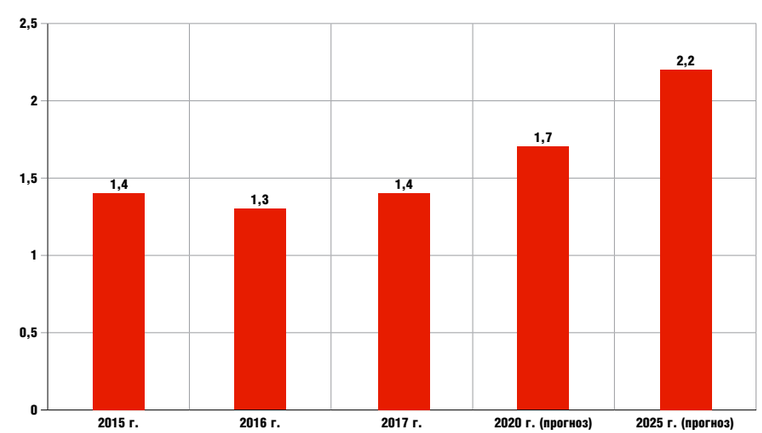
Механизм промышленной сборки автомобилей подразумевал введение льготных пошлин на автокомпоненты для автопроизводителей, которые выпускают автомобили в России и увеличивают локализацию производства.

Инициатива была успешной, даже слишком, так как производственных мощностей было построено вдвое больше, чем требовалось рынку. Срок действия льготных таможенных ставок для ввозимых автокомпонентов в соответствии с обязательствами России перед ВТО должен был завершиться 1 июля 2018 года, ставки на ввоз автокомпонентов должны были вырасти до 5–10%.

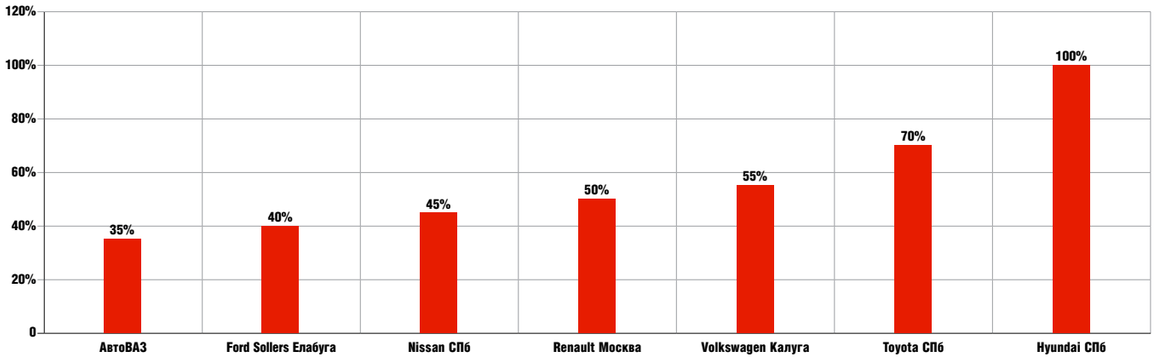
Для компенсации негативных последствий отмены льгот в правительстве намеревались субсидировать производителей автомобилей и автокомпонентов, и соответствующий проект был уже опубликован. Компенсировать предполагалось до 90% затрат, но при этом формально субсидии связаны не столько с обязательствами в рамках ВТО, сколько с выполнением производителями обязательств по промсборке. Если автопроизводитель их нарушит, то субсидию вернут в казну.

Что теперь будет с компенсационным механизмом не совсем понятно. Потому что, несмотря на то, что подкомиссия по таможенно-тарифному, нетарифному регулированию, защитным мерам во внешней торговле правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции РФ признала целесообразной отмену льгот на импорт компонентов для промсборки автомобилей с 1 июля 2018 года, это решение не поддержали члены Евразийского союза.

Динамика продаж автомобилей в РФ, млн ед.



