

**ai**

**АВТОИНДУСТРИЯ.рф**

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

№9(171) 2018

**TAUBERG®**  
[tauberg-oil.com](http://tauberg-oil.com)

*Protection  
&  
Regeneration*



*From the Netherlands*

VITEX<sup>®</sup>  
25 лет

## VITEX ULTIMATE - МАСЛО ЧЕМПИОНОВ

Vitex Ultimate 0W40

Полностью синтетическое моторное масло

Спецификации: API SN/CF, ACEA A3/B4-12

Допуски: BMW Longlife-01

[www.vitex.mobi](http://www.vitex.mobi)



ОЛЕГ ТАКТАРОВ  
Чемпион ULTIMATE  
FIGHTING CHAMPIONSHIP (UFC)



Изображение предоставлено Audi в 2016 году

## НОВЫЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ АМОРТИЗАТОРЫ

**R-TECH<sup>2</sup>**



**ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ**

Действует ограниченная гарантия. Ее условия представлены на сайте [www.monroe-oespectrum.com](http://www.monroe-oespectrum.com)

[www.monroe.ru](http://www.monroe.ru)  
[www.monroe-oespectrum.com](http://www.monroe-oespectrum.com)

**MONROE**  
OESpectrum

## "OESPECTRUM"

ПРЕМИАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО  
И РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

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

**R-TECH<sup>2</sup>**

[www.monroe-oespectrum.com](http://www.monroe-oespectrum.com)



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



André LOTTERER

**MONROE**



ROVERS®



 PROTECTION. RELIABILITY. SAFETY.

[WWW.ROVERS-OIL.CO.UK](http://WWW.ROVERS-OIL.CO.UK)

# ММАС Исторический

С 29 августа по 9 сентября проводился Московский международный автосалон (ММАС). Несмотря на то, что на мероприятии было немного брендов и автомобилей, тем не менее, нашлось и время и место для исторически значимых событий в российской автомобильной истории.

## Haval F7

### Haval F7

Great Wall Motors показал на ММАС серийную версию концепта HB-02, — новую модель Haval F7. И это тоже исторически значимая модель, потому что выпускаться машина будет в России, на заводе «Хавейл Мотор Мэньюфэкчуринг» под Тулой. Базовый двигатель модели Haval F7 имеет объём 1,5 л и мощность 150 л. с., но есть и двигатель 2 л, мощностью 190 л.с.



## 2018 автосалон

2 мировые премьеры



## Renault Arkana

### Renault Arkana

Новая марка Renault Arkana создана специально для России с участием российских специалистов. Автомобиль построен на модернизированном шасси В0, с увеличенной колёсной базой. Технических подробностей об автомобиле пока немного, но известно, что базовым для модели будет двигатель 1,6 H4M, которым сейчас оснащаются марки Картиг и Duster. Первой в истории производственной площадкой Arkana будет московский завод Renault.



# Московский международный автосалон 2018

## Aurus Senat

### Aurus Senat

На ММАС состоялась мировая премьера автомобилей нового российского бренда Aurus Senat и Aurus Senat Limousine. Дизайн машин узнаваем, он похож на все автомобили люкс-класса, но есть и характерные отличия, например, огромная квадратная радиаторная решётка. Обе модели оснащены 4,4-литровыми двигателями V8 мощностью 598 л. с. Бензиновый двигатель работает в паре с электромотором. Предположительно, продажи автомобилей начнутся с 2019 года, выпуск ограничен 150 тыс. ед.



## 10 автобрендов



## Hyundai Santa Fe

### Hyundai Santa Fe

На фоне выдающихся премьер, Hyundai привлек внимание уже довольно популярной обновлённой моделью Santa Fe Black&Brown. Автомобиль оснащён 2,2-литровым дизельным двигателем мощностью 200 л. с. и 8-ступенчатой АКПП и оборудован новейшими системами активной безопасности, объединёнными в систему Hyundai Smart Sense. В составе системы разработки Hyundai — контроль присутствия пассажиров на заднем сидении Rear Occupant Alert, функция предупреждения столкновений, функция безопасного выхода Safety Exit Assist.



# Московский международный автосалон 2018

51 участник

## Lada 4x4 Vision

### Lada 4x4 Vision

Концепт Lada 4x4 Vision назвали лучшим автомобилем ММАС-2018. Строго говоря, это почётное звание досталось автомобилю авансом, так как неизвестны никакие технические данные. Но посетителей потряс дизайн автомобиля и нужно признать, что



старая добрая «Нива» никогда не выглядела настолько впечатляюще брутально. Представил Lada 4x4 Vision главный дизайнер бренда Стив Маттин. Возможно, концепт дорастёт до серийной модели к 2020 году, по крайней мере, так обещает производитель.



# SRTK

САРАНСКАЯ  
РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

## Автомобильные резиновые 3D-коврики и брызговики

- Отсутствие запаха резины в ходе эксплуатации
- Матовая поверхность, отсутствие следов на обуви
- Низкая истираемость при эксплуатации
- 3D-геометрия: идеальное прилегание к полу автомобиля, усиленные борта оптимальной высоты, полное закрытие площадки отдыха левой ноги водителя и порога, единый задний коврик
- Надежная фиксация в штатные места автомобиля
- Гарантия до 5 лет
- Динамическая память, отсутствие деформации
- Устойчивость к перепадам температуры (-50°C/+50°C)
- Экологичность и безопасность для здоровья
- Отсутствие аналогов в России

Республика Мордовия,  
г. Саранск, ул. 1-я Промышленная, 29  
+7 (8342) 27 10 00, +7 927 181 18 88  
[dr@srtk.org](mailto:dr@srtk.org)

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

Московская область,  
г. Щелково, ул. Советская, 12  
+7 910 440 48 15, +7 925 577 91 37  
[zakazmsk@srtk.org](mailto:zakazmsk@srtk.org)

# КОРОТКО

## Международные новости

**600**

«беспилотников» Google  
колесят по Штатам

**11%**

рабочих мест  
в Евросоюзе  
обеспечивает автопром

### цитата



**Фил Калдвелл**  
исполнительный директор Ceres Power

### Время зарабатывать

Google начинает коммерческую эксплуатацию автономных автомобилей в одном из районов города Феникс. В первой фазе сотрудничества с муниципалитетом автомобили Google будут решать проблему последней мили, доставляя пассажиров из дома на станцию общественного транспорта, а также от автобусных остановок к местному торговому молу и гипермаркету Walmart.

### Поражённые электричеством

Еврокомиссия серьёзно недооценивает потери рабочих мест в автопроме, связанные с принудительным переходом с традиционных автомобилей на электрические, говорится в отчёте FTI Consulting. Согласно данным аналитиков, производство электромобилей значительно менее трудоёмко — в среднем в них содержится на 38% меньше деталей сторонних поставщиков и на 17% деталей, изготовленных автопроизводителями. В 14 странах ЕС каждый пятый промышленный специалист связан с производством автомобилей или автокомпонентов.

**1800** рабочих мест обеспечит грант правительства Британии

### Заднюю страну получит чистые двигатели

Департамент транспорта Королевства отреагировал на критику недостаточности внимания к развитию эко-технологий автопрома и выделил 35 млн фунтов стерлингов двум проектам: Ceres Power и hofer powertrain. Проект Ceres разрабатывается консорциумом, возглавляемым Nissan, и направлен на разработку твердооксидной топливной ячейки для лёгких коммерческих автомобилей. hofer — детище другой группы с Aston Martin в главе, проектирующей электротрансмиссию для автомобилей класса Gran Turismo, в том числе для поставок на экспорт.

**400** электромоторов в день производят Audi

### Самое важное делают сами

Моторостроительный завод Audi в Венгрии расширился. На нём открыт участок по производству электромоторов, что позволит автопроизводителю не зависеть от внешних поставщиков в поставках этого важного агрегата. При формировании участка использован модульный принцип: станции не соединены в линию, так что рабочие могут свободно передвигаться между ними. Фиксированы только позиции роботов, крепёжных и измерительных постов. Это позволит заводу более гибко реагировать на эволюцию дизайна электромоторов.

## Российские новости

**82%**

покупателей люкс-авто заказывают допопции

### Чтобы лучше видеть

Камера заднего или全景ного вида является самой популярной дополнительной опцией у россиян, купивших новый автомобиль премиум-сегмента в 2017 и первой половине 2018 годов, выяснили в автодилерском холдинге «Авилон». В топ-5 самых популярных опций входят также отделка салона цветной кожей, диски увеличенного радиуса, навигация и электропривод багажной двери. Отмечается, что на популярность тех или иных опций заметно влияет также марка автомобиля.

**3** место в рейтинге безопасности заводов VW заняли калужцы

### «Наши» обогнали немцев и поляков

Концерн Volkswagen оценил безопасность своих европейских производственных площадок. Лучшими оказались заводы в словацкой Братиславе и испанской Памплоне, а третье место получил производственный комплекс Volkswagen Group Rus в Калужской области. Наданном предприятии производятся автомобили Volkswagen и Skoda, в его состав также входит моторостроительный завод. Предприятие выпускает до 225 тыс. автомобилей и 150 тыс. двигателей в год.

**17%** составит пошлина на импорт новых автомобилей

### На Восточном фронте не ждут перемен

С 1 сентября, в рамках обязательств России по членству в ВТО, таможенная пошлина при импорте новых автомобилей на территории Таможенного союза снижена до 17%, поддержанных до 22%. Эксперты не ожидают, что это приведёт к существенному росту продаж иномарок, поскольку правительства стран ТС уже отработали схему защиты местных автомобилей без использования таможенных барьеров. В следующем году пошлина на импорт новых автомобилей будет снижена до 15%.

**10** тысяч авто в каршеринговом парке Москвы

### Собянин предложил «обнародовать» проект

На встрече с экспертами транспортной отрасли 23 августа Сергей Собянин предложил ввести народный каршеринг. В понимании мэра Москвы, автомобилисты могут экономить на платной парковке и даже зарабатывать, сдавая свой автомобиль в аренду определённом радиусе — например, в то время, пока владелец машины находится на рабочем месте. По словам Собянина, цитируемым агентством «Москва», нигде в мире такая идея пока не реализована. Между тем, Москва в

### цитата



**Максим Медведков**

директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ

«На автомобили было принято решение не вводить компенсирующие меры, потому что значительная часть автомобилей, которые ввозятся Россию из США — это автомобили европейских марок, например, «Мерседес Бенц», или японских. В США находятся их сборочные производства. И мы, естественным образом, не хотели наказывать третьи страны, потому что они в данном случае ни при чём. Но это не значит, что мы к этому вопросу не вернёмся».

последние 3 года стала мировым лидером каршеринга с парком в 10 тысяч авто. Сеул, находящийся на втором месте, насчитывает только 5 тысяч.

**XXI Казахстанская  
Международная Выставка  
Автозапчастей и Аксессуаров**

**Autoparts / Autoshow**

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

**17-20 ОКТЯБРЯ 2018**

Казахстан, Алматы  
ВЦ «Атакент»

**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

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.



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

**В 7 раз полис ОСАГО дороже,  
чем штраф за его отсутствие**

## **Кто против повышения штрафа?**

Повысить штраф до 5000 руб. предложил депутат Госдумы Сергей Вострецов. Большинство экспертов — включая, разумеется, автостраховщиков — поддержали повышение штрафа. Нашлись и противники — авторюсты. Они считают, что сначала надо решить проблемы внутри самой системы ОСАГО, из-за которых многие автовладельцы физически не могут купить полис, даже если хотят это сделать. Замминистр финансов Алексей Моисеев также не высказался однозначно «за» — он упомянул частые случаи недовольства автовладельцев качеством ремонта по страховке. Повышению штрафа есть и более разумная альтернатива: фиксация нарушения автоматически, камерами на дорогах. Даже невысокий штраф, но приходящий регулярно, сделает невыгодным злостное нарушение закона об ОСАГО.



**Игорь Юргенс,**  
президент Российской ассоциации  
автостраховщиков

«Штраф в 800 рублей совершенно не является карательной мерой. Около миллиона автовладельцев, по нашим оценкам, ездят без полиса. Им проще заплатить штраф в 800 рублей, чем заключать договор за несколько тысяч рублей. Вместе с тем, мы всегда выступаем за ужесточение санкций за отсутствие полиса ОСАГО. На наш взгляд, штраф за езду без полиса ОСАГО нужно повысить в десять раз, до 8 тысяч рублей, то есть фактически до уровня стоимости полиса ОСАГО. Если наличие полиса будут контролировать камеры наблюдения, а штрафы начнут автоматически приходить каждый раз, когда камеры зафиксируют отсутствие полиса на машину, то водители неизбежно купят настоящий полис, сколько бы он ни стоил».



