



with **kfz-betrieb**

ОТ СТАБИЛИЗАЦИИ К РОСТУ
ПЕРСПЕКТИВЫ ГРУППЫ

РАСШИРЕННАЯ ГАРАНТИЯ
УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ
КОНФЕРЕНЦИИ ВЕСНЫ

ЛИЗИНГ ПО-СЕМЕЙНОМУ
ВЫГОДНО И БЫСТРО



АВТОБИЗНЕС с. 10

ПАРТНЕР ПРОФЕССИОНАЛОВ
КУЗОВНОЙ РЕМОНТ



АВТОРЕМОНТ с. 30

РАЗГОВОР НАЧИСТОТУ
ШАГ В РЕГИОНЫ



СПЕЦОБОЗРЕНИЕ с. 56

ZF AFTERMARKET. ВСЁ ДЛЯ ИДЕАЛЬНОГО РЕМОНТА.

ZF Aftermarket предлагает комплексные решения для СТО.

Запасные части с качеством поставщика на конвейер, инновационная цифровая продукция, глобальная сервисная сеть, уникальные технические семинары и эксклюзивные сервисные концепции – всё это является основой долгосрочного успеха и удовлетворенности клиентов.

www.zf.com/ru



 **SACHS**  **LEMFÖRDER**  **TRW**  **OPENMATICS**

Главный редактор
Петр Александрович Левицкий

Заместитель главного редактора
Михаил Калинин

Руководитель проекта
Григорий Мерлин

Редактор отдела новостей
Евгения Воронова

Эксперт журнала
Роман Гуляев

Обозреватель
Дмитрий Верещагин

Корректор
Алина Соколова

Дизайн и верстка
Студия «Кречет»

Видеопроект
Борис Гришин

Учредитель и издатель
ООО «Таби Медиа»
Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-66097 от 10.06.2016 г.

© Перепечатка и использование материалов допускается только с письменного разрешения редакции.

© >kfz-betrieb< by Vogel Business Media, 2017

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Редакция вступает в переписку с читателями по своему усмотрению. Рукописи не рецензируются и не возвращаются

Отпечатано в типографии «Вива-Стар»
Адрес: г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр.3
Тираж 14 000 экз.
Цена свободная

Подписано в печать 04.04.2017

12+

Директор
Петр Левицкий

Руководитель проекта конференций
Михаил Калинин

Отдел рекламы
Ирина Шмелева

Руководитель отдела распространения
Владислава Вдовиченкова

Распространение –
по всем регионам России
прямой адресной рассылкой

Адрес издателя и редакции:
Москва, ул. Николаямская, д. 49, стр. 5

Для писем:

127434, г. Москва, а/я 89

Телефон: (495) 912-13-42

E-mail: abiznews@abiznews.net

www.abiznews.net



ОТ РЕДАКЦИИ

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Весна... Весной хочется не только думать о приятном, но и делать что-то хорошее. И отраднo, что это понимают такие важные игроки рынка, как производители и дистрибьюторы автокомпонентов. Суть дела очевидна: антикризисные программы свою роль сыграли, но вечно бороться с кризисом смысла нет – надо придумывать способы совместно расти, в этом заинтересованы все участники рынка. И в этом номере мы приводим несколько примеров таких программ, ориентированных на поддержку роста автосервисного бизнеса.

Первый пример – программы расширенных гарантий. Понятно, что потребителя защищает закон, поэтому вовсе без гарантии нельзя, но именно дополнительные гарантийные обязательства показывают клиенту, что производитель отвечает за качество своей продукции, а сервис уверен в качестве выполняемых работ. Подобное сочетание придает уверенности, что очень важно в тот период, когда автовладельцы стремятся сэкономить. Налицо повышение лояльности клиента – без особых дополнительных затрат.

Другой пример – выход в регионы. Все – или почти все – любят ездить в столицы, но времени на это руководителю дилерского центра или СТО хватает совсем не всегда. Получить возможность пообщаться с коллегами и задать вопросы гостям из центра, не выезжая далеко, дорогого стоит. Общение с коллегами я не просто так поставил на первое место – на это тоже обычно не хватает времени, а польза очевидна: проблемы у всех похожие, и все их как-то решают, обмен практическим опытом обогащает обе стороны.

И это только два примера – на самом деле их больше. А нам, естественно, приятно обо всем этом писать. Присылайте в редакцию свои хорошие новости – давайте радоваться весне вместе!



Петр Левицкий,
главный редактор

4



НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА

РАЗРАБОТКА, НОРМАТИВЫ,
ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА

6



НОВОСТИ АВТОРЕМОНТА

МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ,
ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ

10



ЗАМЕТКИ МЕНЕДЖЕРА

ОТ СТАБИЛИЗАЦИИ К РОСТУ

Кризис беспощаден. Он не щадит никого. Даже обладание одними из самых красивых и высокотехнологичных автомобилей в модельной линейке по очень привлекательным ценам – чем нас всегда радовала Группа PSA – не может служить надежной защитой от серьезного падения продаж.

16



ДИАГНОСТИКА ПРИБЫЛИ

ФИРМЕННЫЙ ЛИЗИНГ

Группа PSA в России объявляет о создании собственной лизинговой компании.

22



ТЕСТ-ДРАЙВ

КРОССОВЕРЫ NISSAN:
СИБИРЬЮ ИСПЫТАНЫ!

В этом году традиционное мероприятие Nissan «Городские легенды» было целиком и полностью посвящено линейке вседорожников и кроссоверов. В нем приняли участие четыре могучие модели бренда: Murano, Qashqai, X-Trail и Terrano, для которых была подобрана идеальная, с точки зрения испытаний, площадка – бескрайняя российская Сибирь.



АНАЛИТИКА

РОЗНИЦА – В ТУПИКЕ?

Рыночные аналитики из компании Wolk After Sales Experts посвятили два новых исследования дальнейшим перспективам свободной торговли запчастями. Полученные результаты не сулят особых радостей небольшим частным компаниям-продавцам.



ОКРАСОЧНЫЙ УЧАСТОК

УМНАЯ ЭКОНОМИЯ

Мы продолжаем рассказ об экономичных решениях для малярно-кузовного ремонта, т. е. о том, что на английский манер называют Value for money – качество за разумные деньги. Сегодня представим линейку продуктов baslac от одной из крупнейших мировых химических компаний – концерна BASF.



ЗАПЧАСТИ – ВЫБИРАЕМ ПРАВИЛЬНО

CONTITECH:
ЗА КАЧЕСТВО ОТВЕЧАЕМ!

В начале 2017 г. компания ContiTech AG – ведущий производитель приводных ремней и комплектов, приоритетный поставщик GROUPAUTO Russia, – выступила с уникальной инициативой предоставления пятилетней гарантии на свою продукцию.



АВТОКОМПОНЕНТЫ

ПОДДЕРЖКА ПРОФЕССИОНАЛОВ

GROUPAUTO Russia совместно со своими поставщиками – ведущими компаниями-производителями автокомпонентов – регулярно проводит семинары для независимых СТО в российских регионах. В начале 2017 г. семинары компании KYB состоялись 25 января в Туле, 27 января – в Калуге, 31 января – в Рязани, 2 февраля – в Иваново и 3 февраля – в Владимире.



ОКРАСОЧНЫЙ УЧАСТОК

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОБОРУДОВАНИЕ,
– КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ АВТОСЕРВИСОВ

История компании SPANESI началась в 1969 г., когда Орацио Спанези в возрасте 25 лет открыл свой собственный цех кузовного ремонта в итальянской провинции Падуа.

46



СЕРВИСНАЯ ЗОНА

МОЩНАЯ ПРОВЕРКА

Представляем вашему вниманию первый в России монороликовый полноприводный колесный мощный стенд MSR 1050 от МАНА.

52



СЕРВИСНАЯ ЗОНА

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД НА АС-СЕРВИС

Не за горами сезон обслуживания автомобильных кондиционеров. У нас многие автовладельцы вспоминают о них только тогда, когда «прилечет»: заметно снижается производительность либо наступает полный отказ. Поэтому первая жара обычно становится пиком процесса выявления проблем с кондиционерами. И этот пик можно использовать не только для текущего заработка, но и в целях «воспитания» более лояльных клиентов СТО.



СОБЫТИЕ

ВЗГЛЯД ИЗ ПОВОЛЖЬЯ

Условия современного автобизнеса в непростой экономической ситуации на российском рынке пост-гарантийного обслуживания автомобилей заставляют независимые СТО искать пути эффективного развития. Здесь требуются комплексный подход к проблеме и реорганизация процессов ведения бизнеса.



СОБЫТИЕ

СПИК АП!

Первый квартал, по обычаю, сопровождается подведением итогов прошлого года и попытками понять, что будет дальше. Этот год начался так же, но с маленькой оговоркой: впервые за долгое время эксперты и аналитики перестали твердить слово «дно» и позволили себе произнести «стабилизация» и «рост», а автопроизводители в один голос заговорили «по-английски».

ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ В 2017 г.

АПРЕЛЬ

19–22 апреля, Тайбэй
АМРА – выставка автозапчастей и аксессуаров

МАЙ

17–19 мая, Коломна
Автотранспортный фестиваль «Мир автобусов»

24–27 мая, Новосибирск,
«Новосибирск Экспоцентр»

«АвтоСиб» – выставка запасных частей, автохимии, автоаксессуаров, оборудования и технического обслуживания автомобилей

24–28 мая, Болонья
Autowromotec – международная выставка

АВГУСТ

22 августа, Москва
Конференция «Эффективные продажи запчастей на СТО»

21–24 августа, Москва,
«Экспоцентр»
«МИМС Автомеханика»

23–26 августа, Москва,
«Крокус-экспо»
Выставка «Интеравто»

ОКТАБРЬ

13–25 октября, Краснодар,
«Экспоград Юг»
Avtotech – выставка автозапчастей, оборудования, инструментов, автокомпонентов, грузового и пассажирского транспорта

17–21 октября, Париж
Equip Auto – международная выставка

НОЯБРЬ

22–24 ноября, Москва, гостиница «Салют»
Конференция «Малярно-кузовной ремонт: повышение прибыльности»

28 ноября – 3 декабря, Шанхай
Automechanika Shanghai

**СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ
АВТОБИЗНЕСА
НА Facebook**



РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

ZF_Aftermarket_2 стр. обложки; Contitech_11; Бизнес Кар_13; TEXA_15; МАНА_17; АвтоБосс_19; TRW_21; Shaeffler_25; МИМС/Автомеханика_27; Интеравто_51; GROUPAUTO Russia_3 стр. обложки; KYB_4 стр. обложки.

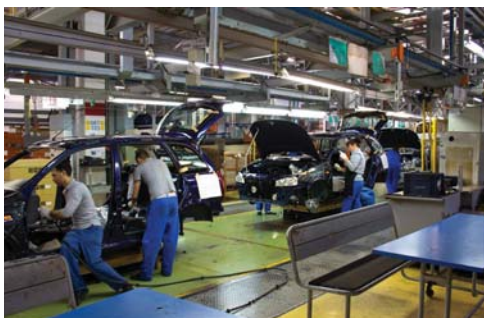
НОВЫЙ ГЛАВА BMW GROUP RUS



Исполняющим обязанности генерального директора BMW Group Rus назначен доктор Максимилиан Келльнер. Елена Смирнова, возглавлявшая компанию с 1 января 2015 г., объясняет свой уход с поста семейными обстоятельствами. Ближайшие месяцы управленец планирует посвятить уходу за ребенком. Доктор Келльнер работает в России с середины 2014 г. Он отметил, что тогда были заложены основы бизнеса, который фундаментально не менялся с тех пор. «В сложные годы компания дала возможность своим дилерским центрам эффективно работать с меньшим собственным складским запасом автомоби-

лей, сняв чрезмерную финансовую нагрузку с бизнеса наших партнеров. В том же 2014 г. мы приняли решение поднимать цены на автомобили постепенно, несмотря на критическое падение обменного курса рубля. Таким образом, мы оградили наших клиентов от дополнительного финансового давления и сохранили высокое качество услуг в дилерских центрах». По планам, в ближайшие два года компания представит в мире примерно 40 новых и обновленных моделей автомобилей, а также 14 мотоциклов до конца 2017 г. Также совсем недавно в нашей стране начались официальные продажи модели BMW i3. И еще г-н Келльнер сообщил, что в этом году будет принято решение о дальнейших шагах в области производства автомобилей BMW в России (на данный момент автомобили BMW собирают в Калининграде на мощностях компании «Автотор» по контракту).