Загрузка российских автозаводов, %



ЕАЭС не в восторге

От России в Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК) поступило предложение о приведении ставок ввозных таможенных пошлин на автокомпоненты для промсборки в соответствие с обязательствами России перед ВТО. Представители РФ утверждали, что вопрос был рассмотрен ЕЭК и даже принято решение о выравнивании ставок пошлин. Но в ЕЭК этого не подтверждают.

На самом деле, заинтересованных в изменении льготного режима импорта автокомпонентов нет, так как никакой выгоды оно не несёт. Предположительно, безусловными противниками отмены льготного режима являются Казахстан и Беларусь.

В сохранении льгот заинтересован крупнейший казахстанский автопроизводитель «Бипэк авто — Азия авто», который производит автомобили различных марок и строит завод с АвтоВАЗом. Автозавод имеет инвестиционные обязательства, связанные с прежними тарифами, которые не могут быть изменены.

Беларусь не входит в ВТО, переговоры только ведутся, поэтому Беларусь не обязана выполнять требования организации или России. Но у нее достаточно мощный автопромышленный комплекс и она может использовать существующие пошлины в качестве первоначальной переговорной позиции и ей нет никакого смысла менять их во время переговоров.

Если предположить, что страны-участницы ЕАЭС согласились уравнять пошлины с российскими, то им нужно будет разработать механизм компенсационного субсидирования, сходный с российским. Но зачем им это делать, лишая свои страны конкурентоспособности по сравнению с российским автопромом, что произойдёт, если они уравняют тарифы?

Спешить или не спешить, вот в чём вопрос

Нежелание стран ЕАЭС уравнивать пошлины пока вполне на пользу российским автопроизводителям. Они работают на прежних условиях, не несут дополнительных расходов, не нарушают финансовые процессы с перспективой на получение (или неполучение) субсидий, — все это особенно важно, пока авторынок на подъёме. Сроки по контрактам промсборки истекают в текущем году и до 2020 года.

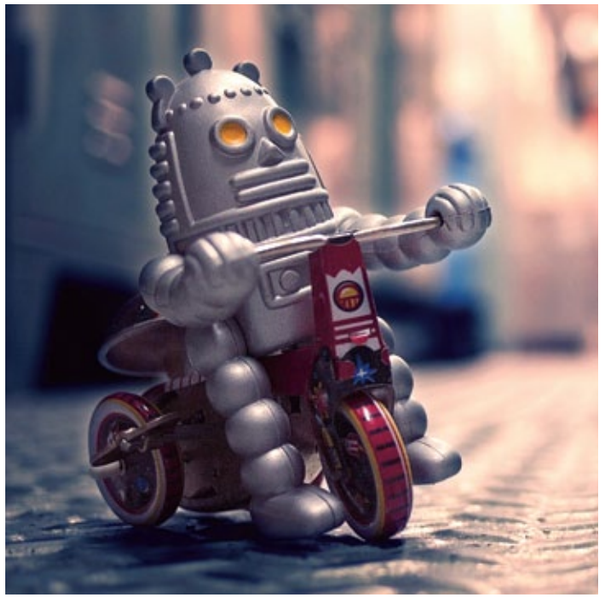
Проблема еще осложнена тем, что режим промсборки будет заменяться специнвестконтрактами после истечения сроков существующих контрактов. СПИК будет заключаться с каждым автопроизводителем индивидуально, сроком на 10 лет. В рамках СПИК будут сформулированы требования и представлены налоговые преференции, которые смогут выступить, например, как замена тех же пошлин. Но пока нет точных параметров этих преференций.

Сам строго индивидуальный подход не нравится автопроизводителям, потому что непрозрачен. Так что и особого желания переходить на СПИК у автопроизводителей тоже нет. Возможно то, что сейчас происходит в организации автопрома не хуже того, что будет, так что менять условия работы автопроизводителям смысла нет.