**Алексей Моисеев,**  
заместитель министра  
финансов РФ  
«Что касается штрафов, вопрос их повышения можно обсуждать. Все-таки должна быть сопоставимость между штрафами и экономической составляющей, выгодой, которую человек получил. Мои права, как добродорядочного участника дорожного движения, нарушаются людьми, которые виноваты в ДТП и не имеют ОСАГО, они не возместят мне ущерб. И еще стоит разобраться с качеством гарантированного полисом ремонта автомобиля после ДТП, а уж потом рассматривать повышение штрафов».

**Евгений Уфимцев,** исполнительный директор  
Российского союза автостраховщиков  
«По нашим данным, ошибки даже на первом этапе автоматической фиксации езды без ОСАГО будет очень мало, т. к. проверка полицейской будет осуществляться на двух уровнях. Все машины, которые в течение дня попали под камеры, будут проверяться по итогам дня на наличие полиса ОСАГО по базам РСА и ГИБДД. Эта проверка будет идти с некоторой задержкой по времени, потому что вновь проданный полис может не сразу появиться в информационной системе. Повторная проверка будет осуществляться непосредственно перед выпиской штрафа».

**Кирилл Форманчук,** председатель комитета  
по защите прав автовладельцев  
«Страховщики занимаются сегментацией, они не страхуют по ОСАГО молодых водителей, не продают полисы владельцам старых автомобилей. Вторая причина езды без страховки — это дорогоизна полиса, он в среднем стоит 10–12 тысяч рублей».

**Сергей Вострецов,** депутат Госдумы, автор законопроекта  
«После увеличения тарифа дешевле будет один раз исполнить обязанности по страхованию своей гражданской ответственности и заплатить за полис ОСАГО, чем уплачивать подобные штрафы».

**Из пояснительной записки к законопроекту**  
«...У автовладельца имеется соблазн, учитывая мизерность штрафа, ездить без выполнения обязанности по страхованию своей гражданской ответственности до того момента, пока его не остановят сотрудники ГИБДД для проверки».

# ММАС ищет формат автосалона

На фоне сокращения общего масштаба заметна позитивная тенденция: участники и организаторы Московского автосалона активно ищут формат автосалона будущего, чтобы удержать аудиторию, избалованную цифровыми технологиями.



## интернет-века



Похоже, что коллег-журналистов загипнотизировал тезис о том, что «мировые автопроизводители теряют интерес к России» — именно так во всех репортажах объясняют сокращение числа марок на Московском автосалоне. Все как-то забыли, что эти проблемы сейчас испытывают все автошоу во всех концах Земли — кроме, пожалуй, шанхайского.

Сам салонный формат устарел. Десятилетиями Детройт, Франкфурт, Женева давали людям возможность увидеть, как максимум — пощупать. Гвоздями автосалонов традиционно были ай-клечеры (eye catcher) и шоу-стопперы (show stopper). Но современный человек, если хочет что-то увидеть, идёт не на автосалон, а на YouTube. Мотивацию оторваться от кресла ему даёт «экспириенс» — возможность испытать ощущение использования.

**13-й в серии**

**12 автопроизводителей**

**Андрей Панков**, гендиректор «Рено Россия»

«Renault Arkana — это первый автомобиль, построенный на SUV-платформе нового поколения, включая абсолютно новый силовой агрегат, который является передовой совместной разработкой альянса и глобального партнёра»

**Сергей Когогин**, генеральный директор ПАО «КАМАЗ» и председатель Совета НП «Объединение автопроизводителей России» (ОАР)

«Начиная с 2006 года, Московский международный автомобильный салон стал значимым событием в автомобильной жизни России. Сегодня он входит в пятерку ведущих европейских автомобильных выставок, наряду с Женевским, Парижским и Франкфуртским салонами».

**Денис Мантуров**, министр промышленности и торговли Российской Федерации

«Автомобильная промышленность России активно развивается, появляются не только новые модели автомобильной техники, но и новые компетенции, благодаря которым осуществляются инновационные проекты, такие как электрические, подключаемые, беспилотные и работающие на альтернативных видах топлива автомобили».

«ГАЗель NEXT» и «Яндекс Такси» — именно последняя стала истинным гвоздём автосалона, потому что на ней можно было прокатиться.

Осторожно шупает эту почву и Haval, привезший на ММАС симулятор интеллектуальной системы вождения — в нём вы могли опробовать в действии новые, более продвинутые электронные помощники водителя и систему распознавания жестов водителя.

Что ещё мы узнали? Что продавать «русский Бентли» Autus Senat на родине будут «АВИЛОН» и «Панавто». Что на российский рынок легковых автомобилей приходят две новые китайские марки JAC и GAC и азербайджанская Khazar. Что вскоре в гамме собираемых и производимых в России автомобилей появятся кроссовер-купе Renault-Arkana, новая Lada 4x4 и Haval H7.

А то, что часть западных производителей теряют интерес к России, может быть и к лучшему — если кто-то уйдёт, остальным станет легче дышать на сузившемся внутреннем рынке. ■



**Йерун ван де Браак**, отдел рынка автокомпонентов Ассоциации RAI

«Во время проведения международных выставок мы всё чаще ориентируемся на организацию совместных стендов. Тем самым Ассоциация оказывает более эффективную поддержку своим участникам. Преимущество участников от работы на совместном стенде состоит в снижении затрат на участие в выставке. Помимо этого, мы берём на себя существенную часть организационной работы, повышая заинтересованность в посещении стендов Holland House».

# «МИМС.Автомеханика Москва»

## группируется по странам

Может ли нация быть брендом? Как решить топливные проблемы гибридных автомобилей? Кто из автопроизводителей всерьёз намерен бороться за сузившийся рынок запчастей? «МИМС.Автомеханика Москва» даёт пищу для размышлений.

**На**

«МИМС.Автомеханика Москва» в этом году отсутствовал ряд привычных участников, включая Denso, NGK, ZF и Valeo. Одни эксперты объясняют это желанием сэкономить — якобы выставка уже не даёт прежнюю отдачу, и её вычеркнули из маркетинговых бюджетов. Другие считают, что виновата накладка в расписании: «Автомеханика Франкфурт» в этом году проводится небывало близко по срокам к «МИМС.Автомеханика Москва».

Мы предлагаем третью версию: наблюдаемое сокращение затронуло перенасыщенные сегменты, в то время как в других сегментах мы явно видим активный рост.

Многие факты говорят в поддержку последней версии, и в первую очередь общий масштаб мероприятия: площадь нынешней «МИМС.Автомеханика Москва» на три тысячи квадратных метров больше, чем в прошлом году.

Конференц-залы, где проходила деловая программа, были заполнены до предела. Если тенденция роста

популярности форумов и конференций продолжится, то уже в будущем году организаторам придётся подбирать более просторные помещения.

Среди брендов запчастей было немало премьер. В первую очередь, это Delphi Technologies, которая официально показала в России свои автомобильные масла — самая громкая премьера в сегменте автотехники. В сегменте легковых тормозных систем представлена марка DON концерна TMD Friction. Отметим также приход корейского бренда запчастей SpeedMate.

Те, кто на рынке давно, тоже не застыли в неподвижности. Например, для вышепомянутых гибридных авто Liqui Moly представила любопытный продукт — топливную присадку, стабилизирующую свойства бензина. Она предназначена решить хроническую болезнь гибридных двигателей — дефекты топливной системы, вызванные изменением характеристик бензина из-за длительного нахождения в баке.

Заметно растёт сегмент АКБ. Драйвером его становятся системы

«старт-стоп» и «мягкие» гибридные авто. В этом году многие производители представили линейки, включающие АКБ для таких автомобилей.

Автопроизводители стали активнее бороться за сегмент постгарантайных авто. Как следствие,

мы увидели презентацию сразу двух брендов оригинальных бюджетных запчастей — от Peugeot и от Toyota.

Может ли нация быть брендом? Перспективность этой идеи доказывает рост популярности

# «Интеравто»: «цифра», аксессуары



14-я в серии    28 000 м<sup>2</sup> – площадь    ~400 участников

## и деловая программа

Тренд «Интеравто», замеченный и в прошлые годы — растущее богатство предложения в сегменте автомобильных аксессуаров, особенно цифровой электроники. Заметным событием также стала одноимённая конференция.

Эта выставка остаётся важным местом сбора специалистов сегмента автотоваров и автосервиса. Она проходит при поддержке НП «Объединение автопроизводителей России» и Национальной Ассоциации Производителей Автомобильных Компонентов (НАПАК), а участники собираются из 21 страны мира и 36 регионов нашей страны.

Программа четырёх залов, из которых два были специализированные — один по автоХимии, другой по шинам и шиномонтажу — осталась традиционной: товары для автомобилистов и автомастерских, на топовых стендах фотомодели и презентации.

Опрошенные нами участники отмечали, что несмотря на сокращение числа посетителей, «Интеравто» способствует налаживанию сбыта, установлению деловых связей и укреплению бизнес-позиций.

Из новинок отметим бренды Joyart, под которым предлагается интересные системы для хранения одежды в салоне автомобиля, и Goluk — видеорегистраторы с удалённым доступом, предназначенные для коммерческого транспорта.

Отметился на выставке Volkswagen, не ограничившийся зрелищным перформансом на Московском автосалоне: немецкий концерн провёл для своих поставщиков региональную конференцию VDA QMC. Это ещё одно подтверждение, что VDA в нашей стране намерен закрепиться надолго.

До «Интеравто» добрался тренд ремануфактуринга — на стände польской компании Profil демонстрировались восстановленные шины.

Отдельный материал мы посвятили в этом номере многообещающей практической конференции автокомпонентной отрасли «Интеравто 2018». ■

# Модернизация – это РАЗ «Тангстоун» эволюционирует в связке с партнёрами



Проведя масштабную модернизацию, Рязанский аккумуляторный завод «Tungstone» решил закрепить успех дебютным участием в «МИМС.Автомеханика Москва 2018». Генеральный директор предприятия Юрий Васильев рассказывает об успехах в развитии, позволивших заводу стать поставщиком КАМАЗ и МАЗ и даже техническим партнёром команды «КАМАЗ-Мастерс».

### С чем вы вышли на «МИМС. Автомеханика Москва 2018»?

Наш завод впервые выставляется на МИМС. Мы посчитали необходимым участвовать в связи с успехами в области производства стартерных аккумуляторных батарей для грузовой автомобильной техники. Мы гордимся тем, что нашу продукцию признает лидер российского автомобилестроения КАМАЗ, поставщиком которого мы являемся, предлагая не только традиционные аккумуляторные батареи, но и батареи для новой техники. Мы — технический партнёр команды «КАМАЗ-Мастер», о чём свидетельствует наш логотип на кузове автомобилей «КАМАЗ-Мастер».

### Что сегодня представляет собой РАЗ «Тангстоун»?

Рязанский аккумуляторный завод — один из ведущих про-



изводителей свинцово-кислотных аккумуляторных батарей и промышленных аккумуляторов в России. Учредителем завода является

российская компания «Акку-Фертири», лидер отечественного рынка промышленных аккумуляторов.

Первая батарея была выпущена предприятием в 2008 году, хотя история английского завода «Тангстоун», правопреемником которого является Рязанский аккумуляторный завод, ведётся еще с 19 века. Сейчас мощность завода составляет около 60 млн ампер-часов в год.

О развитии завода говорят и такие цифры: в 2009 году количество переработанного в аккумуляторы свинца составило 1000 тн, а в 2017 году — более 9000 тн. Оборот предприятия превысил 2 млрд рублей в 2017 году.

### О каких инновациях в работе предприятия автоспециалистам интересно узнать?

С целью повышения качества, производительности труда и номенклатуры, количества выпускаемой продукции на предприятии разработан план модернизации «РАЗ-индустрия». В его рамках реализуется программа постепенной замены устаревших видов оборудования на современные аналоги, устанавливается новое оборудование, осваиваются более совершенные технологии. Завод освоил выпуск аккумуляторов с сорбированным электролитом (AGM-технология) и герметизированных аккумуляторов с предохранительным клапаном для избытка газов (VRLA — технология).