КАДРЫ ПРИ ДЕЛЕ



В новое подразделение АВТОВАЗа, созданное в рамках проекта индустриального парка, переведено около 400 человек. По словам председателя профсоюзной организации завода Сергея Зайцева, они продолжают получать зарплату в автоконцерне и занимаются подготовкой будущих рабочих мест, которые появятся с приходом резидентов парка. По его словам, в штат одного такого резидента – компании «Металлист-Самара» – уже перешло

около 80 бывших работников АВТОВАЗа. Эта самарская компания развивает производство в Тольятти на принадлежащих АВТОВАЗу площадях бывшего ВМЗ. Как ожидается, до конца 2017 г. «Металлист-Самара» привлечет около 300 человек и примерно столько же – в 2018 г. Около 1000 человек обещает привлечь «Сбербанк», который собирается осенью открыть в одном из помещений АВТОВАЗа call-центр. Всего в проекте индустриального парка компания собирается задействовать около 300 тыс. м² высвободившихся площадей. АВТОВАЗ оптимизирует численность персонала четвертый год. В начале 2014 г. на предприятии работало около 66 500 человек, в начале 2017 г. – примерно 40 500. В феврале 2017 г. компания предупредила о возможном сокращении 740 человек. Помимо процедуры сокращения компания использовала программы ухода по соглашению сторон с выплатой нескольких зарплат. В 2016 г. расходы Группы «АВТОВАЗ» на оплату труда снизились на 12,5 % – почти до 21 млрд руб., по данным отчета по МСФО.

К реализации проекта индустриального парка компания приступила 20 февраля 2017 г. Как писали «Ведомости», чтобы снизить расходы на проект, АВТОВАЗ попросил у российских властей субсидии на переобучение и частичную компенсацию зарплаты переведенных в индустриальный парк людей. В марте министр труда и социальной защиты Максим Топилин уточнил, что в Правительстве России обсуждают вопрос выделения АВТОВАЗу 800 млн руб. субсидий на поддержку занятости в 2017 г. По мнению автоконцерна, деньги нужны на этапе, пока люди не перешли в штат компаний-резидентов. Позиция с тех пор не менялась, но чиновники обсуждают различные варианты, в том числе предоставление субсидий тем, кто трудоустроит работников АВТОВАЗа. Окончательного решения не принято, сообщил представитель Минтруда.

ГАС НАМЕРЕН СТРОИТЬСЯ В РОССИИ



Китайская компания GAC Motor намерена запустить производство автомобилей в Ленинградской области. Соответствующее инвестиционное соглашение будет подписано уже в 2017 г. Рассматриваются различные инженерно подготовленные площадки, индустриальные парки. По данным источника, китайский инвестор намерен выпускать в Ленинградской области легкие коммерческие автомобили. Мощности будущего производства пока не разглашаются. Предположительно, в приоритете рассматривается вариант размещения автомобильного завода на территории Всеволожского района. Китайская марка GAC была создана в 2010 г. компанией Guangzhou Automobile Group, до этого занимавшейся выпуском автомобилей Toyota, Honda, Mitsubishi и FIAT в рамках совместных предприятий. Компания производит легковые автомобили, универсальные автомобили (MPV), гибридные легковые автомобили, двухтопливные легковые автомобили, автомобили повышенной проходимости (внедорожники), гибридные легковые автомобили с увеличенным запасом хода, полностью электрические легковые автомобили (электромобили) таких марок, как Trumpchi, Liebao, ZX Auto.

VOLVO РОССИЙСКОЙ СБОРКИ

Компания Volvo рассматривает возможность локализации производства на территории России, причем наладив сборку автомобилей из готовых комплектов или даже организовав выпуск компонентов. По мнению президента и генерального директора автоконцерна Volvo Car Russia Майкла Мальмстена, российский рынок в будущем имеет потенциал роста, поэтому логично провести исследование возможностей по размещению завода здесь. Но, как он отметил, конкретных решений еще не принято.



ЛИДЕР КОМАНДЫ «КАМАЗ-ЛИЗИНГ»



Генеральным директором «Лизинговой компании «КАМАЗ»» назначен Андрей Gladkov, ранее занимавший должность директора по специальным проектам. В новой должности он сменил Олега Ершова. Андрей Gladkov, 1969 года рождения, окончил Камский государственный политехнический институт, а также Российскую академию народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Работал в центральной бухгалтерии КАМАЗа, с 2003 г. – в АО «Лизинговая компания «КАМАЗ»». Занимал должности начальника отдела, функционального директора, заместителя генерального директора по экономике и финансам, директора по спецпроектам. «Сегодня перед компанией стоят амбициозные цели: увеличить долю на рынке, выполнить в полном объеме задачи, поставленные нашим акционером ПАО «КАМАЗ», которые сформулированы в стратегии развития компании и бизнес-плана на 2017 г. Реализацией этого сценария мы и будем заниматься весь текущий год», – рассказал Андрей Gladkov. По итогам 2016 г. ГК «КАМАЗ-Лизинг» перевыполнила бизнес-план по отгрузке автомобилей на 20 %: потребителям было отгружено около 1160 большегрузных грузовиков, а также 100 автобусов. В прошлом году особенно востребованным оказался новый тягач КАМАЗ-5490. На 2017 г. компания заложила рост объема услуг на 10 %.

АВТОВАЗ ЗАНЯЛСЯ ЛОКАЛИЗАЦИЕЙ

АВТОВАЗ уже в ближайшее время, по заявлению президента компании Николая Мора, планирует увеличить уровень локализации с 70 %, которые достигаются совместными усилиями с Renault и Nissan, до 75 %, а в перспективе достичь уровня 80 %, несмотря на то что пока есть компоненты, которые в России еще не производятся. По словам Мора, в настоящее время 50 % поставщиков АВТОВАЗа – это российские компании, 30 % – иностранные компании, имеющие производства в России, и 20 % – зарубежные компании.



PSA СНИЖАЕТ ЦЕНЫ

Марки Группы PSA – Peugeot, Citroën и DS – снижают рекомендованные розничные цены на оригинальные запасные части. На самые востребованные запчасти – расходные материалы – цены снизятся в среднем на 23 %. Таким образом, новая рекомендованная цена масляного фильтра для автомобилей Citroën C4 седан и Peugeot 408 составит от 497 руб., воздушного фильтра – от 595 руб., а салонного фильтра – от 790 руб. Рекомендованные цены на детали износа будут снижены на 16 %. Теперь тормозные колодки для Citroën C4 седан и Peugeot 408 в сети официальных дилеров Peugeot и Citroën можно приобрести от 4926 руб., тормозной диск – от 3494 руб., а ремень генератора – за 980 руб. Снижение цен на сегменты кузовных и механических деталей (детали двигателя, трансмиссии и подвески) составило 15 и 13 %, соответственно. Сниженные рекомендованные розничные цены вступят в действие с 3 апреля 2017 г.



ЗАПЧАСТЕЙ ACDELCO СТАЛО БОЛЬШЕ

Компания General Motors в 2016 г. работала и запустила в продажу широкую линейку запасных частей для владельцев автомобилей Opel и Chevrolet GM Korea под собственным брендом. ACDelco предоставляет достойную альтернативу запасным частям, подверженным наибольшей конкуренции со стороны других производителей, для постгарантийных автомобилей, сообщает пресс-служба «GM Россия». В 2017 г. ассортимент запасных частей ACDelco, собственной марки запчастей GM для автомобилей Opel и Chevrolet GM Korea, был расширен с 10 до 18 продуктовых групп, которые насчитывают до 300 наименований запасных частей. Компания ежемесячно дополняет и расширяет номенклатуру, в том числе и для других брендов. В течение этого года компания планирует расширить ассортимент в два раза. Цены на многие позиции ассортимента ACDelco Professional были снижены на 5 %. General Motors продолжает выполнять свои обязательства по сервисному и гарантийному обслуживанию автомобилей Opel и Chevrolet GM Korea, развивая и поддерживая сеть авторизованных сервисных центров на территории России. Сегодня сеть АСЦ насчитывает 108 центров, что позволяет удерживать свои позиции в области квалифицированного сервиса и предоставлять качественные доступные услуги, полностью соответствующие клиентским ожиданиям, с поддержкой гарантии на запчасти под брендом ACDelco сроком 12 месяцев без ограничения пробега.

ОБЪЯВЛЕНЫ РОССИЙСКИЕ ЦЕНЫ НА SKODA KODIAQ

Skoda назвала цены на новый кроссовер Kodiaq, который появится в России в июне этого года. Стартовая стоимость автомобиля составит 1 999 000 руб. – это дороже, чем соплатформенный Volkswagen Tiguan (от 1 829 000 руб. в сопоставимой комплектации). При этом Skoda в течение ближайшего года будет продавать в России импортированные из Чехии кроссоверы. Локализация производства новинки намечена на 2018 г., после чего стоимость базовой комплектации должна снизиться, по прогнозам компании, до 1 500 000 руб. (такой же VW Tiguan на текущий момент стоит минимум 1 459 000 руб.).

Автомобили чешской сборки поступят к российским дилерам с тремя двигателями на выбор: двумя бензиновыми объемом 1,4 и 2,0 л (150 и 180 л. с., соответственно) и одним турбированным дизельным на 2,0 л (150 л. с.). Все импортированные модификации Kodiaq будут полноприводными и с роботизированными трансмиссиями DSG, тогда как после локализации производства кроссовер появится в переднеприводном исполнении с механической коробкой передач.

Модель будет предлагаться в комплектациях Ambition Plus и Style Plus. В первом варианте предусмотрены передние и задние датчики парковки, система контроля слепых зон, круиз-контроль с ограничителем скорости, ассистент подъема в гору, ассистент выезда с парковки задним ходом и другое оборудование. В комплектации Style Plus (от 2 315 000 руб.) кроссовер дополнительно оснащается системой кругового обзора, системой контроля дистанции спереди с функцией аварийного торможения и адаптивным круиз-контролем.



НОВЫЕ ТИПЫ



Компания Osram расширила ассортимент линейки ламп Cool Blue Intense. Популярная на рынке серия «галогенок» с ксеноновым эффектом пополнилась новыми типами цоколей: H1R2, H27W/1, H27W/2, а также новыми типами упаковки: картонная для лампы H11 и двойной пластиковый бокс для лампы H15. Галогенные лампы Cool Blue Intense освещают дорогу ярким белым светом, приближенным к стандартному ксенону. Яркость этих ламп на 20 % превышает показатель обычной галогенной лампы, а цветовая температура достигает 4200 К, что является стандартом для ксеноновой лампы. Лампы Cool Blue Intense отличаются стильным дизайном и создают комфортный белый свет, близкий к

естественному дневному освещению: он более благоприятен для глаз, чем свет традиционных ламп, и не утомляет зрение водителя. Увеличенная яркость ламп способствует лучшей видимости дорожного полотна: знаки и разметка отражаются лучше, что обеспечивает большую безопасность в темное время суток. Эти качества делают «галогенки» семейства Cool Blue Intense достойной альтернативой более дорогостоящему «ксенону». Лампы этой серии придают автомобилю впечатляющий внешний вид и излучают самый яркий белый свет, разрешенный законодательно: они полностью отвечают всем требованиям ЕСЕ к галогенным автомобильным источникам света, применяемым на дорогах общего пользования.