Если ЕАЭС решиться на уравнивание пошлин, то и на это понадобиться время и множество усилий. Со стороны ВТО Россию пока никто не торопит, никто не грозит разбирательством или санкциями, хотя определённый риск этого есть, так как всё-таки есть нарушение заранее оговорённых обязательств.

То есть складывается впечатление, что заинтересованных в отмене льготных пошлин вообще нет, по крайней мере сейчас, но отменять-то их надо, раз подписались под этим. Вопрос завис в некоем правовом вакууме.

Скорее всего, никаких подвижек по вопросу отмены льготных пошлин на поставки автокомпонентов так и не будет до прояснения ситуации со СПИКами, до окончания действий существующих контрактов промсборки и до определения позиций стран ЕАЭС в этом вопросе. Ну, или если в ВТО решат, что есть какая-то выгода в том, чтобы поторапливать Россию с отменой льготных пошлин. ai



Чтобы электромобили победили обычные автомобили им нужно научиться быстро заряжаться, а чтобы автономные автомобили вышли на дороги им нужно стать людьми

Авто мир будущего: без бензина и без людей

Текст: Олег Брянский

Глава Fiat Chrysler Серджо Маркьонне в начале этого года выступил с пророчеством автомобильного апокалипсиса через 10 лет. Автопроизводители, которые не смогут электрифицировать и автономизировать свои автомобили, будут вышвырнуты с рынка. Возможно, синьор Маркьонне и прав, но за десять лет нужно решить ряд очень трудных проблем.

В отчете Electric Vehicle Outlook 2017 от Bloomberg New Energy Finance говорится: «Мы ожидаем более агрессивного внедрения электромобилей, чем прогнозировали в 2016 году». Авторы отчета связывают это в первую очередь с более быстрым, чем ранее ожидалось, падением цен на аккумуляторы.

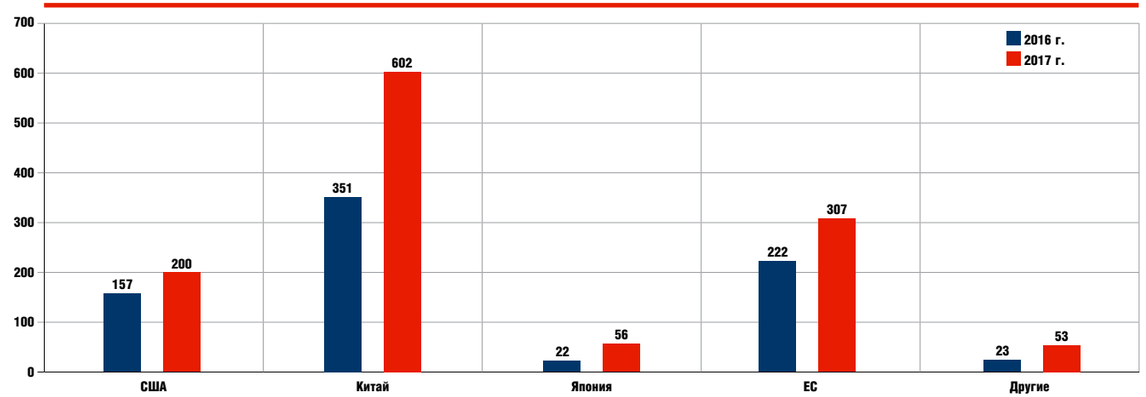
Точка перелома — $100 за кВтч, как только аккумуляторы достигнут такой цены, продажи электромобилей вырастут до 1 млн единиц в год, подключаемых гибридов — еще до 1 млн в год, и трансформация авторынка примет лавинообразный характер. Предположительно, цены на аккумуляторы упадут ниже $100 за кВтч в 2020 году.

Соответственно, потребление литий-ионных аккумуляторов для электромобилей может вырасти с 21 ГВтч в 2016 году до 1 300 ГВтч в 2030-м, затем спрос будет удваиваться каждый год. Основными производителями будут LG Chem, Samsung SDI, Lishen, CATL, Tesla, но если действительно будет революционный бум, то появятся сотни новых компаний и брендов, коекого из нынешних гигантов вытеснят с рынка.