Сегодня модернизация активно продолжается. По программе импортозамещения осваиваются новые изделия, которые ранее в России не производились. В рамках данной программы финансовая помощь предприятию оказывается Фондом развития промышленности.

### Все понимают, что качество — реальная проблема российского рынка. Как вы обеспечиваете его стабильность?

Система качества РАЗ «Тангстоун» сертифицирована на соот-

вествие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 и ГОСТ Р ИСО/ТУ 16949-2009. На заводе функционируют аналитическая и испытательная лаборатории, оснащённые современным оборудованием для физических и химических методов анализа.

Предприятие предъявляет высокие требования к качеству сырья. Именно устойчивые партнёрские отношения с поставщиками изначально определяют ответственность завода перед потребителями продукции.





## 60 млн ампер-часов в год

составляет мощность Рязанского аккумуляторного завода «Тантстоун»

Как посетители «МИМС.Автомеханика Москва 2018» принимают вашу продукцию?

Нам удалось наметить пути сотрудничества с новыми партнёрами в тех регионах, где наша продукция ранее не была представлена. Также наш стенд посетили многие существующие партнёры из разных регионов России и СНГ.

В каких регионах продукия

«Тантстоун» хорошо принята рынком?

Рынки сбыта аккумуляторов и аккумуляторных батарей завода являются вся Российской Федерации, Казахстан, Беларусь, Киргизстан, Азербайджан, Таджикистан, Грузия, Армения. Стартерные батареи выпускаются под марками SPUTNIK, SILVERSTAR, RAZ, GLADIATOR и TS.

Кроме того, завод комплексует батареями TUNGSTONE автозаводы КАМАЗ и МАЗ. Корпоративными покупателями промышленных аккумуляторов «ШТАРК» и «СТАРК» Рязанского аккумуляторного завода являются такие известные корпорации, как «Газпром», РЖД, МТС и другие.

Как вы развиваетесь в условиях стагнации вторичного автомобильного рынка?

Развитие дистрибуции нашей продукции на всей территории нашей страны и в ряде зарубежных стран — ключевая задача предприятия в этих условиях. Наличие большого количества партнёров, продающих продукцию завода, и активное продвижение продукции, безусловно, сказывается на

стабильности продаж. Выставка «МИМС 2018», на наш взгляд, — это серьёзный механизм достижения данной цели.

Мы понимаем, что главным ресурсом завода были и остаются люди: на предприятии трудится более 400 человек. «Именно люди являются источниками идей и генераторами действий, необходимых для того, чтобы реализовать улучшения» — эти слова легендарного Генри Форда как нельзя более полно отражают стратегию предприятия в отношении роли персонала.

Также мы считаем важнейшим залогом успеха улучшение потребительских свойств и качества продукции, системы управления и дистрибуции, постоянное совершенствование и освоение современных технологий в производстве и продвижении продукции на рынке.

Что вы хотите добавить?

Рязанский аккумуляторный завод «Тантстоун» нацелен в будущее с идеями развития новых направлений, усовершенствования продукции и процессов. Коллектив завода верит в свой успех и стремится к его достижению. ■

+7 (4912) 24-17-42

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

[info@tungstone.ru](mailto:info@tungstone.ru)

НОВИНКА

**СИБЕК**

sibek.ru

Россия, Омск, ул. 20-я Северная, 107.  
Телефон: +7 (3812) 97-22-70

Электронная почта: [sales@sibek.ru](mailto:sales@sibek.ru)  
Сайт: [sibek.ru](http://sibek.ru)

# «Клёст»

## шиповальный полуавтомат

модель 2018 года

Шиповальный полуавтомат «Клёст» предназначен для ошивки шин шипом с наружным диаметром 8 мм и высотой от 9 до 13 мм в подготовленные отверстия автомобильных покрышек диаметром до 860 мм и шириной до 350 мм.



- Установлена штоковая головка с модернизированным механизмом подачи шипа.
- Шипоподающее устройство правильно ориентирует шипы и подает их в шипопровод.
- Регулируемая конструкция рабочего стола обеспечивает правильное расположение шипуемых покрышек разных типоразмеров.
- Имеется удобная подсветка рабочей зоны.
- Высота шипа регулируется вне зависимости от высоты протектора.
- Улучшена конструкция впрыска смазывающей жидкости.
- Возможна точная регулировка темпа работы полуавтомата.
- Управление рабочим циклом осуществляется при помощи ножной педали.

# Webasto на Отопители, накрышные системы

Новые продукты сегмента крышных систем стали самой заметной частью стенда компании в рамках ММАС-2018. Но конечно, экспозиция стенда Webasto включила также популярные предпусковые подогреватели и набирающие популярность зарядные устройства для электромобилей.



Самые популярные в России продукты Webasto — это предпусковые подогреватели для легковых автомобилей Thermo Top Evo в вариантах Start и Comfort+. Оба снова были представлены в этом году на стенде компании.

Модель Start ориентирована на прогрев двигателя за счет более быстрого нагрева охлаждающей жидкости и более поздней активации штатного отопителя салона.

Такой алгоритм работы снижает потребление топлива и электроэнергии.

В модели Comfort+ реализован алгоритм работы, оптимизированный для быстрого прогрева салона. На обеспечение максимальной эффективности работает и более высокая температура охлаждающей жидкости (подогреватель нагревает именно ее и собственным насосом прокачивает по контуру), и более ранний запуск вентилятора HVAC,

и быстрый нагрев благодаря специальной программе управления жидкостным насосом.

Отопители Webasto второго типа — воздушные Air Top, известные у нас как «фены» — также работают на топливе без запуска двигателя автомобиля. Чаще всего они применяются в кабинах грузовиков и на легком коммерческом транспорте, однако нередко используются для отопления салонов больших внедорожников и универсалов, например, охотниками и рыбаками.

Такое устройство находится в кабине, салоне или грузовом отсеке, забирает из него холодный воздух, нагревает и подает обратно — прогрев также осуществляется с помощью топливной горелки. На стенде посетители могли познакомиться с самым компактным отопителем линейки Air Top модели 2000 STC максимальной мощностью 2 кВт, который можно использовать как на коммерческом транспорте, так и в легковых автомобилях для обогрева на длительных стоянках.

В прошлом году компания Webasto объявила о старте стратегии поддержания низких цен на

Компания Webasto Group входит в сотню крупнейших мировых поставщиков автокомплектующих. С момента основания в 1901 г. она является глобальным партнёром по инновационным крышным системам, системам отопления и кондиционирования для практически всех производителей автомобилей. Головной офис Webasto находится недалеко от Мюнхена, а подразделения — более чем в 50 странах, свыше 30 из них включают в себя производственные площадки. В 2017 г. объём продаж немецкого производителя превысил 3,5 млрд евро

# ММАС-2018 и зарядные устройства



Air Top 2000 STC

свою продукцию на российском рынке. В этом году специальные цены по-прежнему действуют на отопители Thermo Top Evo Start и Air Top 2000 STC, предлагаемые на условиях публичной оферты. В компании уверены, что реализация данной долгосрочной стратегии позволит большому количеству автолюбителей по достоинству оценить преимущества продуктов Webasto.

Важным трендом современной автомобильной индустрии является электрификация. Однако ресурсы по выработке тепла силовыми установками современных гибридов и электромобилей весь-

ма ограничены. Поэтому компания Webasto, лидер сегмента отопительных систем для автомобилей, предложила (пока только для установки на конвейере) легкое и эффективное решение для автомобилей с электрифицированной силовой установкой — высоковольтный отопитель Webasto HVN (High Voltage Heater). При тепловой мощности до 7 кВт он обладает малым весом (2 кг) и компактными размерами (1700 см<sup>3</sup>) и работает в диапазоне напряжений 250–450 В. Благодаря использованию высоких технологий, преобразование тепла осуществляется практически без потерь с КПД более 95%.

### Крышные системы

Московский международный автомобильный салон традиционно становится площадкой для презентации новых автомобилей. Этот год не стал исключением: в рамках автосалона состоялась официальная российская премьера нового поколения Hyundai Santa Fe. Именно новый Santa Fe, оснащённый панорамной крышей от Webasto, стал ключевым элементом экспозиции стенда компании.

Широкая панорамная крыша, доступная для данного автомобиля в качестве опции, состоит из двух стеклянных панелей. При открытии передняя панель плавно сдвигается за заднюю, обеспечивая

максимальную площадь открытия. Малая высота модуля увеличивает свободное пространство внутри автомобиля, пропуска в салон больше света и создавая атмосферу комфорта и уюта.

### Зарядные устройства для электромобилей

Создание специализированных решений для электромобилей — относительно новое направление для Webasto, однако уже созданные продукты вызвали большой интерес потребителей к данному сегменту рынка.

Одним из таких продуктов, также представленных на стенде Webasto, стала зарядная станция для автомобилей Webasto Pure. Компания намерена активно развивать данный сегмент: в ближайших планах создание мобильной зарядной станции и ряда других решений. С ростом рынка электромобилей в России Webasto начнет поставки и в нашу страну.

Будущее автомобилестроения уже наступило. В этом воочию убедились посетители стенда Webasto на Московском международном автомобильном салоне. ■



Thermo Top Evo Start

Подробную информацию о компании Webasto можно получить на сайте [www.webasto.ru](http://www.webasto.ru)



Webasto Pure

# CWORKS:

Корпорация Toyota Tsusho выпускает запчасти под отдельным брендом для постгарантийных автомобилей — качество «оригинальное», цены демократичные. Мощности компании позволяют охватить не только собственный модельный ряд японского производителя, но и автомобили других марок — так появился бренд CWORKS®, подаривший легендарное качество владельцам авто прочих марок. Сергей Воронов, заместитель генерального директора компании «Оптимум Трейдинг», рассказывает о планах по развитию бренда на российском рынке.

Вы выводите новый бренд на российский рынок в период стагнации. Что даёт вам основания рассчитывать на успех?

Бренд CWORKS® принадлежит Toyota Tsusho Corporation, входящей в состав Toyota Group. Это компания, обладающая огромным опытом поставок запчастей на глобальный вторичный рынок и компонентов на сборочные производства Toyota по всему миру.

Выведение на рынок бренда CWORKS® для них относительно новый проект. Но компания обладает достаточной экспертизой, чтобы гарантировать качество продукции, где бы она ни выпускалась — в Японии, Европе, России, Тайване, Корее или любой другой стране. Мы уверены, что поставляемые с любых заводов Toyota Tsusho запчасти будут соответствовать самым высоким стандартам компании.



Стать поставщиком корпорации Toyota Tsusho для завода — задача практически невыполнимая из-за высочайших требований, предъявляемых к партнёру. Из 20 заводов только 2 могут стать производством, сертифицированным по стандартам TTS. Да, такой отбор поставщиков означает не самые низкие цены, но в то же время гарантирует высокое качество деталей. Так, например, кузовные дета-

CWORKS® Certified Parts — бренд корпорации Toyota Tsusho, созданный с целью обеспечить высокое качество технического обслуживания и ремонта автомобилей азиатского и европейского производства. В портфеле бренда CWORKS® более 25000 наименований запасных частей для технического обслуживания и ремонта, кузовных деталей, продаваемых через сеть Toyota Tsusho, включающую 970 групп компаний в более чем 90 странах

## Легендарное качество, которое могут испытать все

ли поступают нам только с одного завода из числа крупнейших производителей кузовного «железа» для Toyota Motor, расположенного в Тайване. Пусть это не самые дешёвые детали, но у станции кузовного ремонта не будет проблем с их установкой на кузов, геометрические и прочие параметры будут точно соответствовать документации.

Одна из наших приоритетных задач — закрыть линейку расходников для ТО для автомобилей азиатских марок и европейских, наиболее востребованных на российском рынке. Для последних запчасти производятся в Европе.

**Как вы будете строить отношения с торговыми партнёрами?**

Мы серьёзно относимся к выбору партнёров. Сотрудничество с каждым потенциальным дистрибутором рассматривается в индивидуальном порядке и подлежит акцептованию со стороны Toyota Tsusho.

**Кого вы видите своим конечным потребителем?**

В первую очередь — независимые сервисные станции и розничный сегмент.