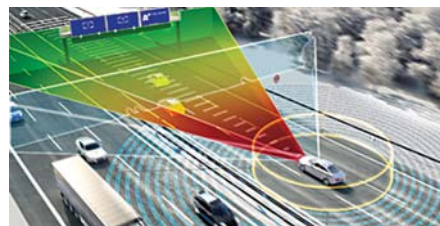
Благодаря своим характеристикам лампы Cool Blue Intense могут применяться для установки в фары головного света в качестве источника как дальнего, так и ближнего света. В семействе Osram Cool Blue Intense имеются лампы, предназначенные для эксплуатации в дневных ходовых и габаритных огнях, а также в противотуманных фарах: три новых типа H1R2, H27W/1 и H27W/2 дополнили уже имеющиеся в семействе Cool Blue Intense лампы с цоколями H1, H3, H4, H7, H8, H11, H15, H16, HB3, HB4. Кроме того, широкий ассортимент головного света дополняет лампа типа W5W для габаритных огней, подсветки номера и освещения салона автомобиля.

СОГЕФИ УКРЕПЛЯЕТ ФИЛЬТРАЦИЮ

Sogefi усиливает подразделение систем фильтрации назначением Фредерика Шосса генеральным директором подразделения. Фредерику Шосса 48 лет, он женат и имеет четверых детей, получил степени магистра технических наук в Горной школе Парижа и магистра делового администрирования в бизнес-школе INSEAD, накопил богатый опыт в автомобильном секторе, с тех пор как пришел в отрасль более 25 лет назад. Он занимал различные должности в компаниях Michelin, Valeo и Johnson Controls. Совсем недавно был генеральным директором подразделения по изготовлению сидений бизнес-класса в Zodiac Aerospace. По мнению самого Шосса, его приход придает новый импульс стратегии развития подразделения систем фильтрации. Sogefi производит широкий ассортимент продукции линейки систем фильтрации, включая масляные, бензиновые фильтры, фильтры дизельного топлива, воздушные фильтры и салонные фильтры для рынков оригинального оборудования, запчастей для оригинального оборудования и независимого вторичного рынка запчастей. Более того, Sogefi производит комплексные модули фильтрации для первичной комплектации продукции оригинальных производителей мотоциклов, трехколесных транспортных средств, обычных автомобилей и автомобилей большой грузоподъемности – направлений, в которых Sogefi накопила большой опыт. На независимом вторичном рынке запчастей Sogefi является одним из ведущих поставщиков автомобильных фильтров, обеспечивая такие же высокие качественные характеристики оригинального оборудования и запчастей для оригинального оборудования. На рынке Sogefi хорошо известна благодаря своим брендам Purflux, FRAM, CoopersFiaam и Sogefi Pro.



РЕАЛЬНОСТЬ В 3D



Компания Continental продолжает работу над автоматизацией вождения и уже приступила к созданию 3D flash LIDAR – следующему поколению продуктов для моделирования среды, что позволит представить достоверный круговой обзор для транспортного средства. Надежная модель среды требует различной информации, в том числе от других участников дорожного движения, статичных объектов, таких как дорожные бордюры, собственного точного местоположения транспортного средства и изменений в трафике движения. Цель состоит в том, чтобы добиться понимания ситуации вокруг автомобиля так же хорошо или лучше, чем это делает человек. Поступающие данные могут быть обработаны в отдельных датчиках или центральным блоком управления для построения высокоточной модели среды окружения автомобиля. Модель среды представляет собой промежуточный программный слой между отдельными датчиками и различными приложениями. Этот слой содержит данные алгоритмов синтеза и планирования и предназначен для повышения точности и надежности. Действуя как центральная точка оценки и осмысления всей получаемой информации, ADCU (блок помощи контроля автоматизированного вождения) формирует среду моделирования более чем 50 раз в секунду. 3D flash LIDAR состоит всего из двух ключевых компонентов: лазера как источника передачи, действующего как вспышка камеры, которая освещает пространство вокруг автомобиля на расстоянии свыше 200 м, и высокоинтегрированного рецепторного чипа. Полная 3D-модель внешней среды автомобиля строится всего за 1,32 микросекунду, 30 раз в секунду. Низкая сложность и доступность для производства означают, что можно установить несколько датчиков вокруг машины, чтобы создать полную картину среды вокруг транспортного средства (на 360°) в режиме реального времени. 3D flash LIDAR расширяет портфель датчиков окружающей среды для продвинутых систем помощи водителю Continental, чтобы полностью автоматизировать вождение. Серийное производство планируется начать в 2020 г.

ПРОДЛЕННАЯ ГАРАНТИЯ

С 1 марта 2017 г. гарантия на амортизаторы и пружины KYB увеличена до трех лет с даты розничной продажи или 80 000 км пробега автомобиля. Гарантия действует при условии установки на машину четырех амортизаторов KYB, а также при установке не менее двух пружин KYB серии K-Flex. «Увеличение гарантийного срока – продуманный шаг, соответствующий нашей сбытовой политике, – поясняет Сергей Бескоровайный, руководитель отдела маркетинга компании KYB. – В премиальном сегменте рынка амортизаторов, на котором мы оперируем, ценовая конкуренция не имеет первостепенного значения. Ведь затраты потребителя складываются не только из цены самой запчасты, но и из работ по ее установке на машину, поэтому короткий срок службы низкокачественных деталей и их частые замены в конечном счете обходятся заметно дороже. Следует учитывать еще и тот факт, что низкокачественный или изношенный амортизатор усиливает износ прочих элементов подвески, сокращая их ресурс и влияя на безопасность и комфорт вождения». Увеличение срока гарантийных обязательств свидетельствует об уверенности компании в высоком качестве выпускаемой продукции. Процессу серийного производства амортизаторов и пружин KYB предшествует длительный период исследований, создания прототипов и тестирования продукции в соответствии с жесткими стандартами KYB Corporation, что подтверждает крайне низкий показатель брака. Обязательное условие расширенной гарантии KYB – покупка амортизаторов и пружин у официального торгового партнера компании и установка их на СТО, авторизованной по программе «KYB Сервис». Сеть авторизованных станций техобслуживания и магазинов KYB на территории России и стран Таможенного союза насчитывает более 950 точек, адреса которых можно найти на интерактивной карте KYB.



СЕРИЯ Т

Bosch, учитывая особенности АКБ для грузового транспорта, предлагает для него отдельную серию аккумуляторных батарей – Т. Они обладают большим резервом мощности, легко справляются с высокими нагрузками, обеспечивают надежное энергоснабжение. В серии представлены линейки Т3, Т4, Т5 и ТЕ EFB. За исключением линейки Т3, все АКБ Bosch для грузовых автомобилей полностью необслуживаемые. Они не требуют контроля уровня электролита и долива дистиллированной воды – нужно лишь соблюдать правильные условия эксплуатации и при необходимости подзаряжать. Многие применяемые технологии в АКБ Bosch для грузовых и легковых машин одинаковы: это крышка-лабиринт с системой конденсации и возврата водяных паров, газоотвод, положительная решетка Power Frame. Но, в отличие от лабиринта в крышках легковых АКБ, в серии Т дополнительно используются предохранительные пробки для защиты от выплескивания электролита при сильных вибрациях, а также встроенный пламегаситель, предотвращающий попадание искр или пламени внутрь батареи. Батареи Bosch серии Т имеют усиленную конструкцию, поэтому обладают повышенной устойчивостью к вибрациям. На вершине серии стоят аккумуляторы серии ТЕ EFB, отличающиеся самыми современными и инновационными технологиями. Положительная пластина в таких батареях покрыта дополнительной пленкой из полиэстера, что эффективнее удерживает активную массу и обеспечивает дополнительный контакт между пластиной и активным материалом. В батареях Bosch серии ТЕ EFB дополнительно усилены соединения пластин и полюсных мостиков с помощью термопластичной полимерной смолы (компаунда), что также повышает устойчивость к вибрационным нагрузкам. Кроме того, в данной серии компания Bosch внедрила революционную технологию циркуляции электролита. Уникальные смешивающие элементы, размещенные в каждой банке внутри корпуса батареи, позволяют при движении эффективно перемешивать менее плотный электролит в верхней части батареи с более плотным в нижней, предотвращая сульфатацию пластин.



Аккумуляторы Bosch ТЕ EFB обладают увеличенной устойчивостью к циклическим и вибрационным нагрузкам. Это позволяет обеспечить надежный запуск двигателя даже при экстремальных температурах и продлить срок службы АКБ в 2–3 раза по сравнению с обычными стартерными батареями. При обслуживании грузового автомобиля обычно заряжают всю группу батарей с напряжением 24 В. Такую подзарядку можно производить либо с помощью полупрофессионального зарядного устройства Bosch C7, либо на станции техобслуживания. На СТО «Бош Сервис» используются мощные ЗУ с высокими токами, способными быстро восстановить батарею. Для проверки состояния батарей на станциях техобслуживания рекомендуется использовать переносной энергонезависимый тестер Bosch BAT 131. При необходимости замены рекомендуется менять одновременно все батареи, потому что срок их службы примерно одинаков. Гарантийный период на АКБ Bosch для аккумуляторных батарей ТЕ EFB составляет 24 месяца с даты продажи батареи конечному потребителю, а для серий Т3, Т4, Т5 – 12 месяцев.

БОЛЬШЕ ДАТЧИКОВ

Компания DENSO объявила о включении шести новых датчиков массового расхода воздуха (MAF) в ассортимент компонентов для систем управления двигателем. Новинки предназначены для 92 моделей автомобилей, в том числе таких марок, как Ford, Honda, Land Rover, Peugeot, Citroën, Subaru и Volvo – в общей сложности это 6 млн единиц техники. Новые датчики соответствуют 26 каталожным номерам оригинального оборудования. Уникальная конструкция датчика массового расхода воздуха DENSO позволяет снизить неблагоприятное воздействие непосредственно на чувствительный элемент: степень его загрязненности уменьшается, за счет чего, в свою очередь, повышается точность измерений датчика.



ПЕРВАЯ G-PROFI В ГРУЗИИ



В Грузии в рамках международного проекта компании «Газпромнефть – смазочные материалы» по развитию партнерских станций технического обслуживания (СТО) начал работу первый автосервис для грузовых автомобилей – G-Profi Service. Станция расположена в Тбилиси и оснащена пятью ремонтными постами, три из которых – для замены масел. Автосервис

предназначен для обслуживания коммерческих автомобилей различной грузоподъемности – легких, городских и магистральных грузовиков, а также легкой и тяжелой строительной техники. Клиентам СТО доступны высокотехнологичные масла G-Profi, которые разработаны для современного коммерческого транспорта ведущих мировых производителей. Пропускная способность G-Profi Service составляет около 500 автомобилей в неделю. На сегодняшний день в Грузии также работают три G-Energy Service, предназначенные для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта.