Как считают в Bloomberg, покупка электромобиля станет экономически более выгодной в 2025–2030 годах, после этого продажи электрокаров можно будет назвать массовыми, хотя и к 2040 году электромобили будут занимать не более 50% в общих объёмах продаж автомобилей. И это в лучшем случае. Но именно 2040-й год, видимо, принят за точку отсчета новой эры. Потому что на этот год и ближайшие к нему приходится наибольшее количество заявлений о планах запретить продажи бензиновых и дизельных машин, в частности, в Великобритании, Франции, Японии, Германии, Норвегии, Саудовской Аравии, ОАЭ, США. Предполагается, что к 2040 году 60% парка электромобилей будет сосредоточено в Китае, США и ЕС.

На пути электрификации автомобилей нужно преодолеть не только препятствия высокой цены аккумулятора, но и инфраструктурные ограничения. Электромобили требуют создания сети пунктов зарядки батарей. Страны, в которых количество электромобилей будет расти слишком быстро, столкнутся с проблемой отсутствия пунктов зарядки. Их становится всё больше, но количество электромобилей активно растет. Дело не только в том, что пунктов зарядки мало, а и в том, что время зарядки АКБ достигает сейчас получаса. И, возможно, это ключевое препятствие на пути завоевания авторынка электромобилями.

Продажи гибридных автомобилей на основных рынках, тыс ед.



Самые мощные зарядные устройства DC Fast Chargers позволяют зарядить батарею на 80% в течение 20 минут. BMW, Daimler, Ford и Volkswagen заключили соглашение о создании технологии, которая бы позволила увеличить мощность зарядных устройств в 7 раз — до 350 кВт, это позволит сократить время зарядки до 10 минут. Но это всё равно очень долго. В городах в час пик бывают очереди и на обычных АЗС, а если каждый электромобиль будет заряжаться от 10 минут…

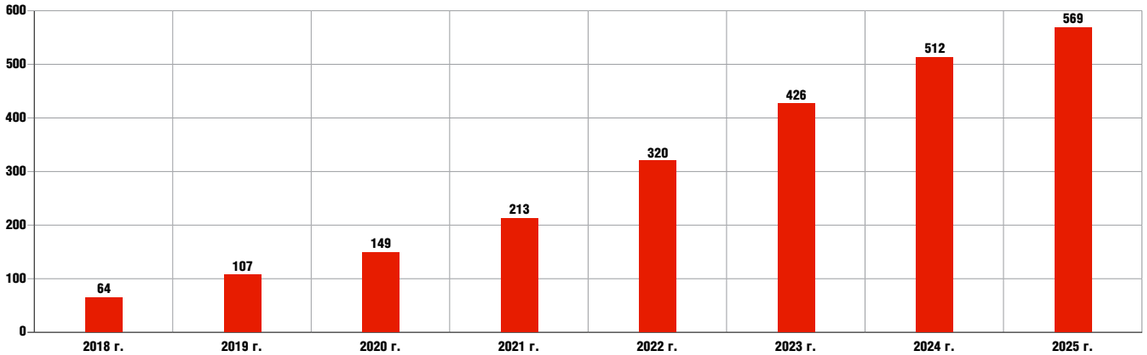
Пока трудно представить, как будет решаться эта проблема. Возможно, выход не в наращивании мощности, а в развитии сервиса замены АКБ, когда автомобиль приезжает, сдаёт разряженный АКБ и забирает заряженный. Но это потребует совершенно нового уровня унификации автомобилей и АКБ, создания совершенно нового бизнеса.

Частичным решением проблемы также может быть «зарядка от розетки», когда автомобиль заряжается как обычный мобильник в любом месте, где есть источник питания и подходящий разъем.