Конечно, мы не будем стремиться представить запчасти CWORKS®

в каждом гараже — качество запчастей должно соответствовать качеству её установки.

Для дилерских станций продажа неоригинальных запчастей тоже интересный бизнес, но они вынуждены балансировать между обязательствами перед автопроизводителем и своей выгодой. Тем не менее, мы открыты к диалогу с ними.

**Будет ли партнёрская программа по бренду CWORKS?**

В настоящее время мы осуществляем поддержку партнёров во всех регионах присутствия бренда, направленную на развитие розничных продаж. В будущем году мы планируем программы, включающие брендирование СТО.

**Когда торговый оператор берёт на склад новую продукцию, он рискует, что та или иная позиция «не пойдёт» и образуется неливид.**

Мы понимаем этот риск и готовы с каждым партнёром работать индивидуально, обсуждая варианты — обратный выкуп запчастей, экспресс-доставка, схема ответственного хранения.

Мы хотим использовать мировой опыт Toyota Tsusho по работе на вторичном рынке, чтобы прода-



вать в России хорошие запчасти по адекватной цене. Конечная цель — чтобы розничный покупатель был доволен, а для этого мы готовы с каждым торговым партнёром договариваться индивидуально, работая по системе case-by-case. На данном этапе мы прикладываем все усилия, чтобы наши партнёры уже сейчас почувствовали огромный потенциал и перспективы бренда CWORKS®.

В России дистрибутором запчастей CWORKS® является «Оптимум Трейдинг», дочернее предприятие компании Toyota Tsusho Corporation

+7 (495) 221-00-61  
cworks-parts.ru  
sales@optimumauto.ru



# В Японии Моторные

Вы были на «Интеравто 2018»? Тогда вы наверняка помните стенд красивого зелёного цвета и меткий слоган в руках японцев: «Мы делаем моторное масло лучше, чем играем в футбол». Японские моторные масла MOLYGREEN стали ОДНИМ ИЗ ХИТОВ ВЫСТАВКИ.

**A**UTOBACS — это одна из крупнейших внутрияпонских сетей дистрибуции товаров для автомобилей и сервисных услуг, включающая почти 600 точек продаж на японском архипелаге. Продажи в AUTOBACS обязательно учитывают японские маркетологи, когда хотят посчитать долю бренда на внутреннем рынке.

С 2009 года в сети быстро росли продажи нового моторного масла MOLYGREEN, обогнав один за другим устоявшиеся бренды, к 2017 году оно поднялось в топ-3 AUTOBACS в группе автомобильных масел.

Синтетические масла премиум-класса MOLYGREEN появились как продукт для гибридных двигателей — именно в Японии автомобили этого типа впервые стали популярными, и до сих пор страна держит лидерство по доле гибридов в автомобильном парке. Разрабатывая свой первый и главный пролукт, масло HYBRID 0W20, создатели MOLYGREEN сдела-

ли ставку на основное, что ценят японцы — экономичность и экологичность. Инновационный состав обеспечивал высочайшую прочность масляной плёнки на разрыв, максимально защищая детали двигателя от износа.

Позднее, применив ту же парадигму, компания выпустила широкую линейку всесезонных масел, работающих в широком температурном диапазоне.

В настоящее время ассортимент MOLYGREEN покрывает потребности модельного ряда как японских, так и западных автопроизводителей. В гамме есть и полусинтетические масла для автомобилей с большим пробегом, а также для дизелей, оснащённых устройствами дополнительной очистки отработавших газов, такими как сажевый фильтр. Можно купить топливные и масляные присадки MOLYGREEN, высококачественные жидкости для автоматических и вариаторных трансмиссий, очистители тормозной системы.

MOLYGREEN — это не только передовое, но и по-настоящему качественное японское масло. Завод обеспечивает двойной контроль качества и строгий контроль от подделок.

В России эти японские масла продаются с 2014 года, когда компания «Логос» стала национальным дистрибутором марки. Партнёрство оказалось настолько удачным, что теперь компания «Логос» не только поставляет масла в Россию, но и стала важной обратной связью для японского производителя в части требований, предъявляемых российским рынком. Теперь новые моторные масла и специальности MOLYGREEN проходят испытания в российских условиях.

В реальной эксплуатации масло тоже подтвердило высокое качество, многолетнюю проверку в суровых условиях Сибири. Например, в Новосибирске и Омске масла MOLYGREEN продаются уже 3 года. В 99% конечный потребитель возвращается к продукту после первого использования.

Автомобильные масла премиум-класса MOLYGREEN появились как продукт для гибридных двигателей, и в этой ипостаси набрали огромную популярность. Позднее философия «экономичность+экологичность» была перенесена на широкую гамму продуктов, покрывающих японский и западный модельный ряд, включая моторные масла, жидкости для автоматических и вариаторных трансмиссий, а также спецжидкости.

# В моде зелёное масло MOLYGREEN

Несмотря на то, что сотрудничество началось в период быстрого обвала российского рынка, продажи марки прирастали по 30% ежегодно в натуральном выражении. Темпы роста сохраняются и сейчас. В настоящее время представительства «Логос» есть во всех крупных городах России, в сеть продаж MOLYGREEN входит более 800 торговых точек и станций техобслуживания.

Компания «Логос» продолжает развивать сеть продаж, предлагая, в том числе, организацию точек продаж под монобрендом MOLYGREEN. Партнёры получают продукт доказанного высокого качества, которому доверяют большинство владельцев японских авто.

Представительства «Логос» в Московской области и Краснодаре — одни из самых молодых. Например, подмосковное представительство начало действовать в сентябре 2017 года. Выходя в этот регион, команда компании «Логос» чувствовала большую ответственность — как кипрский столичный автодилер примет новый продукт? К счастью, москвики оценили моторное масло.

Для дилеров российский дистрибутор MOLYGREEN разработал программу маркетинговой поддержки, включая удобный онлайн-сервис с личным кабинетом. Быструю доставку обеспечива-



ют склады во всех макрорегионах России. Ежегодно проходило тренинги в Японии, команда «Логос» приглашает представителей японской компании и в Россию, чтобы на базе «Логос» проводить обучающие семинары для персонала торговых точек и СТО, работающих с продукцией Green Auto Service Group. — Качество продукции на высоте, с ним мы легко конкурируем с мировыми брендами. Как показала практика, клиент, перейдя на продукцию MOLYGREEN, остаётся доволен и возвращается снова. ■

**MOLYGREEN — синергия экологичности и экономичности**  
**MOLYGREEN-oil.ru** **office@logosparts.ru**

# TAUBERG™

## Миссия: голландское качество

Страны бывшего СССР — особый регион для мировых производителей моторных масел. Ценовая ниша масел премиум-сегмента недостаточно пользуется спросом, но голландская марка TAUBERG предлагает оптимальное соотношение высокого качества продукции и цен.



## качество

Лояльная ценовая политика и понятная система продвижения — два фактора, стоящие за быстрым проникновением на рынок этого голландского бренда качественной автохимии. На «МИМС.Автомеханика Москва 2018» команда TAUBERG набирала новых дистрибуторов в ряде регионов мира.

Голландские масла традиционно считаются одними из лучших. Обратная сторона высокого качества — практически все они относятся к премиум-сегменту с соответствующими ценниками.

История TAUBERG™ началась с решения компании TechnoGroup разорвать привычную связь «качество-цена». Компания видит своей миссией максимальный охват потребителей качественной проверенной продукции. Основная идея бренда: не переплачивать за марку, платить только за качество.

TechnoGroup начинала свою историю с производства судовых масел и со временем выросла в крупную международную компанию, производителя автомобильных масел и других технических жидкостей высокого качества. Основой компании на протяжении всего времени её существования является штат высококвалифицированных технологов и инженеров, непрерывно работающих над созданием и усовершенствованием рецептур производства автомобильных масел и припасок к ним.

Перед выпуском нового продукта TechnoGroup проводит испытания надёжности. Это является гарантом того, что продукт полностью проверен и не подведёт вас при любой нагрузке на автомобиль.

Предложение постоянно расширяется. Появилась специальная линейка для коммерческой техники, рассчитанная на стабильную работу в условиях жаркого климата. В ближайшее время планируется ввод в ассортимент новых наименований, которых требует меняющийся рынок.

Концепция TAUBERG: не переплачивать за марку, платить только за качество



Для данных рынков не подходит привычная маркетинговая стратегия. Поэтому совместно с российским производственно-торговым партнёром компанией TechnoGroup была разработана специальная программа поддержки новых дистрибуторов TAUBERG™, позволяющая в короткие сроки наладить систему сбыта и продвижения.

Новым партнёрам передаётся система продвижения товара, эффективная для их регионов. Новые клиенты не тратят сил, времени и средств на маркетинг, так как российский торгово-производственный партнёр TechnoGroup предлагает готовые решения на выбор. А высокое качество и полное отсутствие рекламаций защищают их от репутационных потерь. В качестве дополнительного поощрения за выбор TAUBERG™ новые клиенты получают приятные бонусы.

Политика TAUBERG™ — максимальная лояльность к торговым партнёрам, поэтому все условия по сотрудничеству и развитию обсуждаются обоюдно и индивидуально.

Уверенность в продукте и клиентоориентированность — вот основные показатели, выделяющие TAUBERG™ среди аналогичных товаров этого сегмента.

Бренд TAUBERG™ всё ещё находится в начале пути по завоеванию рынков России и стран СНГ. Положение новичка даёт ряд плюсов, хотя и несёт определённые вызовы. Выявление на рынок новой марки связано с определённым риском; с другой стороны, в текущей экономической ситуации ниша масел достойного качества по умеренной цене стала одной из самых актуальных и перспективных.

Впереди большой путь. Предстоит охватить сбытом все страны СНГ, Ближнего и Дальнего Востока — и, конечно же, крупные регионы России. Сеть дистрибуторов TAUBERG™ продолжает расширяться. Ваша компания может стать следующим успешным звеном растущей сети. ■

Вся продукция, маркетинговые акции и условия партнёрства на сайте [TAUBERG-oil.com](http://tauberg-oil.com)

# Экономия для Ремонт алюминиевых

Станки Diamantor хорошо известны европейским независимым сервисменам. Они позволяют с высокой точностью и производительностью восстанавливать алюминиевые диски. Конструктор станка Diamantor и основатель компании AST Services Майе Филипп ответил нам на вопросы, касающиеся технологии и маркетинга услуги восстановления колесных дисков.

### Каков точный профиль деятельности вашей компании?

Diamantor — один из самых популярных станков в нише восстановления легкосплавных дисков для автомобилей. Это даёт экономию автовладельцам — не надо покупать новые диски — и увеличивает прибыль автомастерской, поскольку ремонт даёт более высокую маржу, чем продажа новых дисков на замену.

Это также позволяет избежать ущерба для экологии, связанного с переплавкой старого диска и изготовлением нового.

### В чём отличия вашего оборудования от конкурентного?

Основное преимущество — в скорости и качестве ремонта. На сегодня наш станок обеспечивает самую высокую скорость обработки и выхода конечной продукции.

Мы гарантируем, что контур и цвет диска после обработки не будут отличаться от нового, так что все четыре диска на автомобиле оказываются абсолютно идентичны. Поэтому наше оборудование сейчас высокий спрос у страховых компаний — они заинтересованы не покупать новый диск, а восста-



новить старый. Мы уделяем большое внимание тому, чтобы конечные потребители были максимальны доволны.

Затем, мы стремимся сохранить максимальное количество исходного материала на диске, более 99%. При повреждениях глубже 1 мм, когда идёт обработка с наплавлением алюминия аргоновой среде, подбирается материал той же плотности — вы знаете, что диски различных автопроизводителей отличаются плотностью и покрытием. Это позволяет сохра-

нить геометрию и балансировку, обеспечивая наибольшую безопасность водителя.

Также оборудование выделяется лёгкостью использования. Diamantor — это оборудование, созданное совместными усилиями инженера и автомеханика. Автомеханик помогает в оптимальной установке, а инженер создаёт оборудование простое в использовании, быстрое и эффективное. Мы проводим двухдневное обучение операторов для всех клиентов, и благодаря этому они выполняют больший объём работы за меньшее время. Сам станок работает в автоматическом режиме, считывая с диска информацию о производителе.