«АНТИСИЛИКОН»



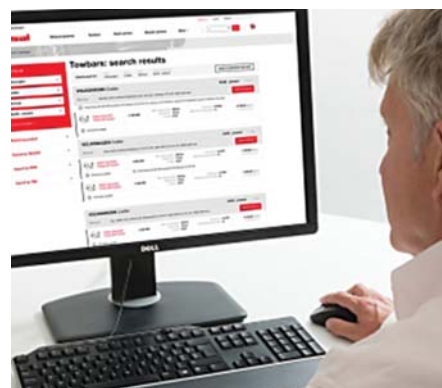
Компания Esorol представила Антисиликон Reoflex, предназначенный для очистки и обезжиривания пластиковых и металлических деталей, заводского или отшлифованного покрытия, а также зашпатлеванных и загрунтованных поверхностей. В целях оптимизации использования продукта в разных температурных условиях данная позиция теперь выпускается в двух версиях: быстрый и стандарт. Антисиликон быстрый (RX N-02) рекомендуется применять в условиях пониженной (менее 20 °C) температуры. Антисиликон стандарт (RX N-10) применяют при температуре окружающей среды более 20 °C.

РАСХОД НИЖЕ

Компания DENSO начинает производство и поставки на независимый рынок автозапчастей новой категории продукции – датчиков абсолютного давления воздуха во впускном коллекторе (MAP sensor). Датчики абсолютного давления Manifold Absolute Pressure предназначены для обеспечения расчета плотности воздуха и определения его массового расхода, что влияет на качество создаваемой топливовоздушной смеси. MAP-сенсоры служат для более точного управления составом топливовоздушной смеси, а также снижают расход топлива и выбросы вредных веществ. Первые детали DENSO этой группы представлены 11 типами датчиков, которые уже поступили в продажу. Датчики соответствуют техническим спецификациям оригинального оборудования. Они дают возможность выдерживать значительные механические нагрузки, в том числе в экстремальных условиях эксплуатации, благодаря состоящей из геля и резины двухслойной поверхности. Имеют упрощенную благодаря бескорпусной интегральной схеме конструкцию. Благодаря технологии внутрисхемного устранения помех нет необходимости устанавливать дополнительные шумоизолирующие элементы. Одиннадцать новых датчиков MAP предназначены для автомобилей японских автопроизводителей, таких как Honda, Subaru и Toyota. Отметим, что недавно компания NGK Spark Plug также приступила к выпуску MAP-сенсоров, что говорит об обострении конкуренции в данном сегменте автозапчастей среди премиальных производителей.



АКТУАЛЬНЫЙ КАТАЛОГ



Компания BOSAL завершила двухгодичный проект по разработке программного решения, благодаря которому портфель продуктов компании в части их описания и технических характеристик был приведен в соответствие с требованиями каталогов Headline и TecDoc. В рамках проекта была значительно переработана программная часть каталога и произведена глубокая интеграция уточненных данных. В результате сопоставления продуктов компании с артикулами оригинального оборудования было дополнительно выявлено 6 млн автомобилей, на которые могут быть установлены комплектующие от BOSAL (актуально для европейского автопарка). Система обозначений комплектующих BOSAL, которая ранее была привязана к данным о типе кузова, характеристиках двигателя и годе производства автомобиля, отныне полностью соответствует терминологии, используемой в каталогах Headline и TecDoc. Параллельно велась работа над переработкой онлайн-каталога BOSAL, в котором теперь также используется новая система обозначений и обновленная информация о продуктах. Обновленный онлайн-каталог BOSAL обладает более глубоким поисковым инструментарием, разработанным на основе отзывов пользователей и предназначенным для упрощения и ускорения процесса поиска нужного продукта. Впервые онлайн-каталог BOSAL будет полностью адаптирован для мобильных устройств и планшетов, позволяя покупателям пользоваться сервисом удаленно. Новый каталог доступен с февраля 2017 г. Дизайн каталога BOSAL выполнен в соответствии с новой концепцией корпоративного портала BOSAL Group, который предоставляет подробную информацию о каждом из пяти подразделений компании.

СВЕЖИЙ ИГРОК

Ассортимент представленных на российском рынке автокомпонентов подвески в ближайшее время пополняют запчасти немецкого OEM-поставщика Fixag. Представители марки в качестве особенности ее изделий выделяют возможность замены отдельных неисправных элементов вместо полной замены узлов. Запасные части Fixag подойдут для самых популярных моделей. В наличии имеются детали более чем для 7200 автомобилей. На весь ассортимент деталей марки дается год гарантии с первого дня эксплуатации. С помощью QR-кода покупатель может проверить соответствие запчастей подвески конкретной марке автомобиля. Бренд Fixag принадлежит немецкой компании Carberry GmbH, которая выпускает автозапчасти для мировых производителей легковых авто.



ДЛЯ РУЛЯ

Немецкий премиальный бренд HEYNER представил новейший ассортимент рулевых оплеток HEYNER SoftComfort PRO. Чехлы доступны в светло-бежевом, графитовом сером и насыщенном черном исполнении. Выполнены они из мягкой на ощупь, препятствующей скольжению синтетической кожи. Аккуратная строчка изделия гарантирует долгий срок эксплуатации без изменения внешнего вида. Чехол на руль HEYNER SoftComfort PRO универсально подходит для всех рулей диаметром 37–39 см.



ВЫХОД НА ПОЛЕ

Компания CTR, специализирующаяся на изготовлении элементов подвески, рулевого управления и коробок передач, поставляемых на конвейеры автопроизводителей, планирует наладить производство амортизаторов для Aftermarket. Вкладываться в разработку и производство амортизаторов CTR не будет: в Южной Корее отсутствуют крупные заводы по производству широкого ассортимента амортизаторов – имеются в наличии только четыре ведущих производителя и пара мелких предприятий. В CTR было принято решение о покупке и дофинансировании одного из существующих заводов. Исследовательские наработки и опыт персонала будут использованы в дальнейшем производстве. На данный момент тестовые единицы новых амортизаторов CTR находятся на испытательных полигонах, в том числе и в России: экспериментальную партию отправили в крупный дистрибьюторский центр бренда на Дальнем Востоке. Для сравнительных тестов несколько комплектов амортизаторов установили на автомобили такси. По дорогам России амортизационные стойки проехали уже по 60 тыс. км ресурсных испытаний. Официальный отчет по тестам амортизаторов CTR предоставит в ближайшее время, но, по информации источника южнокорейской компании, руководство и инженеры довольны первичными показателями испытаний в тяжелых условиях.



МАСЛА ДЛЯ «НЕМЦЕВ»

Компания Liqui Moly предложила новую линейку маловязких масел Top Tec 6100 и 6200, предназначенных для разных моделей BMW, Volkswagen, Porsche и Audi. Масла Top Tec 6200 0W-20 и Top Tec 6100 0W-30 соответствуют требованиям экологических норм токсичности Euro-6. Благодаря маловязкой структуре масла Top Tec 6100 и 6200 обеспечивают минимизацию сопротивления трущихся деталей внутри двигателя. Таким образом, производитель новых масел Liqui Moly Top Tec гарантирует более легкий пуск и снижение потребления топлива непосредственно в процессе длительной работы двигателя. Необходимо знать, что новинки предназначены для особых моторов, которые работают исключительно с маслами малой вязкости. Данные масла не могут быть применены в обычных двигателях внутреннего сгорания, так как они имеют слишком низкую вязкость, которая образует очень тонкую масляную пленку и может вызвать повышенный износ двигателя. Моторное масло Liqui Moly Top Tec 6100 0W-30 соответствует стандарту Longlife-12 FE BMW. Top Tec 6200 0W-20 предназначено для автомобилей марок BMW, Volkswagen, Porsche и Audi. Его используют в бензиновых и дизельных двигателях, как с сажевым фильтром, так и без него.



ЗАЩИТА DON

Компания TMD Friction, мировой лидер в области фрикционных технологий, усилила защиту от подделок продукции своего бренда DON, ориентированного на рынок грузового и коммерческого транспорта. Вместо прозрачной пленки, в которую до недавнего времени упаковывались тормозные накладки DON, теперь будет применяться прочная фольга с логотипами торговой марки. Новый дизайн упаковки также облегчит поиск фирменной продукции DON на витринах магазинов. Продуктовая линейка DON адресована розничному рынку автозапчастей. При этом она отвечает всем требованиям, предъявляемым к оригинальным комплектующим, и соответствует допускам ECE R90. Производственная программа включает более 400 наименований накладок DON стандартного, увеличенного и уменьшенного типоразмеров, что обеспечивает максимальный охват парка транспортных средств. На ребре каждой накладки предусмотрен датчик износа изделия. Опираясь на научно-исследовательские возможности и производственные мощности компании TMD Friction, бренд DON предлагает грузоперевозчикам и владельцам автомастерских экономически эффективные продукты, отвечающие самым высоким стандартам безопасности. Каждая позиция из номенклатуры DON разрабатывается для конкретного типа и модели транспортного средства с учетом специфики его тормозной системы.



Кризис беспощаден. Он не щадит никого. Даже обладание одними из самых красивых и высокотехнологичных автомобилей в модельной линейке по очень привлекательным ценам – чем нас всегда радовала Группа PSA – не может служить надежной защитой от серьезного падения продаж. Настолько серьезного, что в какой-то момент даже пошли разговоры об уходе марки с российского рынка. Однако ситуацию удалось обуздать, разговоры – пресечь.

Михаил КАЛИНИН |



ОТ СТАБИЛИЗАЦИИ К РОСТУ



План восстановления намечен. В чем его суть? Об этом в беседе с нашим корреспондентом рассказывает **Александр Мигаль**, управляющий директор Peugeot, Citroën и DS.

– Александр, в прошлом году компанией был проделан огромный объем работы по восстановлению позиций Группы PSA на российском рынке. Что, по вашему мнению, является основным достижением этой работы?

– Основным нашим достижением в минувшем году я бы назвал то, что мы смогли остановить бесконтрольное падение, происходившее в предыдущие годы, одновременно при этом достигнув поставленных корпорацией финансовых результатов. Почему это важно? Потому, что это было главным условием для инвестиций в Россию и, собственно говоря, началом, если хотите, новой эры Peugeot-Citroën на российском рынке. Первые плоды проделанной работы мы уже видим: утверждены планы развития на нашем рынке, следствием чего будет целый ряд премьер. В этом году мы выведем на российский рынок две новинки в сегменте коммерческих автомобилей – это грузопассажирские Citroën Jumpy и Peugeot Expert, а также пассажирские микроавтобусы Citroën SpaceTourer и Peugeot Traveller. Более того, в модельном ряду Peugeot появится одна из самых ожидаемых новинок этого года – кроссовер Peugeot 3008, завоевавший титул «Автомобиль года» в Европе. Мы также готовим к выводу обновленный седан Peugeot 408, который собирается в Калуге.

Очень важно и то, что нам, несмотря на сложную ситуацию, удалось удержать свою долю в продажах в сегменте С. Мы даже ее чуть-чуть нарастили, спасибо новому Citroën C4 седан. Что касается продаж коммерческих автомобилей, на долю которых сейчас приходится 32 % всех продаж Группы PSA, то здесь мы показали хорошие результаты, увеличив их. В 2015 г. эта доля составляла 24 %. Отдельно я хочу отметить C4 Picasso, который показал ожидаемый результат как с точки зрения объемов продаж, так и с точки зрения прибыльности.

Таким образом, был предпринят целый ряд шагов, которые привели к стабилизации бизнеса и обозначили векторы роста на следующий период.