Но, в любом случае, понятно, что если не будет найдено внятного решения задачи действительно быстрой зарядки электромобилей, они конкурентами автомобилей никогда не станут.

Стоимость АКБ и инфраструктура — основные проблемы, без решения которых электромобили не превзойдут автомобили. Но если это удастся, то возникнут новые вызовы, одним из которых станет утилизация АКБ. Это и сейчас уже

Продажи автономных автомобилей, тыс ед. (прогноз BI Intelligence)



актуальная проблема, а с ростом парка электромобилей ее острота многократно увеличится.

Бесчеловечные машины

Разработка автономных автомобилей — один из ключевых трендов в развитии отрасли, по крайней мере, так это позиционируется в СМИ.

Существует классификация автономизации автомобилей, разработанная Сообществом автомобильных инженеров (SAE):

0-й уровень: автомобиль контролирует водитель, есть электронные гаджеты-помощники;

1-й уровень: фактически, то же самое, но есть автоматизированные системы круиз-контроля (ACC, Adaptive Cruise Control), парковки, удержания в полосе движения (LKA, Lane Keeping Assistance);

2-й уровень: есть система автономного движения, она может рулить, тормозить, управлять скоростным режимом, но водитель контролирует ее и может перехватить управление автомобилем и отключить автономную систему;

3-й уровень: на этом уровне автономный автомобиль может выехать на дорогу общего пользования с более-менее предсказуемым движением, например, на трассу федерального значения, которая на всем протяжении оснащена видеорегистраторами, и всем приходится соблюдать ПДД, но и в этом случае водитель может перехватить управление у робота;

4-й уровень: автомобиль управляется автономно, но только на предсказуемых трассах;

5-й уровень: не требуется вмешательства водителя, автономный автомобиль может перемещаться на любых дорогах.

В настоящее время многие автопроизводители, от Tesla до КамАЗа и технологические компании, проводят более-менее регулярные испытания автономных автомобилей. Ни в каком из этих испытаний роботы пока не показывают идеальных результатов.

Прогресс замер на третьем уровне, достижение более высоких уровней, можно предположить, будет требовать больше времени, чем достижение всех предыдущих вместе взятых.

По всей видимости, есть два пути, по которым может идти автономизация машин. Первый — это достижение 6-го уровня SAE. Но в этом случае основной проблемой является не загрузка в «мозг машины» карты города и схемы расстановки знаков и светофоров, а обучение прогнозированию поведения человека и реакции на поведение человека — водителя и пешехода, — каждого встреченного на пути.

Пока никакой робот на это не способен, поскольку человек остается непредсказуемым. Проблема автономного автомобиля в таком ракурсе — это попытка найти ответ на вопрос: может ли машина заменить человека на дороге, то есть стать человеком? И эта проблема не только техническая, а и правовая, и этическая.

Практическая ситуация: в результате ДТП с участием автономизированных Tesla Model S и машины Uber на базе Volvo XC90 погибли люди. В первом случае автопилот не увидел белый прицеп на фоне яркого неба и убил своего водителя. Во втором — автопилот отказался признать пешехода пешеходом, и человек был сбит. А если автомобилей «отказников» было бы уже миллионы на дорогах? Софт-то в них загружен один и тот же.

Вторым направлением развития автономизации является создание инфраструктуры, при которой роботы могут функционировать безопасно для людей. Условно говоря, автономный автомобиль полностью автономен и безопасен в таком городе, в котором вся дорожная инфраструктура предназначена для автономных автомобилей.

Можно предположить, что в наиболее продвинутых городах самых развитых стран появятся районы с такой инфраструктурой, и будут оборудованы специальные трассы, на которых могут управлять техникой только роботы, а человек может быть лишь пассажиром.