### То есть, оборудование работает с дисками OEM?

Да, причём люкс-класса. Цена на диски для автомобилей среднего класса редко превышает 500 евро, восстанавливать ихнерентабельно — цена восстановления одного диска в Европе в среднем составляет 150 евро. А вот цена на диски для различных люкс-марок может доходить до 2000, а иногда и до 3000 евро. Разница будет существенной для владельцев машин люксовых марок.

# автовладельцев дисков по-швейцарски

### Работает ли оборудование с дисками, производимыми люкс-тюнерами и стайлинговыми ателье?

В станок заложена база данных, работающая автоматизировано. Сканируя диск, Diamantor находит в нашей базе данных информацию о его производителе и начинает работу. Если ему это не удаётся, станок просто считывает весь контур диска, чтобы определить геометрию.

### Какова производительность оборудования?

Для 4 разных дисков время обработки составит 1 час. Если берутся одинаковые диски с одной машины, то около получаса. Полный цикл восстановления, включая снятие лака и нанесение лакокрасочного покрытия, занимает 2 часа — то есть, если приезжает клиент и просит восстановить все 4 диска, то через 2 часа он может забрать машину с дисками, которые будут выглядеть как новые.

Для дисков размером меньше 21 дюйма обработку можно делать, не снимая шину с диска, что позволяет сэкономить больше времени.

В Европе среди наших клиентов есть автосервисы, пропускающие через линию до 60 машин за 16-часовой рабочий день.

### Автомастерские какого профиля будут заинтересованы в покупке станка Diamantor?

Наша клиентура очень разнообразная. Её основа — малые предприниматели-сервисмены. У них будут небольшие объёмы,



3–4 диска в неделю, но при таком объёме машина уже окупается и даёт постоянную прибыль.

Следующий тип клиентов — фирмы по прокату и перепродаже машин, поскольку восстановление дисков увеличивает стоимость при перепродаже.

Также есть узкая, но стабильная категория клиентов — люди, работающие с ретро-автомобилями.

В России автосервисы могут иметь такую категорию клиентуры, которой не существует в Европе. Зимой клиенты оставляют на хранение большое количество летних колёс, нуждающихся в ремонте — а летом наоборот. Такой клиентуре можно предлагать опцию обновления дисков во время хранения. Таким образом, клиент будет забирать новые диски весной и осенью.

### Сколько места занимает оборудование?

Минимальная площадь, которую требует полный комплект оборудования, включая обработку и покраску, составляет 25 кв. м. — всё это мы можем поставить по запросу клиента.

Также мы предлагаем комплекс для установки в торговых центрах и на подземных парковках, занимающих два парковочных места.

### Вы продаёте только оборудование или сервисную концепцию?

В цену оборудования входит обучение оператора и бесплатные ремонтные работы в течение 2 лет. Мы заинтересованы в том, чтобы оператор научился работать качественно и быстро, чтобы автосервис нарабатывал клиентскую базу,



Уникальные характеристики оборудования Diamantor обеспечиваются двумя изобретениями господина Майе Филиппа, защищёнными патентами. Качество обработки настолько высоко, что ни визуально, ни с помощью балансировочного станка или весов не удается обнаружить разницы между новым и восстановленным дисками

ляет взять наименьшую комплектацию, если вы начинаете бизнес с нуля.

Сэкономить можно также, найдя замену европейскому станку правки дисков — в России можно найти аналог дешевле, при этом вполне качественный. Тогда у нас вы приобретаете только Diamantor.

#### **Будет ли маркетинговая поддержка клиентов?**

Мы составляем бизнес-план по просьбе клиента, что помогает ему набирать клиентуру, решаем проблемы с банковскими счетами и международными денежными переводами.

#### **Как проходит обучение персонала автомастерской?**

Курс занимает 2 дня: полдня на теоретическое обучение, остальное — практика.

Для людей, которые только начинают работать в этом бизнесе, есть отдельная 10-дневная программа. У них будет обучение определенного профиля, а разносторонняя программа по ремонту и восстановлению дисков.

Обучению уделяется очень большое внимание, поскольку от работы оператора будет зависеть качество обработки диска. А от этого зависит, сколько конечных клиентов будет у автосервиса.

Наша задача — максимально поддержать клиента. Станки Diamantor должны работать много и жить долго. ■

а с оборудованием у клиентов не было проблем. Мы также предоставляем набор расходных материалов, чтобы клиенты имели возможность их использовать в течение шести первых месяцев. Благодаря простой конструкции Diamantor почти не требует затрат на ремонт или замену основных частей.

Также в гарантию входит дистанционная диагностика и помощь, если с компьютером произойдет неполадка. Оператор Швейцарии дистанционно подключается к машине и устраняет неполадку.

Также мы поставляем свои лакокрасочные материалы, чтобы получить большую уверенность в качестве.

[www.ast-services.eu](http://www.ast-services.eu)

# АЛЯСКА

## ОХЛАЖДАЮЩИЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЖИДКОСТИ

[www.tosol-info.ru](http://www.tosol-info.ru)



# Национальные определяют культуру бизнеса

Импортёры из каждой страны имеют свой, особенный подход на российском рынке. Если хотите — почерк. Каждый приносит свою культуру ведения бизнеса. Мы решили сделать обзор иностранных павильонов «МИМС.Автомеханика Москва», от гигантского китайского до миниатюрного французского.

# павильоны культуры бизнеса



## Китай «Китаифилы» и западники

**618** компаний

**567** стендов в Национальном павильоне

По масштабности участия китайские компании с большим опережением занимают первое место среди всех наций — даже россиян было в 1,5 раза меньше. Стенды с надписью China занимали весь седьмой павильон «Экспоцентра».

Другой вопрос — площадь экспозиции и качество работы на выставке — тут китайцы явно проигрывают. Нацпавильон смахивал на вешевый рынок, его занимали малые компании, представляющие «настоящие китайский стиль» — «ноу-нейм». Посетителей в нём было мало, а участники практически не прикладывали усилий, чтобы их привлечь.

В то же время существует другая категория китайских компаний — как правило, из числа более крупных. Они перенимают западный стиль брендинг-менеджмента и старательно стирают у себя признаки «китайскости». В частности, за счёт размещения в общих залах бок о бок с коллегами из России и стран Запада.

## Турция С переменным интересом

**65** компаний

**49** стендов в Национальном павильоне

В последнее время в информационном пространстве не раз говорилось, что турецкий бизнес теряет интерес к России и разворачивается лицом к Европе. Но не менее турецкий павильон на МИМС поражал размахом — почти 1000 кв. м. Половину компаний участовали организованно под управлением Союза экспортёров автомобильной промышленности Турции Улудаг. Как нам сообщили в Улудаг, все турецкие участники «были доволены тем, как прошло и закончилось мероприятие, и впечатлены его статусом».

При этом, на субъективный взгляд, южные соседи не казались заинтересованными в контактах с посетителями. Порой наблюдалась следующая картина: пока посетители ждали у стойки, работники стендов делали коллективное фото или пили чай. Может быть, то, что нам кажется нарушением бизнес-этики — просто особенности культуры?

## Южная Корея С пониманием русской души

**53** компаний

**49** стендов в Национальном павильоне

Корейцы выступали менее организованно, чем турки. Фактически, единый координирующий центр — ассоциация AIN Global — объединил всего 13 компаний, поставщиков мега-концерна Hyundai.

Однако в целом «корейский квартал» занимал почти треть павильона «Форум» в «Экспоцентре». Здесь было добрых полсотни компаний из Южной Кореи, отличить которых можно было по единому баннеру с огромным словом Korea.

Несмотря на отсутствие единого организатора, у корейских компаний было много общего в бизнес-стиле. Например, на каждом стенде был либо русскоязычный представитель компании, либо переводчик. От китайцев и турок их отличали в лучшую сторону активная позиция и внимание к посетителям.

## Тайвань Когда культуры слишком много

**48** компаний

**31** стенд в Национальном павильоне

Тайваньские участники выделялись высокой бизнес-этикой и хорошим знанием английского языка. Однако компании из этой полуизолированной провинции Китая получили не очень высокие результаты. Как объяснили в Тайваньской ассоциации производителей транспорта TTVA, российский рынок тайванцы относят к категории сложных. Китайцы держат цены на 30—40% ниже тайваньских, а для многих российских партнёров цена — это главный фактор выбора.

Кроме того, гости явно не учили языковой фактор — если ведёшь дела в России, нужно уметь вести переговоры на русском языке. Так что в последний день выставки многих тайваньских участников на стенах уже не было.

Автомобилестроение Тайваня пока пристраивается к России, но считает его перспективным. Недаром среди участников была, например, особая Ассоциация региона Центральной и Восточной Европы и CIS (Taiwanian Central, Eastern Europe and CIS Association).

Число иностранных павильонов «Автомеханика Москва» в этом году выросло до десяти. Для сравнения, в 2017 году объединёнными усилиями выставлялись компании из Китая, Германии, Италии, Франции, Кореи, Турции, Тайваня и Сингапура

## Польша Один за всех, все за Польшу

**30** компаний

**30** стендов в Национальном павильоне

Польский павильон — это однозначно удачный дебют. Концептуально он отличается от перечисленных выше павильонов Китая, Турции, Кореи и Тайваня. Польские компании были представлены в разных павильонах и отличались как размерами, так и застройкой, их объединяло только наличие на стенде подвесных колонн с надписью — Polska. Кроме того, около 15 из 30 польских компаний участвовали в МИМС в рамках программы финансирования Польского агентства развития предпринимательства.

Один из стендов принадлежал Польскому агентству по инвестициям и торговле PAIH, продвигающему бренд Polska как таковой. На этом же стенде работали представители Польской автомобильной группы — некоммерческого объединения производителей автокомпонентов. На стенде говорят, что стремятся сделать бренд Polska таким же узнаваемым, как Made in Germany.

## Германия Обрусевшие и окопавшиеся

**13** компаний

**10** стендов в Национальном павильоне

Хотя немецкий павильон занимал относительно небольшую площадь, здесь хватало именитых брендов: Borg Warner Aftermarket, Ferdinand Bilstein, Neuer, IHS Markit, MS Motorservice, Kraft и другие.

Интереснее другое. Ряд хорошо известных немецких компаний зарегистрировались как российские участники, включая «Оптибент Пауэр Трансмиссион», «Бош-Сервис» и «МАН+Хуммель». То, что организаторы насчитали всего 13 немецких компаний — показатель того, насколько глубоко немецкий и российский бизнес слились воедино. В свое время немецкие автомобилестроители были одними из первых иностранцев, пришедших в Россию. Многие работают на этом рынке уже по 15—25 лет и успели прочно окопаться здесь. Немцам проще, чем кому-либо, пропустить один год выставки — даже при этом условии немецкие товары неизбежно появятся на рынке — на сайтах десятков российских партнёров.



**Италия**  
Гимн независимости  
**12 компаний**

**4 стенд в Национальном павильоне**

Среди итальянцев также хватало именных брендов, включая Brembo, E.Sassone, Japanparts Group и Dayco Europe. Последняя даже привезла в Россию горячие технологические новинки, такие, как ремень ГРМ в масляной ванне и ремкомплект с ремнем ГРМ, покрытым пленкой ПЭТФ, увеличивающей устойчивость к износу.

Всего 4 из 12 участников воспользовались возможностью присоединиться к национальному павильону. С одной стороны не густо; с другой, мы заметили, что западным компаниям вообще более свойственно выступать самостоятельно. Отчасти это связано с тем, что в маркетинге большую роль играет брендированная составляющая — а её в рамках павильона трудно полноценно показать. Экономические льготы — главное преимущество объединённого павильона — для них менее важны. Тем не менее, как говорят организаторы, все четыре участника итальянского павильона дали хорошую оценку результативности мероприятия.

**Сингапур**  
Не дотерпели до конца  
**7 компаний**

**7 стендов в Национальном павильоне**

Какие цели ставят в России сингапурский бизнес, нам выяснить не удалось. Уже не первый год Ассоциация малых и средних предприятий Сингапура ASME вывозит в Россию несколько компаний в рамках национального павильона. В этом году были, например, производители тонировочных пленок A&B Films, смазочных материалов Lam International, стёкол Marco Tack, а также реселлеры запчастей Automate Genuine Parts, Sincere Automotive Supplies и Top World Auto Parts.