На правах рекламы

Continental 
The Future in Motion



Ясность вместо пустых слов: **5-летняя гарантия.**

Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях – им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары ContiTech Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Без «если» и «но».
www.contitech.de/5



Power Transmission Group
Automotive Aftermarket

ContiTech



– И что это были за шаги, помимо вывода новых моделей? Благодаря чему вам удалось выйти из затянувшегося пике?

– Была проведена большая работа, скажем так, «в офисе» по реконфигурации наших процессов, по повышению слаженности коллектива, по реорганизации команды. Результат мы увидели уже в конце прошлого года, а январь продолжил тенденцию. В январе мы перевыполнили план с точки зрения объема и сделали значительно больше по каждому из брендов, чем в прошлом году.

– В чем заключалась, как вы выразились, «реконфигурация процессов»?

– В прошлом году мы сформировали и выделили в отдельное направление работу с коммерческим транспортом и бизнеса B2B как такового. Мы выделили в отдельное направление работу с автомобилями с пробегом, где одними из первых внедрили несколько новых решений. Я говорю про trade-in коммерческого транспорта. В IV квартале 2016 г. продажи по этой программе достигли 16–20 % всех наших продаж коммерческого транспорта. Поэтому мы считаем, что она успешна.

Что касается дилерской сети, то в совокупности она сократилась, но мы сохранили ее основное ядро и свое покрытие в мегаполисах, там, где мы всегда были сильны, там, где у нас большая доля клиентов.

Так что работа идет по всем направлениям. Она стала более структуриро-

ванной, более нацеленной на результат. Сделали ли мы все, что хотели? Нет. Получилось ли у нас больше, чем мы предполагали? Пожалуй, да.

– Но спад продаж все-таки продолжался...

– Да, конечно, наши продажи в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизились. Но это было не бесконтрольное падение, когда падало все и бизнес буквально «схлопывался». Мы сумели перевести его в рациональную плоскость – мы знаем, почему и где это происходит, почему движение идет таким образом, и в каких-то моментах мы сумели переломить тренд и увеличили продажи, но уперлись в потолок сегмента. Сами понимаете, обладая значительной его долей, сложно делать следующий шаг даже с таким успешным автомобилем, как Citroën C4 Picasso.

Другой пример: Citroën C4 и Peugeot 408 удержали долю сегмента и даже ее чуть-чуть увеличили, несмотря на его сокращение, но мы не сумели значительно нарастить долю в сегменте, как планировали.

– А какова ситуация в сегменте постпродажного сервиса?

– Все положительные и отрицательные стороны, которые несет текущая ситуация на рынке, в полном объеме отразились на постпродажном сервисе. Объем операций незначительно снизился, при этом нами были найдены новые точки роста – новые продукты, связанные с кредитованием, осуществляемым Банком PSA.

Большая работа была проделана по планированию того, каким образом правильно выстраивать бизнес в тех регионах, где мы объективно на сегодняшний день не сможем открыть полноценного дилера, но где у нас есть автомобильный парк. В таких регионах мы будем открывать авторизованные ремонтные мастерские – именно для того, чтобы клиенты остались с нами и мы могли оказывать им тот спектр услуг, который должны оказывать как ответственный производитель. Но, безусловно, мы это делаем, трезво оценивая возможности и максимально защищая бизнес существующих дилеров.

– Какие финансовые предложения наиболее популярны у клиентов?

– Бестселлером было и остается предложение с невысокой процентной ставкой. Кроме того, мы видим пуск небольшой, но рост кредитного предложения по выкупу с остаточным платежом. Смысл этого предложения в следующем: ПСА Банк может предложить клиенту минимальный ежемесячный платеж за Citroën C4 и Peugeot 408 при том условии, что есть первоначальный взнос и остаточный платеж, который может быть выплачен клиентом по окончании срока кредита. Клиент либо выплачивает весь остаточный платеж, либо продолжает вносить дальше ежемесячные платежи согласно графику, либо же использует возможность передачи машины в trade-in, а полученные средства за счет действует в качестве первоначального взноса для приобретения нового авто.

Данное коммерческое предложение набирает обороты, и доля автомобилей, реализованных по этой программе, неуклонно растет. Причем, что самое интересное, она растет не в Москве, а именно в регионах. В этом плане у нас лучшие результаты в Иркутске. Одна из причин сложностей с популяризацией данного предложения в том, что у потенциальных покупателей автомобилей присутствует некая, я бы сказал, психологическая боязнь обмана в финансовых продуктах, которые отличаются от стандартных. Когда люди видят нестандартные, пусть даже более выгодные предложения – у них возникают сомнения. Это не хорошо и не плохо, – это очередной этап взросления рынка и развития финансовой грамотности. Это нормальный процесс роста. Чем дальше мы будем двигаться в направлении классического капита-

листоческого хозяйства, тем больше люди будут обретать умений, навыков работы с финансами, и эти инструменты станут для них естественными. Ну а сейчас мы только в самом начале пути.

Еще стоит сказать о том, что в этом году совместно с нашими страховыми партнерами были разработаны специальные страховые предложения – это и страхование с франшизой и прочие инструменты, – которые позволяют снизить стоимость страхового полиса, тем самым облегчая покупку автомобилей наших брендов.

– Как формируется сеть авторизованных мастерских?

– В тех регионах, где наши дилеры прекратили свою операционную деятельность как полноценные дилеры, но есть потенциал для обслуживания, мы стараемся оставаться с ними, потому что они обладают необходимыми знаниями и умениями для работы с автомобилями наших марок, в их развитие вложено много и ресурсов, и средств.

В тех регионах, где таких дилеров нет, мы ищем партнера, который обла-

дает хорошей репутацией, показывает устойчивую финансовую деятельность и готов применять наши стандарты в обслуживании клиентов.

– Каковы эти требования?

– Должны присутствовать визуальная идентификация и минимальный набор инструментов, которые позволят качественно обслуживать наши автомобили и соблюдать определенные стандарты в приеме клиентов.

– Дилерской сети, как мне кажется, справиться с последствиями кризиса может во многом помочь проект Eurogerar, активно набирающий обороты в Европе. Да и с точки зрения развития компании на рынке он также обладает целым рядом преимуществ. Каковы перспективы Eurogerar на российском рынке?

– Естественно, компания заинтересована в как можно большем расширении и оздоровлении дилерского бизнеса. На сегодняшний день проект EURO REPAR CAR SERVICE в России не запущен, но работа по подготовке

бизнес-кейса идет полным ходом. При этом дилерам и клиентам уже доступны запчасти Eurogerar, шаг за шагом их номенклатура расширяется, и это будет продолжаться – такова глобальная стратегия компании. В России проект EURO REPAR CAR SERVICE будет включать сеть сервисных станций быстрого обслуживания, будет мультибрендовая сеть, предназначенная для обслуживания парка не только автомобилей Peugeot и Citroën. В качестве потенциальных партнеров сети мы будем рассматривать не только официальных дилеров Peugeot и Citroën, но и независимые сервисные станции.

Что касается Европы, то там проект Eurogerar успешен, программа развивается очень быстро. В России сложно давать какие-либо оценки: пока проект не запущен, номенклатура запчастей еще достаточно узкая. То есть выборка не очень репрезентативная. Но программа, повторюсь, показала очень хорошие результаты в Европе.

Дилеру эта программа также будет выгодна. Смотрите, в Европе эта программа позволила вернуть в дилерские центры подержанные авто-

NIPPON PAINT
 АВТОРЕМОНТНЫЕ ПОКРЫТИЯ ИЗ ЯПОНИИ

Basic & New

Грунты NIPPON PAINT – верное решение для идеальной адгезии

Универсальный грунт ZITAN – высочайшая скорость по технологии «wet-on-wet»

Эксклюзивный импортер лакокрасочных материалов для авторемонта Nippon Paint Co. на территории Российской Федерации и в странах СНГ – ООО «СП БИЗНЕС КАР»
 117452, Москва, Балаклавский пр-т, д. 26.
 Тел. +7 (495) 725-3351
 WWW.PaintBC.ru

BUSINESS CAR REFINISH

На правах рекламы



мобили, которые уже давно сошли с гарантии, – 7–10-летние машины. А поскольку парк в России достаточно большой – и коммерческого транспорта, и пассажирских машин, то эта программа (если подходить с точки зрения обычного здравого смысла) буквально обречена на успех.

Я не верю в то, что российский автомобилист принципиально отличается от европейских автомобилистов. Поэтому то, что работает на Западе, будет работать и здесь. Вопрос только в адаптации – всегда есть некие национальные особенности. В связи с этим наша цель – правильно их учесть и интегрировать в общую программу. Тогда она будет работать так же эффективно, как и в Европе. Если просто копировать модель, то результат непредсказуем: может повезти, а может – и нет.

– Выделение марки DS также может оказать значительное подспорье дилерам и Группе. Как оно отразилось на российском рынке?

– В Европе разделение идет полным ходом, есть четкое понимание того, как должен выстраиваться этот бренд, готовится линейка автомобилей, которые будут выходить под этим брендом, что появится сейчас, что – через год. Идет нормальное построение бренда. Как сказал Карлос Таварес (глава Группы PSA. – Прим. ред.), построение премиального бренда занимает 30 лет. Это не означает, что этот

срок нельзя «пробежать» быстрее, но полномасштабная работа – это примерно 30 лет.

Поэтому, скажем так, DS еще даже не в начале пути, а только на точке старта. В России мы тоже будем строить премиальный бренд DS. Главное сейчас – это грамотная организация вывода на рынок нового премиального бренда, о котором ничего, по большому счету, неизвестно. Соответственно, нужно понимать, каким образом мы будем выстраивать политику дилерской сети, с каким продуктом нам лучше выходить и как это сделать правильно.

Я не уверен, что в этом году мы предпримем какие-либо радикальные шаги в этом направлении. Тех дилеров, которые чувствуют в себе силы для решительных действий, мы, вне всякого сомнения, поддержим, но именно целенаправленное, масштабное выведение DS как отдельного бренда, я считаю, в текущей экономической ситуации преждевременно. Ведь коль скоро мы говорим, что это отдельный бренд, то у него должно быть свое «лицо», своя дилерская сеть, свои клиенты, своя политика взаимодействия с этими клиентами, люди внутри компании, которые обеспечивают его существование, развитие и поддержку. Невозможно строить бренд, не имея внутренних процессов.

В Европе существует две концепции презентации автомобилей DS для

покупателей. Автомобили могут быть представлены как в отдельных шоу-румах, так называемых B DS Store, так и в специально оформленных зонах внутри салонов Citroën. Хороший пример такого решения есть в Женеве, ну а образцовый вариант DS Store недавно был открыт в Люксембурге. Какая из концепций наиболее правильна для России – я пока не готов сказать.

– Резюмируя все вышеизложенное, как вы могли бы охарактеризовать перспективы компании на российском рынке?

– С моей точки зрения, у компании очень хорошие перспективы. Я здесь не лукавлю. Я думаю, что массированное обновление модельного ряда всех наших брендов поможет нам не только закрепить, но и повысить свои позиции на рынке.

Уже подготовлен план на 2019–2020 гг., у корпорации есть четкое понимание того, как она будет развивать линейку и Citroën, и Peugeot и что она будет делать с DS. Продукты очень красивые, технологичные и современные, и мы считаем, что они будут востребованы российским потребителем.

Наша задача – правильно расставить приоритеты в этом году и достигнуть поставленных целей, а хороший результат позволит нам идти дальше, и уже в следующем году мы будем оперировать и другими объемами, и другими бюджетами. ▲



Новый флагман TEXA

AXONE Nemo уникальный прибор в мире диагностики по своим техническим характеристикам: магниевый корпус, мощное аппаратное обеспечение, широкоформатный экран, ударопрочный и влагозащищённый корпус с положительной плавучестью. TEXA создала прибор будущего, благодаря сменным магнитным модулям, он способен трансформироваться под любые задачи, связанные с автомобильным бизнесом, запасными частями и стандартами, которые будут распространяться в будущем.



www.texa.ru

TEXA

Группа PSA в России объявляет о создании собственной лизинговой компании.