Но на дорогах общего пользования автономные автомобили, даже частично автономные, не появятся очень долго, если вообще появятся. Скорее, две инфраструктуры — для водителей-людей и автономных автомобилей, — будут существовать параллельно. ai

Россиянин должен заплатить 4,5 млн рублей за растаможку Tesla Model S

«Ведомости» со ссылкой на информацию из Московской межрегиональной транспортной прокуратуры сообщают, что в декабре 2015 г. на территорию России через Пикинский таможенный пост был ввезён автомобиль Tesla Model S 90D по процедуре временного ввоза. Однако автомобиль до сих пор находится на территории России.

Процедура временного ввоза предполагает полное или частичное освобождение от уплаты таможенных пошлин и других налогов. Срок временного ввоза устанавливается таможней, но гражданин может попросить его продлить.

В случае с Tesla, видимо, установленный срок вышел, но никто за автомобиль так и не заплатил пошлину, которая в этом случае составляет 4,5 млн рублей. Цена Tesla Model S 2015 года выпуска достигает 9 млн рублей и выше.

Забывчивость россиянина прокуратура оценила как уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица, совершенное в крупном размере, которое наказывается лишением свободы сроком до двух лет. В прокуратуре подозревают, что Tesla ввезена по известной схеме контрабанды транспортных средств. Автомобиль ввозит в Россию иностранец или россиянин, постоянно проживающий за границей. После автомобиль передается заказчику, а участник схемы, который её ввёз, покидает Россию. Автомобиль ставится на учёт в ГИБДД по поддельным документам и продаётся на рынке ничего не подозревающему покупателю.

Правда, импорт по такой схеме Tesla Model S выглядить довольно странным мероприятием. Каждый год в Россию ввозится ничтожное количество таких автомобилей, в частности, в 2017 году в страну импортировано всего 14 Model S. Выяснить её происхождение и обнаружить подделку не составит труда.

Tesla Model S выпускается с 2012 года, это один из самых известных электромобилей. Машина приводится в движение трёхфазным двигателем переменного тока мощностью более 400 л.с. Полной зарядки аккумуляторов хватает на 340–420 км пути. Компания Tesla в 2017 году продала более 100 тыс. электромобилей, Tesla Model S — вторая по популярности у покупателей.

Кстати, по собственным данным Федеральной таможенной службы, в 2017 году по статье 194 УК РФ (уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица) возбуждено 481 уголовное дело.

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.

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.

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

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

Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

тема номера 18

Российский рынок шин на подъёме

интервью 22

Сегодня и завтра. Главный шинный холдинг страны уверен в будущем

автопром 34

Российские гиганты подросли, но не все

тенденции 40

Подержанная эволюция

технологии 48

Батарейки тоже менять надо. Какие запчасти нужны электромобилям?

пошлины 52

ЕАЭС сделал Россию необязательной, но недовольных нет

перспективы 56

Автомир будущего: без бензина и без людей

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

2018
ИННОВАЦИИ
ТЕХНОЛОГИИ
ПРОИЗВОДСТВО
SUPER
PRESIDENT
PREMIUM CLASS BATTERY
MAXINTER
plus-21BI
Leader
Voice
MAXINTER
plus-20CI
MAXINTER
ПРОВОДА СОЕДИНИТЕЛЬНЫЕ
HYBRID AGM
PRESIDENT
MAXINTER
PLUS-15CT
Universal
PRESIDENT
6FM-4
12V4AN10HR
ТСК «Maxinter» -
постоянный участник
международной
выставки
«MIMS Automechanika
Moscow»
павильон 8.1,
стенд D143
27-30 августа 2018 г.
MAXINTER®
ВСЕГДА В ДВИЖЕНИИ К СОВЕРШЕНСТВУ
Главный офис:
675016, Амурская область,
г. Благовещенск,
ул. Б. Хмельницкого, 77,
тел. +7(4162) 330-777,
тел. 8-800-350-77-70
e-mail: plusodinblg@mail.ru
maxintermak.com
maxinter28.ru
Доп. склад:
Калужская область,
г. Обнинск (90 км. от МКАД)