В этом году сингапурцы даже не стали дожидаться конца выставки, оставили раздаточные материалы и уехали. Ни одна из компаний-участников не включила эту поездку в свои новостные ленты. Эти действия похожи на осторожную разведку рынка, хотя ценность такой формы разведки кажется сомнительной — российский бизнес сейчас имеет достаточно широкий выбор партнёров, показывающих большую заинтересованность в нашем рынке.

**Франция/Индонезия**  
Старт из нижней точки  
**4/3 компании**

**2/2 стенд в Национальном павильоне**

Французский и индонезийский павильоны насчитывали всего по 2 компании. Из Франции приехали производители фильтров HIFI Filter и автомобильной светотехники Vignal Lighting, привлечённые быстрым восстановлением российского рынка после спада.

Индонезия впервые представила национальный павильон. Его визуальное оформление сбивало с толку — блок из 8 стендов, оформленный в едином стиле, создавал видимость довольно масштабного участия. Однако в блоке лишь 2 участника были из Индонезии, остальные — из Китая. PT.SK Auto Parts производит запчасти сегмента 4x4, вторая компания PT.Adae Automobile Parts специализируется на ШРУСах.

Надеемся, участники сделали правильные выводы из своего дебюта. Пример корейских, немецких, польских компаний показывает, насколько может быть интересен российский рынок, если в него вложиться — не столько финансами, сколько энергией. Русские любят внимание.

# ОСТАВЬТЕ ХОЛОД ЗА БОРТОМ!

## Салонные отопители Eberspächer



Зависимый (салонный) отопитель Eberspächer обеспечивает прогрев воздуха и поддержание комфортной температуры в кабине водителя или в салоне автомобиля, микроавтобуса или автобуса.



Zenith 2 – это модернизированное устройство мощностью 8 кВт российской сборки.

### Преимущества:

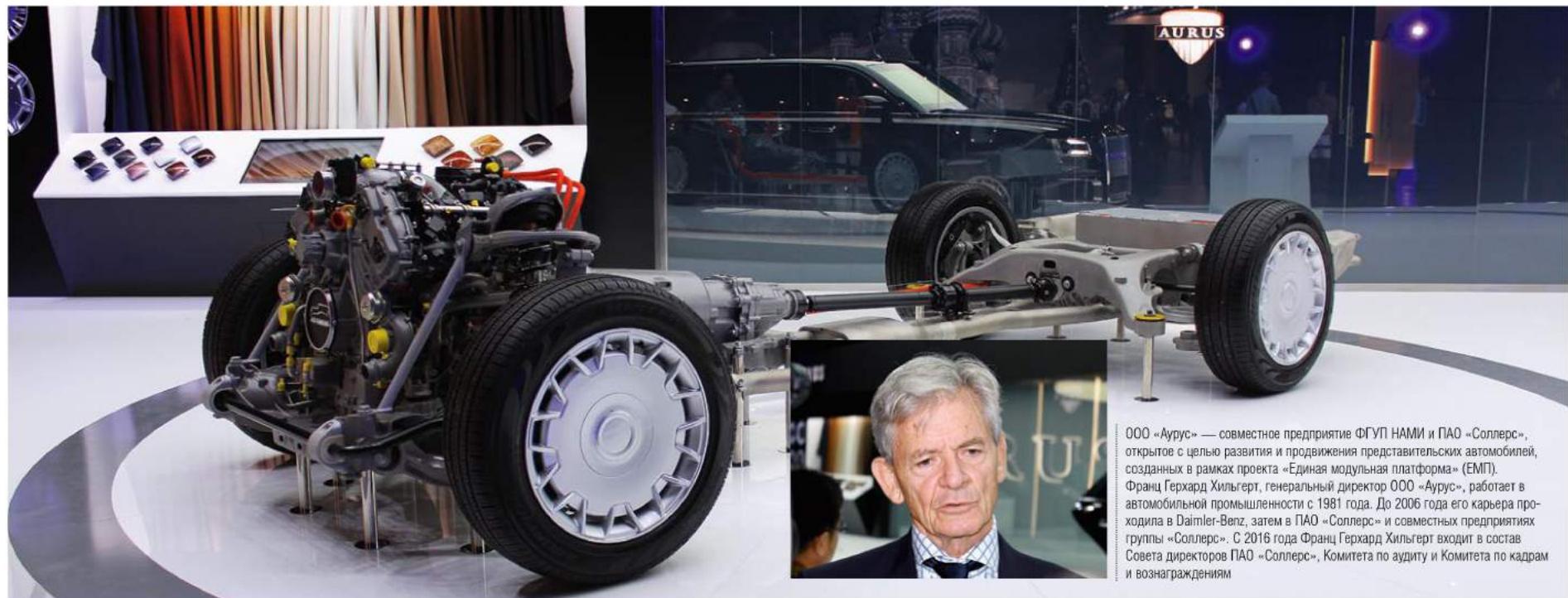
- повышенная защита корпуса мотора от попадания пыли и влаги (IP55)
- усиленная конструкция и более прочный материал корпуса
- увеличенный период эксплуатации - более 5000ч

По вопросам приобретения обращайтесь к официальным дилерам Eberspächer!

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

Телефон единой справочной: 8 800 200 32 37  
(звонок по России бесплатный)

 **Eberspächer**



# Восьмёрка Как будет устроен

У нового российского представительского автомобиля Aurus Senat будет восемь дилеров: два в России и шесть в разных макрорегионах мира, рассказал глава компании Франц Герхард Хильгерт нашему корреспонденту. В фокусе разговора были вопросы производственной, дилерской и сервисной политики компании «Аурус».

# сильнейших бизнес Aurus

Текст: Роман Назаров

## У вас уже есть дилеры в России?

Да, сегодня мы объявили, что будем сотрудничать в Москве с «АВИЛОН» и «Панавто», и подписали меморандум о сотрудничестве. Таким образом, у нас будет два партнёра.

## В каких городах в стране вы планируете открыть автосалоны?

Только в Москве. У нас производственная мощность 250 единиц

в год, это не так много. С коммерческой точки зрения нет смысла выходить в другие города. Если кто-то захочет купить машину, они легко могут приехать или привезти в столицу.

## В каких ещё странах вы намерены открыть автосалоны?

Нам нужен будет партнёр-дистрибутор, мы не будем открывать салоны самостоятельно. Сами мы

работаем в России, а по миру будет 6 центров в Европе, Юго-Восточной Азии, материковом Китае, Южной Корее, ближневосточно-африканском регионе и Южной Америке. Мы не будем ориентироваться на конкретные страны, а скорее, будем опираться на самых сильных партнёров.

## Вы уже ведете переговоры с кем-либо?

Да, есть проявившие интерес.



#### **Какие компоненты независимых поставщиков вам требуются?**

Этот вопрос лучше задать нашей команде инженеров. Что касается коммерческой стороны, мы заинтересованы в полной локализации. С любой позиции, включая финансовую, это оптимальное решение.

#### **Будет ли ваша работа с поставщиками строиться по схеме, принятой у основных глобальных автопроизводителей?**

Да, мы наладили B2B-взаимоотношения со всеми основными поставщиками. Мы знаем, что они могут делать. Взглядите на любого международного производителя — у каждого есть контакты со всеми поставщиками, они взаимозависимы, поскольку больше 70% деталей любого автомобиля они получают от поставщиков, а не производят сами.

Но нам важно иметь российских поставщиков, поскольку есть проблемы с обменным курсом валют. Если бы мы привозили запчасти из Европы, нам пришлось бы платить в евро, а с обменом валют связаны определенные риски.

Кроме того, мы хотим развивать рабочие места в России.

#### **Как вы будете осуществлять послепродажный сервис?**

На первой стадии будем использовать сервисный центр НАМИ, что поможет нам выполнять обслуживание быстро и контролировать качество. Пока мы не наладим все виды сервисных услуг, они должны быть под нашим контролем.

На более поздней стадии мы передадим сервисные услуги партнерам.

В настоящее время мы рассчитываем, что гарантийный период составит 3 года или 100 тысяч километров пробега. Этот пакет мы будем обсуждать с партнёрами.

**Известен исторический факт, что если вы хотели сделать шиномонтаж колеса Bugatti Veyron, его нужно было везти во Францию. Как вы планируете оказывать разные виды сервисных работ машинам клиентов из отдалённых стран, например из Вьетнама, Аргентины, Австралии?**

Мы оснастили автомобили очень современной диагностической системой, так что можем провести онлайн-сервис и понять, в чём проблема. Если она достаточно сложна и специалисты со стандартной подготовкой не могут его решить, на место будет вылетать мобильная сервисная бригада. То есть мы

будем командировать специалистов для выполнения работ. Таким образом осуществляется заводская поддержка везде в общемировой практике.

#### **Каковы ваши возможности по кастомизации автомобилей?**

Поменять дизайн или материалы — это довольно распространенная опция, реализуется она несложно. Если же, например, хочется поменять сиденья, для этого нужны дополнительные инвестиции, так что за это придётся доплатить, но мы можем выполнить такие пожелания.

#### **Планируете ли вы открывать кузовное ателье по типу Rolls Royce Coachbuild?**

Да. Нам хотелось бы иметь что-то вроде центра индивидуализации. Он будет расположен в Москве. Мы хотим, чтобы клиент приходил, выбирал материалы и все прочие нюансы. У нас уже есть определенные идеи, как это организовать, и мы их выполним, когда встанем на ноги.

#### **Где вы будете производить автомобили, когда выйдете на полную мощность?**

В настоящее время мы изучаем разные варианты. Нам надо будет обсудить с акционерами, где производственная площадка будет находиться и каких инвестиций потребует. В первую очередь диалог ведётся с Sollers, поскольку эта компания одновременно наш акционер и автопроизводитель. В Sollers гораздо более детально понимают производственный процесс.

**Будет ли производство размещено на УАЗ, на Ford Sollers в Татарстане или, может быть, это будет новый завод?**

Каждый вариант будет проанализирован. Тут ещё важен кадровый вопрос — нужно, чтобы в регионе было достаточно квалифицированных людей.

Решение будет принято позже, в этом году. В следующем году нам надо будет сделать основной объём инвестиций и начать производство. ■

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-coverge>

#### **По всем вопросам обращайтесь в офис TEXA:**

<https://www.texa.ru/company/contacts>

**www.texa.ru**

**TEXA**

# Место встречи Зачем нужна ещё одна

Одним отраслевым собранием стало больше: 28–30 августа состоялась Первая международная практическая конференция поставщиков автомобильной промышленности «Интеравто 2018». Мы посетили пленарную сессию и оценили перспективы мероприятия.

**П**роходила конференция на базе выставки «Интеравто». Поэтому далее в тексте мы будем писать «конференция «Интеравто», чтобы читатели не путали её с одноимённой выставкой.

Тема данной конференции — не торговые вопросы, а практические аспекты производства автокомпонентов. Не зря слово «практическая» присутствует даже в её названии. Организаторами события выступили специалисты-практики — промышленный кластер «Автопром Северо-Запад».

Началась она традиционно — с пленарной сессии. Практически короткой, надо заметить: было заявлено всего два доклада. Татьяна Арабаджи, директор Russian Automotive Market Research (НАПИ) и Игорь Коровкин, исполнительный директор НП «Объединение автопроизводителей России» (ОАП), кратко описали состояние и перспективы автомобильного рынка России.

## 2023 год: опять вниз?

Неплохой рост 2017-го и бодрая первая половина 2018 года подняли настроение игрокам российского авторынка. Как ни печально,

рост оказался недолгим. Директор НАПИ говорила, что чётко заметен неблагоприятный тренд замедления темпов роста продаж как по сравнению с предыдущим годом, так и от месяца к месяцу. Коснулось это и легковых, и лёгких коммерческих, и грузовых автомобилей.

Коснулось это и автобусов, несмотря на сильнейшую зависимость этого сектора от госзакупок и госпрограмм. Начиная с апреля, снижение продаж наблюдается и здесь.

«Таким образом, мы подходим к пределу роста и восстановления рынка, и рассчитывать на значительный рост не приходится», — осторожно подвела промежуточный итог Татьяна Арабаджи и перешла к рассмотрению связки импорт-экспорт.