Михаил КАПЛИН |



ФИРМЕННЫЙ ЛИЗИНГ



Можно по-разному относиться к ситуации, сложившейся в российском автобизнесе. Можно удариться в панику, полностью разочароваться в рынке, собрать чемоданы и отправиться в сторону государственной границы. Можно залечь на дно, поджать под себя резервы, обрубить все концы, срезать издержки и тихо-мирно ожидать лучшей доли. А можно, невзирая на объективные сложности, веря в рынок и в страну, продолжать делать свое дело, внедряя новые, наиболее подходящие в текущей обстановке механизмы продвижения бренда и его продукта, находя новые пути коммуникации с клиентом и создавая более эффективные бизнес-модели.

Peugeot в России, несомненно, относится к третьему типу компаний. Да, рынок сегодня неблагоприятен, однако это совсем не повод сложить ручки и, ноя о нелегком житье-бытье, ждать манны небесной. Peugeot предпочитает действовать, и его действия весьма успешны.

Прошлый год в области финансовых продуктов и в сегменте коммерческого транспорта оказался весьма результативным, что станет надежным фундаментом для развития достигнутых успехов уже в году текущем. Одним из самых интересных проектов, вне всякого сомнения, является дооборудование автомобилей инкассации для «Сбербанка». Спецификация «Сбербанка» – чуть ли не самая строгая и сложная, тем не менее Peugeot совместно с партнерами удалось изготовить машины, полностью ей соответствующие. Специально под эти бронированные автомобили была запущена новая линейка 4-тонных Вохег, подготовленных специально для дооборудования тяжелыми компонентами и/или для перевозки тяжелых грузов: эти машины можно применять не только для бронирования, но и для транспортировки малогабаритных, но очень тяжелых грузов, в том числе и опасных.

Нам удалось протестировать автомобиль, доработанный петербургской компанией ГАС – ГАС 19526 «Пегас». Это цельнометаллический бронированный фургон, изготовленный с использованием технологии внутреннего бронирования кузова (класс броневой защиты и пулестойкости стекол Br2 или Br3 по ГОСТ Р 50963-96). Конечно, испытания прошли в «гражданском» режиме, машину мы не взрывали, не обстреливали (по понятным причинам), однако другие достоинства фургона оценить смогли по достоинству.

Машина поставляется в 4-дверном исполнении, может быть в 3-, 4- или



Оборудование для профессионалов



- ◆ Роликовые тормозные стенды
- ◆ Диагностические линии
- ◆ Подъемное оборудование
- ◆ Мощностные стенды, газоанализаторы
- ◆ Приборы проверки и регулировки фар

ООО „МАХА Россия“
(812) 346 56 76 | (812) 336 61 88 |
info@maha.ru

maha.ru



5-местном исполнении. Грузовой отсек (устройство-накопитель) от отсека для экипажа отделяется бронированной или решетчатой перегородкой. Автомобиль комплектуется одним из двигателей на выбор: 4НН, 4НФ или 4НД объемом 2,2 л. Максимальная мощность – от 130 до 150 л. с. (при 3500 об/мин). Крутящий момент – от 320 до 350 (при 200 об/мин). Мотор агрегируется 6-ступенчатой механической коробкой передач, что для автомобиля подобного предназначения, пожалуй, наиболее оптимальный вариант.

Помимо уже присутствующих штатных систем, среди которых кондиционер или климат-контроль, система динамической стабилизации и пр., питерские инженеры дооснащают «Пегас» дополнительным отопителем салона, предпусковым подогревателем двигателя, бойницами для ведения оборонительного

огня, эвакуационно-вентиляционным люком на крыше, электроблокировкой и дополнительными запорами дверей, системой внутренней и внешней (по кругу) видеорегистрации с функцией записи изображения и звука, системой пожаротушения, переговорным устройством «улица/кабина», кабельной сетью для установки программно-аппаратного комплекса мониторинга и радиосвязи.

При такой доукомплектации стоимость автомобиля увеличивается почти в 2 раза. Но это стоит своих денег. Надежная защита и прекрасная маневренность – так можно охарактеризовать представленный нам для теста бронированный автомобиль. Несмотря на всю массивность, тягово-динамические характеристики доработанного Boxer фактически не пострадали – у нас была отличная возможность сравнить «Пегас» с гражданской грузопасса-

жирской модификацией Peugeot Boxer, и мы не заметили практически никакой разницы.

Несмотря на наличие дополнительных систем, рабочее место водителя не перегружено органами управления. О потере комфортности в кабине речь вообще не идет. Это, в общем-то, та же самая машина, только надежно защищенная крепкой броней от внешней среды. Она легко управляется, быстро разгоняется, а дополнительная за счет утяжеления фургона инерция в моменты торможения отлично гасится эффективными тормозными системами.

Ну а возможность пообщаться с «улицей», не выходя из кабины и не открывая окна, – это просто замечательно. Неплохо бы такие системы ставить на каждом автомобиле – в пробках скучать не пришлось бы.

К ключевым преимуществам инкассаторского Peugeot Boxer можно отнести показатели грузоподъемности: в среднем 1900 кг и максимальные допустимые нагрузки на оси – 2100 кг (передняя) и 2400 кг (задняя), что, без преувеличения, является лучшими в классе характеристиками. Данная версия отлично подходит для использования в рамках инфраструктуры финансовых организаций и центров инкассации.

Машина отличается усиленной подвеской и кузовом, модернизированной тормозной системой, рулевым управлением, адаптированным к повышенным нагрузкам на управляемую ось. Предусмотрен хронотограф для международных перевозок.

Впрочем, Boxer может не только «утяжеляться», но и «облегчаться». По словам Константина Качайлова, начальника отдела по работе с ключевыми клиентами, с апреля 2017 г. начинается производство автомобилей до 2,5 т полной массы, причем с привлекательным ценовым предложением. Этот Peugeot Boxer L1H1 – фургон, короткая колесная база, низкая крыша – имеет грузоподъемность менее 1 т, что позволяет беспрепятственно передвигаться по всем районам Москвы (в том числе в районах с грузовым каркасом).

Еще один из успешных проектов 2016 г. – Peugeot Partner «Социальный» для перевозки людей с ограниченными возможностями. Первые 24 автомобиля в прошлом году были отгружены в компанию «МосГорТранс». Автомобиль оснащен алюминиевой механической въездной складной рампой. Пол автомобиля выполнен с опущенным уровнем въезда – от 240 мм. Количество мест: 2 стандартных + 1 место для

кресла-каталки или стандартный салон. Для удобства и безопасности пассажира автомобиль оснащен поручнем, двухточечным ремнем безопасности и различными системами крепления и противоскольжения кресла. Данный тип автомобиля прошел сертификацию и имеет ОТТС Таможенного союза. Примечательно то, что даже при оснащении пандусом в автомобиле сохранен второй ряд сидений. Для рынка это уникальное решение. Поэтому машину можно использовать и как обычный легковой автомобиль. Константин Качайлов абсолютно уверен в том, что последуют и другие сделки на подобные автомобили.

В настоящее время по заказу одного из партнеров ведутся работы над проектом по дооборудованию Peugeot Partner для торговли топливом на дорогах города.

Константин Качайлов:

– Мы подготовили техническое решение, но столкнулись с определенными сложностями. Как известно, мобильная торговля в Москве еще за пределами законодательства. Но мы ожидаем

скорого решения и далее начнем прорабатывать детали.

Мобильные заправщики в условиях московских пробок могут быть интересны столичным автолюбителям. Речь идет примерно о 400–500 машин на город.

Peugeot Partner будут комплектоваться мобильными топливными модулями емкостью до 330 л (бензин) и до 500 л (дизель).

В сфере финансовых продуктов интересного не меньше. В прошлом году прошел ребрендинг кэптивного банка. В рамках стратегии Группы в прошлом году он приобрел новый фирменный стиль и укороченное коммерческое название: PSA Bank.

Мария Иванова, руководитель отдела маркетинга и страхования PSA Bank:

– Если раньше наши кредитные программы подразделялись на Peugeot Finance и Citroën Financial Services, в зависимости от автомобиля, который приобретал клиент, то теперь все программы идут под единым названием: PSA Bank.

Второй показательный факт – доля приобретаемых в кредит автомобилей составила 33 % (при цели на год 27 %). Это один из самых высоких показателей с 2010 г. Он второй по величине после 2015 г., когда доля кредитов на рынке была максимальной. Если говорить об абсолютных величинах, то в прошлом году было профинансировано 4715 новых кредитных договоров. В июле команда «финансистов» отпраздновала 100-тысячную выдачу кредитного договора.

Мария Иванова:

– Успешным фактом для нас является высокая доля повторных клиентов. Это значит, что к нам клиенты очень часто возвращаются за вторым и иногда даже за третьим кредитным договором на приобретение автомобиля. Так вот, доля повторных клиентов в прошлом году составила 5 % от всего количества новых проданных автомобилей, или 16 % от общего количества профинансированных кредитных договоров.

Возрастает доля дополнительных сервисов, включая КАСКО, «Премиум

АВТОboss

25 мая
ON-LINE отдел продаж или как организовать продажи автомобилей, услуг сервиса, запчастей через интернет. Обзор самого передового опыта среди автодилеров

15 июня
Цена ошибки или за что отвечает РОЗЧ? Как руководителю проверить, насколько его запчастист помогает ему зарабатывать деньги, а не тонуть

Успейте записаться www.a-boss.ru

19 июля
Информация – деньги! Какими данными о своем бизнесе, о действиях конкурентов должен обладать ЕЖЕДНЕВНО генеральный директор, чтобы быть успешным в кризис?

10 августа
Что новенького? Какие новые товары и услуги помогают увеличить доход СТО?

29 августа
Кто отвечает за отток клиентов или место клиентской службы в пищевой цепочке организации в ситуации резкого падения трафика.

www.a-boss.ru

РЕКЛАМА

Звони ☎ (495) 989-11-26

Защиту», GAP-страхование, сервисные контракты. Она составила 113 %. Это значит, что на один кредитный договор клиенты приобретают сразу несколько сервисных продуктов. Высока лояльность дилеров: 85 % кредитов продано с PSA Bank.

В прошлом году приступили к созданию специальных обучающих роликов для клиентов, которые отвечают на различные вопросы касательно особенностей кредитных продуктов.

Мария Иванова:

– Мы начали с небольшого мультфильма, который посвящен кредитному продукту с остаточным платежом. Этот продукт в прошлом году набирал популярность, и мы решили начать именно с него. Мультфильм можно увидеть на наших сайтах, в соцсетях, он в свободном доступе. Всего за пару минут клиенту становится понятно, что же это такое – кредит с остаточным платежом.

В этом году мы планируем продолжить серию создания подобных мини-фильмов, скорее всего, в первых рядах – о продукте «0 % на 3 года», который является сейчас, пожалуй, самым популярным.

Для того чтобы удовлетворить потребности и запросы клиентов любого типа, программа PSA Bank делится на три основных типа: кредитные продукты с минимальным месячным платежом (менее 15 тыс. руб.); минимальная ставка (от 0 %) и минимальный первоначальный взнос (от 15 %). Каждый клиент может подобрать для себя то, что ему подходит больше всего.

По мнению экспертов PSA Bank, важной поддержкой автокредитования в России является специальная программа государственного субсидирования. На днях стало известно, что есть проект постановления, увеличивающего стоимость приобретаемого автомобиля до 1450 тыс. руб. Безусловно, это плюс. Пролонгация госпрограммы позволяет PSA Bank на данный момент сделать привлекательные предложения на Peugeot 408.

Мария Иванова:

– Демонстрируя стабильность, наш банк предлагает агрессивные кредитные программы на коммерческие автомобили. Ставки начинаются от 9,9 % – на рынке это одни из самых низких ставок. Если говорить о пассажирской версии Peugeot Partner, то здесь на срок 1 год ставка составляет 0 %. Широкий

спектр услуг нашего банка позволяет включить в тело кредита такие сервисы, как КАСКО, GAP, «Премииум Защита», сервисные контракты.

На этом фоне вполне закономерным и логичным шагом для закрепления и развития достигнутых успехов является создание собственной лизинговой компании. Юридическое название новой структуры – «Пежо Ситроен Лизинг», коммерческое название – PSA Finance.

Экспертная лизинговая компания создается для поддержки продаж новых автомобилей Peugeot. По замыслу создателей, она аккумулирует в своем предложении лучшие, разработанные совместно с брендом лизинговые решения на российском рынке для автомобилей Peugeot. На начальном этапе подразумеваются три типа продуктов в зависимости от целей покупки: «Социальный комфорт», «Поддержка бизнеса» и «Такси».

Собственно, уже сами названия продуктов позволяют понять, на какие целевые группы они рассчитаны и для каких целей использования предполагаются. Так, «Социальный комфорт» предназначается для легковых автомобилей, используемых в качестве персональных (представительских) транспортных средств. Срок лизинга – от 12 до 60 месяцев. «Поддержка бизнеса» – это уже легкий коммерческий транспорт под коммерческие цели. Срок лизинга – от 12 до 48 месяцев. «Такси» – это, ясно, такси и легковые и легкий комтранс, срок лизинга – от 12 до 36 месяцев.

Все остальные условия в целом идентичны. Аванс – от 15 до 50 % от стоимости предмета лизинга, платежи – равные; балансодержатель – лизингополучатель или лизингодатель; плательщик по страховой премии – лизингополучатель или лизингодатель; регистрация в органах ГИБДД – лизингополучатель.

Дмитрий Терещенко, генеральный директор лизинговой компании PSA Finance:

– Мы создали определенную модель, которая в настоящее время тестируется. Существует специальная операционная система, в которой будут работать кредитные эксперты на местах в дилерских центрах. Мы планируем, что решение по сделке будет приниматься максимум за 4 часа.

Схема проста. Предполагаемый лизингополучатель обращается к ди-

леру с пакетом документов. Эти документы загружаются в операционную систему, направляются на проверку. Решение, как я уже сказал, будет приниматься в срок приблизительно до 4 часов. С точки зрения реализации бизнес-решения, это, несомненно, будет определенным прорывом. Я думаю, это будет очень интересно для клиентов Группы PSA.

PSA Finance является 100%-й дочерней структурой французского банка. Отсюда – выгодные предложения по приобретению марок PSA. Мы видим, что у нас будут одни из самых выгодных условий по этим маркам.

Среди своих клиентов PSA Finance видит представителей малого и среднего бизнеса, которые официально зарегистрированы на территории Москвы и области, а также Центрального региона РФ. Географические ограничения на начальном этапе предусмотрены тестовым режимом реализации программы и наилучшим пониманием экспертов PSA Finance, как на территории именно этих регионов работает бизнес и как его можно адекватно оценить.

В дальнейшем и географический охват, и продуктовое предложение расширятся. Не обойдется и без индивидуальных решений – все зависит от крупности бизнеса и потребности лизингополучателя. Пока для договоров стоимостью до 5 млн руб. требуется минимальный пакет документов, выше – полный пакет. При этом стоимость продукта не зависит от комплектности документов.

Дмитрий Терещенко:

– Мы ожидаем, что к концу года мы сможем осуществлять свою деятельность на территории полного присутствия Группы PSA в России.

Мы не планируем ставить себе ограничения по сумме финансирования лизингополучателя. Таким образом, мы планируем работать с приобретателями-лизингополучателями любых масштабов. В зависимости от потребностей клиента мы готовы меняться и корректировать свои предложения. Постоянно будем вести анализ конкурентной среды, чтобы понять, насколько мы находимся в данный период времени в рынке.

Сейчас около 60–70 % комтранса Группы PSA продается в лизинг. PSA Finance планирует в дальнейшем получить хорошую долю этого объема. Вот такие амбициозные планы. **А**



Это Крис Коллар (Chris Kollar), ведущий инженер компании TRW Северная Америка.

Независимо от того, играет ли Крис в хоккей за Spitfires или работает над угловым модулем TRW, объединяющим детали тормозной системы, рулевого управления и подвески, он должен многое уметь; но чтобы быть действительно превосходным специалистом, ему нужно знать, как собрать эти умения воедино.

Эксклюзивный угловой модуль TRW грамотно сочетает в себе детали разных систем автомобиля, каждый раз обеспечивая неизменно точную установку. Тормозная система, рулевое управление и подвеска идеально соответствуют друг другу для обеспечения максимальной безопасности.

Чтобы добиться действительно потрясающей работоспособности, доверьтесь настоящим профессионалам.

Смотреть историю Криса на trwaftermarket.com/ru/cornermodule

НАСТОЯЩИЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ

A TRW SYSTEM



www.trwaftermarket.com/ru/cornermodule

Каждая запчасть TRW разработана для решения проблемы; просто потому, что над ней работают 4000 инженеров, конструкторов и специалистов по продукции по всему миру. Имея за плечами более 100 лет опыта в производстве оригинального оборудования, TRW устанавливает стандарты качества и безопасности.



В этом году традиционное мероприятие Nissan «Городские легенды» было целиком и полностью посвящено линейке вседорожников и кроссоверов. В нем приняли участие четыре могучие модели бренда: Murano, Qashqai, X-Trail и Terrano, для которых была подобрана идеальная, с точки зрения испытаний, площадка – бескрайняя российская Сибирь.

Михаил КАЛИНИН |



КРОССОВЕРЫ NISSAN: СИБИРЬЮ ИСПЫТАНЫ!

Смотрите видео наших тестов на Youtube-канале «НА авто ТВ»



Представители автопроизводителя не скрывают: в России основную ставку марка теперь делает на кроссоверы. Постепенно из модельного ряда выводятся все, как их называют в Nissan, «городские автомобили». Очень неплохо продававшиеся в свое время Note и Micra, имевшая хороший потенциал Teana (с ней связывали довольно амбициозные надежды) – все они скрылись за горизонтом более благополучной для российского авторынка эпохи. В строю остались лишь два самых стойких бойца – Almera и Sentra, но и их будущее в нашей стране туманно.

Что ж, подобное решение во многом логично и закономерно. Спрос определяет предложение. В текущей ситуации он явно не на стороне седанов и хэтчбэков, а вот линейка SUV пользуется вниманием и уважением. Пытаться «переломить» аудиторию и продолжать делать вид, что ничего не случилось, работая по прежним схемам, сегодня вряд ли уместно. Рынок трансформируется, видоизменяется, ему нужны новые акценты, и смещение в сторону кроссоверов в связи с этим – вполне рациональный шаг.

Что из этой затеи выйдет в итоге – безусловно, покажет время. Но и сейчас очевидно: линейка кроссоверов Nissan достаточно мощна, чтобы выдержать любое испытание – и российской Сибирью, и российский кризисом. У Nissan в нашей стране

очень крепкие позиции, базирующиеся на собственном предприятии в Санкт-Петербурге, выпускающем в настоящий момент четыре модели: Nissan X-Trail, Nissan Qashqai, Nissan Murano и Nissan Pathfinder. Все они – кроссоверы/вседорожники. Добавляем сюда Terrano (собирается в Москве) и Patrol (импортируется) – и мы получаем абсолютно завершенную, полностью сформированную модельную линейку буквально на любой вкус. В ней представлены все возможные варианты подобной автотехники – от самых доступных широкой аудитории потребителей до моделей дорогих и действительно легендарных, которым отдают предпочтение истинные ценители.

Однако в данной статье я сконцентрируюсь на четырех моделях, прошедших испытание Сибирью и наглядно продемонстрировавших свои возможности. Это, как уже было сказано, кроссоверы Nissan Murano и Nissan Qashqai, вседорожники Nissan X-Trail и Nissan Terrano.

Terrano – это наиболее доступный SUV в линейке Nissan (в классификации, или, точнее, сегментации линейки Nissan – «внедорожник»). По сути, Terrano – входной билет в семью кроссоверов марки. Тем не менее даже при достаточно скромном «вступительном взносе» владелец Terrano может в полном объеме ощутить все преимущества обладания автомобилем с отличными показателями про-

ходимости. Среди основных характеристик модели я бы выделил достойную геометрию, короткие свесы (углы въезда и съезда, соответственно: 28,5 и 33,3°; продольной проходимости: 23°) и приличный клиренс (210 мм), возможность комплектации полным приводом. Автомобиль выдержан в стиле известных бескомпромиссных вседорожников бренда, среди которых особое место занимают Patrol и Pathfinder. Terrano во многом схож с ними, но он дешевле и потому гораздо доступнее.

Это крепкая, надежная машина с довольно просторным багажником и салоном. Ее можно заправлять 92-м бензином, что, опять же, лишний плюсик в карму доступности. Terrano прекрасно подходит для наших не очень хороших дорог. Все вы хорошо знаете, что собой представляют зимние улицы российских городов. Даже в таком мегаполисе, как Новосибирск, в котором мне и пришлось тестировать Terrano, стоит только съехать с центральных магистралей, как ты сразу попадаешь в девственную сказку века так XIX, со всеми ее неизменными атрибутами. Здесь уже не ездят на телегах, но на автомобиле проехать по-прежнему сложно, и только высокий клиренс и подобающая геометрия помогают тебе проложить путь среди снежных отвалов выше крыши и испещренных рытвинами асфальтовых мостовых, покрытых волнообразным слоем безупречного льда.



Довольно часто для пущей уверенности приходится включать полный привод – он в такой ситуации никогда не повредит – и внимательно контролировать каждый сантиметр дороги, чтобы внезапно не провалиться еще глубже в средневековые очередного открытого люка.

Со всеми этими задачами Terrano справляется безупречно, причем как в оснащении двигателем 1,6 л на «механике», так и с 2-литровым на «автомате». Хотя что касается меня лично, то я предпочел бы все-таки 2-литровый мотор, агрегатированный МКПП, – с точки зрения российского бездорожья такой вариант куда надежнее. Ну и, естественно, полный привод – без него никуда. Собственно, и моноприводный Terrano неплох, но Terrano, как мне кажется, – это такая машина, к которой полный привод ну просто просится. Она располагает к нему всем своим духом, в отличие от многих «одноклассников», которых и дальше асфальта-то пускать страшно, не то что на бездорожье выводить.

С момента старта продаж удалось реализовать уже более 30 тыс. Terrano. В текущем году Nissan планирует продать еще 10 тыс. ед. этой модели.

Nissan Qashqai – автомобиль несколько иного полета. Он дороже, молодежнее и в известном смысле харизматичнее. В момент своего появления на свет ровно 10 лет назад он был фактически уникальной моделью, пользовавшейся, да и продолжающей пользоваться бешеной популярностью во всем мире. Только в России за это время реализовано более 260 тыс. автомобилей Qashqai, вплотную к 300 тыс. в нашей стране Nissan планирует приблизиться по итогам 2017 г. И это у него, скорее всего, получится без вопросов, даже в столь неблагоприятной для рынка экономической ситуации. Ведь на его стороне безграничная любовь автомобильного сообщества – в 2016 г. Qashqai был признан в России «Автомобилем года».