В первые 4 месяца 2018 года экспорт легковых автомобилей снова несколько уменьшился, грузовиков увеличился, но незначительно. «Наши основные рынки

**1,6-1,8** млн ед.  
прогноз максимального производства автомобилей  
в России до 2023 г.

За 3–4 года «дна» в России сохранились предприятия ключевых производителей автомобилей и компонентов, пришли новые международные компании, обновлён локализованный модельный ряд, углублена локализация по материалам. Что дальше? Отечественные навигационные системы, открытая цифровая автомобильная платформа и модульная электрическая платформа

# практиков конференция?

Текст:  
Михаил Милошевич

экспорта имеют незначительный объём», — объяснила Татьяна Арабаджи.

Может влиять и другой фактор: ориентация на экспорт была про-возглашена на два года позднее, чем стратегия импортозамещения. Эффект от подобных программ часто бывает отложенным.

Несмотря на тревожные тенденции, в совокупности 2018 год станет годом компенсации. Производство и продажи подрастут — от 10 до 13,6%. Будет некоторое восстановление импорта. В частности, в коммерческом секторе хорошо заметно, что потребители говорят уже второй год, связана с избыtkом производственных мощностей — и они продолжают строиться. Маловероятно, что годовое производство в следующие 5 лет превысит 1,8 млн, однако к концу 2020 года мощность сборочных производств превысит 3 млн автомобилей.

Это будет именно компенсация, а не устойчивый рост. На горизонте пяти лет — до 2023 года — ожидается сокращение рынка. Начнётся оно в 2020 или 2021 году и будет отчасти связано с очередным циклом сокращения мировой экономики.

Рынка автозапчастей директор НАПИ на этот раз коснулась лишь кратко, предупредив, что из-за роста поставок запчастей из стран Азии конкуренция будет ужесточаться.

## Защита — это не протекционизм

Производство в России в описываемый период продолжало развиваться.

К счастью, за кризисные годы «паникёров» набралось мало. Россию покинули всего 3–5% иностранных производителей автомобилей и компонентов. «Это хорошие результаты, потому что мы

сохранили автомобильную промышленность», — считает Татьяна Арабаджи. — Основные игроки в этот рынок верят».

Несмотря на сокращение продаж и политические проблемы, в страну пришли новые производители: Mercedes, Hino, Great Wall и BMW. Было запущено производство нескольких новых моделей. Открылись два моторостроительных завода, вот-вот запустятся еще два.

В целом тенденция позитивная, но наличие дисбаланса по видам обработки вызывает беспокойство. Главная проблема, о которой эксперты говорят уже второй год, связана с избытком производственных мощностей — и они продолжают строиться. Маловероятно, что годовое производство в следующие 5 лет превысит 1,8 млн, однако к концу 2020 года мощность сборочных производств превысит 3 млн автомобилей.

Локализация при этом по-прежнему недостаточна. Шокирует, что у КамАЗа, например, доля импорта в компонентах выросла с 16% в 2013 г. до 36,6% в 2017 г.

«Почему мы всё же верим в успех локализации? — рассуждает эксперт. — Она даёт ряд преимуществ — снижение зависимости от курса рубля, снижение времени доставки, доступ к госзакупкам, беспошлинный экспорт в страны ТЭС. Но это интересно, если имеет экономическую обоснованность для производителей».

Поэтому сохранение и развитие базы поставщиков компонентов и

## Основные вехи «Стратегии развития автопрома РФ»



- Системы управления и искусственного интеллекта
- Системы позиционирования

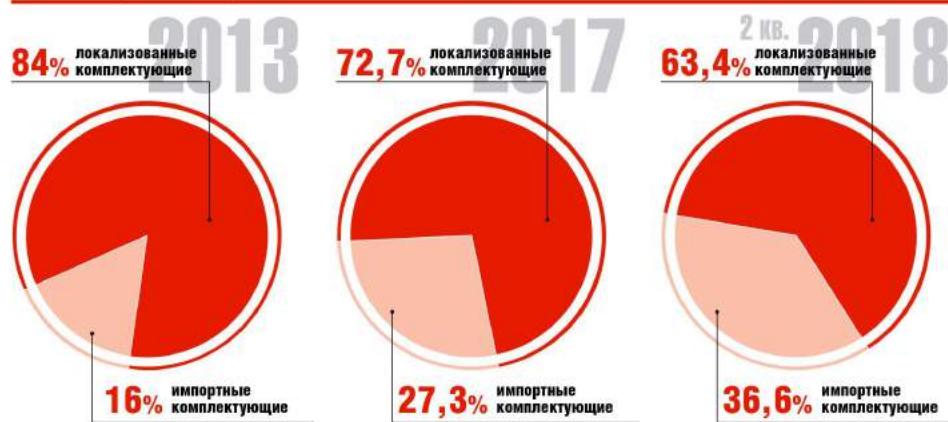


- Открытая цифровая платформа проектирования и сертификации беспилотных транспортных средств и транспортные средства на электрической тяге (БПТС/EV)
- Техническое зрение
- Тяговый батарейный модуль и силовые электрические машины



- Микроклимат и машинный интерфейс
- Модульные (электрические) платформы

## Локализация КамАЗ, %



сырья 2 и 3 уровня — очень важная цель для России. Задача непростая: не хватает инженерных компетенций. До сих пор инжиниринговые отделения основных мировых производителей находятся за границей, новый опыт приобретается с трудом.

В этих условиях цена инициатива государства, решившего выполнять централизованно часть инжиниринговых задач. НАМИ разрабатывает модульную автомобильную платформу — её первым практическим воплощением стал правительственный автомобиль Aurus Senat. Обещается, что все российские автопроизводители смогут ей пользоваться. К 2022 году правительство обещает представить также открытую цифровую автомобильную платформу, а к 2025 году — модульные электрические платформы.

Второй спикер аналитической сессии Игорь Коровкин дополнил тему, упомянув еще несколько

механизмов нефинансовой поддержки, реализованных в нашей стране. Национальные правила по безопасности автомобилей теперь полностью гармонизированы с правилами ООН, говорит он.

Больше сил, чем раньше, уделяется новой мобильности. В частности, разработана дорожная карта «Автонет», которая станет основой для распределения монетарной поддержки и других инициатив.

Важным новшеством стал национальный стандарт сертификации, согласованный с международным IATF 16949. «Теперь мы можем сами сертифицировать транспорт, не привлекая международные компании, что существенно удешевляет производство», — поясняет Игорь Коровкин.

Аудитория подтянулась позже — на многообещающие сессии локальных и иностранных поставщиков, и на следующий день — на технологическую сессию, воркшопы «Локализация иностранного производства в России» и «Организация эффективного производства». Завершила конференцию экскурсия в калужский автомобильный кластер.

Причина еще в том, что данное событие — дебютное. Мы уверены, что конференция «Интеравто» постепенно наберёт популярность. Чувствуется, что среди российских автоспециалистов растёт жажда знаний и желание обмениваться опытом. Мы не удивимся, что в следующем году в зале не хватит кресел для всех желающих. ■

**\$17 млрд**  
рынок запчастей для иностранных автомобилей в России, 2017 г.

**\$3,5 млрд**  
рынок запчастей для российских автомобилей в России, 2017 г.

**Optibelt — традиции качества с 1872 года.  
OEM поставщик для вашего бизнеса.**



[www.optibelt.com/automotive](http://www.optibelt.com/automotive)  
7 495 286 49 28

Натяжные и направляющие ролики  
**optibelt SUR**

Заводы по производству двигателей проектируются и открываются в соответствии с новыми правилами сборки автомобилей в России, — специвестконтрактами (СПИК). Но сами СПИК пока приостановлены

# Производство двигателей: проекты и реализация



Текст: Василий Пражек

## двигателей:

Во Владивостоке в сентябре открылся завод двигателей Mazda. Работе предприятия дали старт президент России Владимир Путин и премьер-министр Японии Синдзо Абэ. Потому что в современных условиях запуск нового предприятия в России действительно большое событие.

**В** августе завершено строительство корпуса завода по производству двигателей Mazda во Владивостоке. Завод построен совместным предприятием «Мазда Соллерсмануфэкчуринг Рус». В нем у Mazda и «Соллерса» равное долевое участие. Общая площадь производственного корпуса 12 600 м<sup>2</sup> и здесь размещены цеха по производству двигателей и механической обработки головки блока цилиндров.

На новом заводе будут выпускаться 4-цилиндровые двигатели, объемом 2 литра, мощностью 50 л. с. и стандарта Евро-5, которые относятся к серии Skyactiv-G. Планируемый объем выпуска до 50 тыс. двигателей. Стоимость проекта порядка 3 млрд рублей.

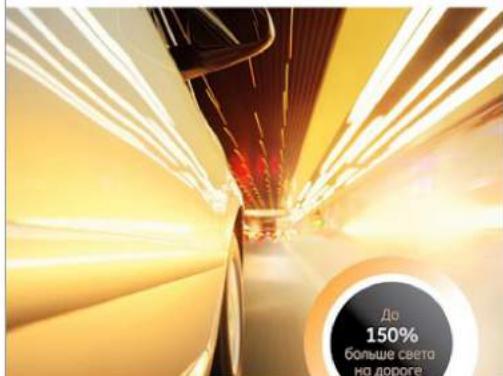
Официальное открытие завода состоялось 10 сентября. В церемонии открытия приняли участие президент России Владимир Путин и премьер-министр Японии Синдзо Абэ.

На момент начала функционирования предприятия серийный выпуск двигателей не осуществлялся, точная дата старта производства неизвестна. Но известно, что двигатели будут собираться из комплектующих, которые будут импортироваться из Японии, а затем двигатели будут экспортироваться в Японию же.

При этом новое предприятие является резидентом территории опережающего развития (ТОР) «Надеждинская». Поэтому оно может платить налог с пониженной ставкой на прибыль — до 5%



Megalight Ultra +150



## Выбери правильный свет с лампой Megalight Ultra +150%

- Самая яркая галогеновая лампа, отвечающая и превосходящая высочайшие требования к эффективности.
- Улучшенное отражение от дорожной разметки и дорожных знаков делает движение в ночное время максимально удобным и безопасным.
- Увеличение количества света, падающего на дорогу, благодаря оптимизированной конструкции нити, наполнению 100% ксеноном и специализированному покрытию.



Разрешены к применению на дорогах общего пользования.

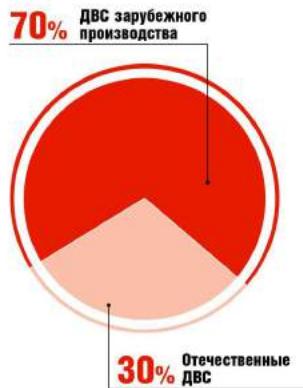
[automotive.tungsram.com/ru](http://automotive.tungsram.com/ru)



в первые пять лет, от 10% — на следующие пять лет. Кроме того, завод не будет платить пошлины на ввоз автокомпонентов.

В рамках проекта сборки двигателей «Мазда Соллерсмануфэкчуринг

### Российский рынок двигателей внутреннего сгорания, %



Рус» в 2017 г. подписала с властями специнвестконтракт, которым гарантируется сохранение налоговых условий для компании на время действия контракта (до конца 2023 г.), допуск к различным госпрограммам поддержки.

### Планы PSA

В марте 2018 года PSA Group, выпускающая автомобили брендов Peugeot, Citroen, DS и Opel, заявила о возможном строительстве завода по производству двигателей в России — как для производства в России, так и, возможно, на экспорт.

В частности, гендиректор завода «ПСМА рус» Николя Фебье заявил: «Мы работаем над бизнес-кейсом по локализации двигателей в России, в первую очередь, конечно, для нашего производства в Калуге. На создание и запуск линии сборки двигателей в Калуге потребуется как минимум два года. Мы сейчас занимаемся тонкой настройкой бизнес-кейса. Необходимо принять внутреннее решение на уровне группы PSA, чтобы понять, сможем ли мы реализовать данный проект в Калуге. Решение будет в любом случае принято в текущем году, в тече-

ние плюс-минус шести месяцев». Пока не было сообщений о том, принято ли и если принято, то какое.

### Решительный Hyundai

Также, в марте, концерн Hyundai обнародовал информацию о том, что в течение трёх лет запустит в Петербурге завод по производству двигателей мощностью 150 тыс. ед. Об этом заявил Енгэк Ли, гендиректор автозавода «Хендэ мотор мануфактуринг рус», в ходе «Российского автомобильного форума — 2018». По мощности завод Hyundai должен соответствовать предприятию аналогичной направленности Volkswagen, который был открыт ещё в сентябре 2015 года в Калуге. Примерно в то же время был открыт достаточно мощный завод Ford Sollers.

Летом Hyundai подтвердил планы создания завода двигателей. Предприятие будет построено в рамках специнвестконтракта. Hyundai подал соответствующую заявку на СПИК. Специнвестконтракт корейской компании необходим, так как соглашение о промсборке на прежних условиях истекает в этом году. Власти знают, что в моторный завод компания Hyundai может инвестировать порядка 27 млрд рублей.

Завод должны построить к 2021 году, предполагается, что на нём будут выпускаться 1,6-литровые бензиновые двигатели семейства Gamma мощностью 123 л. с., которыми оснащаются все модели петербургского предприятия Hyundai — Kia Rio, Hyundai Solaris и Creta.

### Зачем двигатели

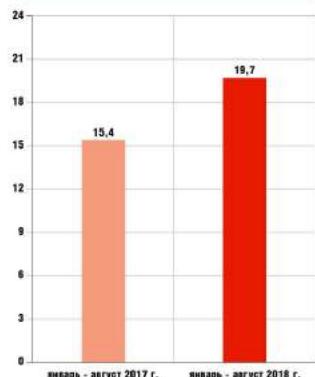
Специнвестконтракты — основной драйвер запуска заводов по производству двигателей в России. Минпромторг РФ в сентябре этого года опубликовал проект постановления правительства РФ о введении балльной системы за локализацию узлов и агрегатов автомобилей. Производство двигателей, по всей видимости, является обязательным требованием для автопроизводителей, которые хотят выпускать автомобили в России. По крайней мере, производство двигателей называл глава Минпромторга Денис Мантуров в числе девяти обязательных для автопроизводителей направлений.

Правда, пока СПИК находится в замороженном состоянии с июля 2018 года. В правительство поданы 63 заявки на заключение специнвестконтрактов. Но вице-премьер Дмитрий Козак усмотрел непрозрачность механизма заключения СПИК и потребовал тщательно проверить их. Заметим, что о непрозрачности СПИК первыми говорили сами автопроизводители.

Заморозка СПИК для доработки может задержать переход автоконцернов на новый формат работы, так как у многих автопроизводителей срок действий соглашений по промсборке истекает в этом году.

Возможно, чиновником кроме прозрачности заботят положения концепции СПИК Минпромторга, которыми фиксируют льготы, в частности, по налогам на прибыль. Если зафиксировать налоги на длительные сроки, то их нельзя будет повысить, как бы ни складывалась ситуация в экономике страны. Например, если заключить СПИК в 2018 году, то будет зафиксирован

### Сравнительные показатели продаж автомобилей Mazda в России, тыс. ед.



НДС, который для всех остальных повышается с 2019 года. А это приведёт к недополучению доходов в бюджет. ■

DAF  
IVECO  
MAN  
Mercedes Benz  
Renault  
Scania  
Volvo  
КАМАЗ  
МАЗ  
КАВЗ  
ПАЗ  
HIGER  
KING LONG  
YUTONG

**НАМ ДОВЕРЯЮТ!**

**FLRS**



Поставщик конвейера  
**КАМАЗ и КАВЗ**

**PrawOLF**  
www.prawolf.ru

Москва, ул. Ярославская, д.8, к.5, оф.620  
Тел.: 8 800 250 36 78  
E-mail: info@prawolf.ru



В начале года президент РФ Владимир Путин получил новый лимузин для официальных мероприятий — автомобиль российского производства Aurus. А в сентябре на сессию Генеральной ассамблеи ООН в Нью-Йорке президент США Дональд Трамп приехал на новом президентском лимузине Cadillac One, который называют неформально The Beast — «Зверь». Попробуем сравнить машины президентов.

**P**разработка президентского автомобиля семейства Aurus велась в России НАМИ с 2013 года. Впервые автомобиль был представлен 7 мая 2018 года на инаугурации президента России. Свидетели мероприятия заметили, что Путин сел в новый автомобиль только на территории Кремля и на экранах автомобиль появился только мельком.

Правительственный контракт на постройку новых президентских лимузинов Cadillac, General Motors получил в 2014 году, срок исполнения заказа окончи-

вался 31 октября 2017 года, но к этому времени проект не был реализован, доработки машины велись еще в конце лета.

#### База

Aurus — новый бренд, дизайнеры НАМИ заявили, что при создании машины ориентировались на советский представительский автомобиль ЗиС-110, который производился с 1945 по 1961 год. Все модели Aurus построены на Единой Модульной Платформе





(ЕМП). В создании автомобиля принимало участие большое количество иностранных поставщиков автокомпонентов. Длина лимузина российского президента 6,62 метра, масса — 6,5 тонн, дорожный профиль — 200 мм.

#### Безопасность

Лимузин американского президента строился на платформе General Motors, но на какой именно, точно неизвестно. Знатоки считают, что это кузов Chevrolet Kodiak/GMC TopKick. Внешне автомобиль отличается от флагманского Cadillac CT6 только размерами и небольшими изменениями некоторых элементов. Нет точных данных габаритов машины американского президента, предположительно длина 7–8 метров, вес до 9 тонн. Президентский лимузин рассчитан на 7 пассажиров.

#### Двигатель

На автомобиле российского президента установлен 4,4 литровый бензиновый двигатель V8 мощностью до 600 л. с., сконструированный совместно с Porsche, предположительно, максимальная скорость лимузина до 190 км/ч, расход топлива неизвестен.

На американском автомобиле установлен 6,8-литровый турбодизельный двигатель V8 семейства Duramax, неизвестно какой мощности, но в серийных моделях она достигает 445 л.с., предположи-

тельно, в президентской машине мощность доведена до 600 л.с. Максимальная скорость ограничена около 100 км/ч, расход топлива более 30 литров на 100 км.

#### Другие крутые машины

Не только Трамп и Путин ездят на автомобилях выдающихся качеств. Бессменный китайский лидер Си Цзиньпин с 2017 года использует отечественный лимузин FAW Hong Qi HQE длиной 6,4 метра. Причем в салоне автомобиля всего одно сиденье и есть люк в крыше для того, чтобы Си Цзиньпин мог поприветствовать своих подданных. Вес автомобиля 4,5 тонны, он оснащен 6-литровым V12 мощностью 476 л. с.

Премьер-министр Великобритании Тереза Мэй пользуется отечественным Jaguar XJ. Особенность автомобиля в том, что он почти не отличается от серийной модели, но оборудован по высшему классу безопасности. Длина автомобиля 5,25 метра, он оборудован 5-литровым двигателем V8 мощностью 510 л. с.

До недавнего времени автомобили королевы Великобритании Елизаветы II считались раритетными Rolls-Royce Phantom IV, который был изготовлен по специальному заказу принцессы Елизаветы и герцога Эдинбургского в 1953 году.

В июле появилось сообщение о продаже этой машины с аукциона. Но в гараже королевы это точно не последняя машина.

Канцлер Германии Ангела Меркель ездит на автомобиле Audi A8 Long высшего уровня защиты длиной 5,2 метра с 6-литровым двигателем мощностью 450 лошадиных сил.

Президент Франции Эмманюэль Макрон использует серийную модель DS7 Crossback, единственным отличием которой от обычного автомобиля является люк в крыше, чтобы президент мог приветствовать публику.



Белорусский президент Александр Лукашенко предпочитает Mercedes Pullman на базе S-класса длиной 6,35 метра, оборудованный 5,5-литровым двигателем V12 мощностью 517 лошадиных сил. Но это не единственный автомобиль в спектре белорусского лидера. ■

#### новости компаний

## Новый Lincoln Navigator

Компания «Линкольн Клуб» представляет совершенно новый Lincoln Navigator IV поколения. Роскошный внедорожник спортивным приводом, полноценным третьим рядом сидений, премиальной отделкой салона и современной мультимедиа системой.

«Линкольн Навигатор» — это высокий уровень безопасности и многорежимная система управления полным приводом.

Автомобиль доступен для заказа в России. Автомобили в наличии.

[LincolnNavigator.Club](http://LincolnNavigator.Club)  
тел. +79154915161



## Получится ли электрокар у «Калашникова»?

Технологии, на основе которых в будущем может быть построен электрический суперкар, концерн Калашников показал в ходе международного форума «Армия-2018», который проводился под Москвой с 21 по 26 августа. Комплект технологий был представлен на базе кузова ИЖ-21252 «Комби».

**Н**апомним, ИЖ-21252 это советский автомобиль, выпускавшийся с 1973 по 1997 год на Ижевском автомобильном заводе и первый советский автомобиль с кузовом «лифтбэк». С 1982 по 1997 год выпускался модернизированный ИЖ-21252 «Комби». Почему именно этот древний автомобиль был выбран для демонстрации самых современных технологий, не совсем ясно, возможно, из патриотических соображений, так как оружейный концерн расположен тоже в Ижевске.

По данным «Калашникова», электрический суперкар CV-1 оснащён батареей, которая позволяет развивать двигателю мощность 299 л.с. (220 кВт), запас хода на одной подзарядке до 350 км.

Концерн описал электрическое оснащение электрокара как самое передовое. В частности, в нём при-

существует быстродействующая система модульного управления элементами питания, батарею питает некий «революционный» инвертор массой 50 кг, кроме того, на автомобиль установлен «бортовой вычислитель», который контролирует состояние двигателя, инвертора и батареи.

И.о. гендиректора «Калашникова» Владимир Дмитриев прокомментировал презентацию электромобиля так: «Это электросуперкар, мы пытаемся сделать продукт, который будет способен развивать очень большую скорость, давать максимальный комфорт человеку, это будет совсем не дешёвая история, но технологически — это наиболее продвинутая тема, над которой мы сейчас работаем».

Электромобиль на базе ИЖ-21252 «Комби» не единственный, представленный на форуме, было еще

Забронируй свой стенд сейчас!

**AUTO MAINTENANCE & REPAIR**

Китайская международная выставка автосервисного оборудования, автокомпонентов, приборов для тестирования, ремонта и технического обслуживания автомобилей

**21 – 24.3.2019**  
New China International Exhibition Centre (NCIEC) • Пекин

<b>120 000 м<sup>2</sup></b>	<b>1 300</b>	<b>65 000</b>	<b>70</b>
Выставочных площадей	Участников	Посетителей	Стран и регионов

\*AMR 2019 прогнозируемые цифры

**КОНТАКТЫ**  
Messe Frankfurt Traders-Link (Beijing) Co Ltd  
Tel: +86 10 8472 8428 / 8471 0628  
Email: amr@china.messefrankfurt.com  
[www.amr-china.cn](http://www.amr-china.cn)

messe frankfurt

# ai Автоиндустрия

ОТРАСЛЕВОЙ БИЗНЕС ЖУРНАЛ

## Тема номера



**ММАС ищет формат автосалона интернет-века**

18



**«МИМС.Автомеханика Москва» группируется по странам**



**«Интеравто»: «цифра», аксессуары и деловая программа**

## Интервью

44

**Восьмёрка сильнейших. Как будет устроен бизнес Aurus**

## Событие

48

**Место встречи практиков. Зачем нужна ещё одна конференция?**



## Индустрия

52

**Производство двигателей: проекты и реализация**

## Технологии

56

**Машины президентов**

## Отраслевой бизнес журнал «Автоиндустрия»

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 объявлений ответственность несет рекламодатель. Все рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации. Разработанные модули и текстовые материалы являются интеллектуальной собственностью редакции. Мнение редакции может не совпадать с мнением автора.

Представленные статьи и изображения получены из открытых источников и опубликованы в информационных целях.

Мобильная версия журнала



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



# automechanika SHANGHAI

Co-located zone



Asia's largest trade fair for automotive parts, accessories, equipment and services

## Driving trends on a global platform

It's time to enter the fast lane with Asia's prime automotive trade show. In 2018, a new area for 'Tomorrow's Service & Mobility' will represent the future of car electronics and connectivity, while the debut 'Chain Stores Zone' will showcase transforming distribution channels.

28.11 – 1.12.2018

National Exhibition and Convention Center  
(Shanghai), China

Start planning your trip today!

350,000  
sqm

140,000  
buyers

6,250  
exhibitors



 中机国际  
SINOMACHINT

 messe frankfurt



# Живая сила мотора

Защита  
на молекулярном  
уровне



VITEX®



GERMAN POWER ADDITIVES

[www.vitex.mobi](http://www.vitex.mobi)