Достоинств у модели хоть отбавляй. Это и система кругового обзора AVM, и комплекс систем активной безопасности Safety Shield, и интеллектуальная система помощи при парковке, и полностью светодиодные фары Bi-LED с системой автоматического переключения дальнего света на ближний, которая, кстати говоря, в отличие от многих аналогичных систем на машинах других марок работает в высшей степени четко. Но мне как

известному прагматику больше всего понравилась омываемая камера заднего вида. Действительно, что может быть актуальнее в наших традиционно неблагоприятных условиях эксплуатации, когда у нас 9 месяцев в году на большей территории государства то снег, то грязь, то межсезонье, так и не определившееся, хочет ли оно наконец стать настоящей русской зимой или нет. Однако подобной штуки ни у кого в России я не встречал, даже на самом премиальном премиуме, у которого, кажется, есть абсолютно все, что только можно себе нафантазировать.

А ведь техническая реализация этой немудреной опции элементарна: банальный жиклерчик, подающий воду, и две форсунки (или сопла), через которые под некоторым давлением идет воздушный поток, для того чтобы удалить остатки воды и грязи. Делов-то – на копейку, но какое удобство для водителя! И никто не додумался оснастить свои модели этим приспособлением, хотя лишний раз покричать об «адаптации для России» любят все. Так и в чем она? В усиленных амортизаторах и защите картера? Да я и сам потом могу это приладить, а вот «омывайку» для задней камеры –

МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК СЛУЖБЫ.



Минимальное время простоя.

**FAG SmartSET - ремонтное решение для ступиц колес
коммерческого транспорта, готовое к установке.**

Предварительно собранный, предварительно смазанный, предварительно отрегулированный FAG SmartSET является уникальным продуктом на рынке автозапчастей, учитывающим все потребности сервисных центров. Новое ремонтное решение для грузовой техники и прицепов упрощает установку, уменьшает количество возможных ошибок и увеличивает срок службы.

Более подробная информация:

www.schaeffler-aftermarket.ru

www.rexpert.ru



FAG



SCHAEFFLER



ну нет ничего подобного ни в оригинальной линейке аксессуаров, ни на вторичном рынке.

Впрочем, я что-то увлекся. Qashqai – это не только удобство при движении назад, но и комфорт при движении вперед, причем на самых разных скоростях и в самых разных режимах. Динамики ему не занимать – машина ретивая и по форме, и по содержанию. Она элегантно набирает скорость, да и на бездорожье не теряется. Благо, опять же, для топового 2-литрового двигателя предусмотрена комплектация с полным приводом. А есть еще и дизельная версия, которую я очень надеюсь испытать в ближайшее время и подробнее о ней рассказать. Причем дизель идет с вариатором. Вариатором также могут агрегатироваться и бензиновые моторы, даже самый скромный – 1,2-литровый. Ну, ему-то – я надеюсь, вы отлично понимаете, – полный привод совершенно ни к чему.

Из вкусовностей на десерт – спецверсия к 10-летию юбилею: CITY360. Еще не видел, но, говорят, будет супер. Для нее предусмотрены (в сравнении с комплектацией SE/SE+) пол-

ностью светодиодные фары Bi-LED, передние и задние датчики парковки, современная противоугонная система с автозапуском и стильные серебряные накладные на бамперы.

Идем дальше – и снова возвращаемся в стан «внедорожников». Nissan X-Trail. Машина со вкусом, своего рода патриарх отечественного рынка в данном сегменте, разошедшийся тиражом более 220 тыс. экз. Машина для тех, кто уже созрел и перерос озорство Qashqai. Не так давно X-Trail составил мне компанию в увлекательной поездке, о чем я подробнее расскажу в одном из следующих номеров журнала, поэтому с X-Trail мне удалось познакомиться достаточно хорошо.

На сибирских просторах X-Trail не подвел. Если характеризовать модель лаконично, то я бы сказал, что с X-Trail ты никогда не покинешь зону необходимого комфорта. Ценность такого автомобиля – не в опциональном богатстве оснащения и не в широком выборе комплектаций: дизель-бензин, полный монопривод, механика-вариатор, хотя и это, вне всякого сомнения, колоссальный плюс. X-Trail берет за

душу другим. По крайней мере, лично меня взял. Это автомобиль, в котором ты уверен. Для меня, так же как и для многих других людей, и не только живущих в России, с ее уже сводящей судорогами дорожной непредсказуемостью, этот факт чрезвычайно важен.

В сибирских испытаниях даже в городской черте меня неоднократно поджидали неприятные моменты, из которых я выбирался исключительно чудом и лишь благодаря тому, что был на X-Trail. Это из серии нашей классической непосредственной бесхозяйственности. Ну, вы знаете: например, снега навалило, убрать забыли, а под землей – теплотрасса. Образуется узкая полоса – протаявшая колея – посреди дороги, километров этак на несколько. Перепад высот между снежным покровом и тем, что осталось от асфальта, – до метра. Как проехать – непонятно: и в колею не встанешь – слишком узкая, чтобы автомобиль в нее поместился, и между колес не пропустишь – довольно широкая. Да и виляет постоянно. Единственный выход – как-то под наклоном, в прямом смысле слова бочком, бочком – и к



MIMS automechanika MOSCOW

21-я Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей

21 - 24 августа 2017

ЦВК «Экспоцентр»
Москва

www.mims.ru



Организатор

ITEMF
EXPO



Котовскому. Так и поехал. И проехал. И все нормально. И даже на различие коэффициентов сцепления колес со снегом и с иссохшим на теплотрассе твердым покрытием не обратил внимания, потому что машина шла очень уверенно, не выказывая ни малейшего намерения вдруг забуксовать или пойти в снос.

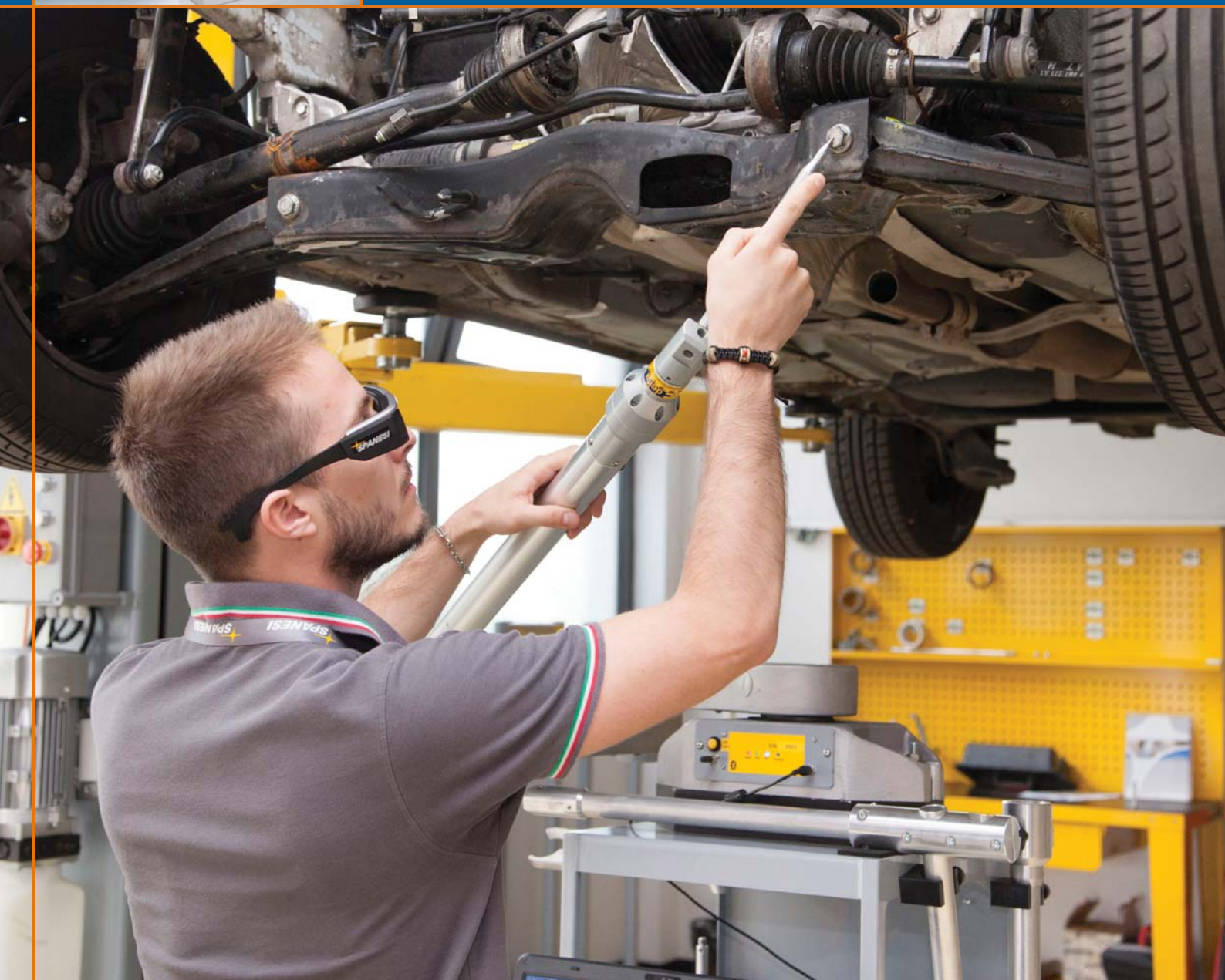
Вот отсюда и берется уверенность. Вот такие вещи и показывают, с кем в разведку смело пойдешь (точнее, поедешь), а с кем и в киношечку на другой конец города боязно. Доволен я остался поведением X-Trail, что и говорить. Мощности – в достатке, проходимость – на уровне, в салоне – удобно. А что еще нужно?

Ну, разве что Nissan Murano – флагман линейки кроссоверов. Совсем недавно стартовали продажи нового поколения модели, черпавшего вдохновение в концепте Resonance.

Murano – это безапелляционный статус, ощущаемый окончательно и бесповоротно. Игры кончились. Каждый сантиметр мускулистого дизайна пропитан чувством собственного достоинства. Дизайн в контексте Murano – вообще особая песня. На него можно любоваться часами и, нежно поглаживая, с упоением вспоминать грезы юношеской влюбленности. Плавные изгибы, изысканные формы, парящий силуэт. Красив, дружище. Причем ребята умудрились громоздкому, по сути, кроссоверу придать столько легкости, что его «весомость» словно растворяется в утонченных пропорциях и выверенных линиях. Эффект особенно усиливается головной и кормовой светодиодной оптикой в стилистике серии Z – очевидно спортивного автомобиля, с которым Murano, тем не менее, визуальное многое роднит.

Конечно же, для Murano предлагается очень богатое оснащение по последнему слову техники, эргономики и пр. Здесь и сиденья Zero Gravity для всех пассажиров, с кожаной отделкой, и 8-дюймовая навигационная система с персонализируемым главным меню, и фоновая подсветка интерьера, и дистанционный запуск двигателя, и мощный мотор (V6, 3,5 л) с динамикой разгона до 100 км/ч за 7,9 с. В общем, все атрибуты красивой жизни налицо. Поэтому Murano – для тех, кто сможет их по достоинству оценить. Иначе незачем даже и приближаться к этому автомобилю, способному удовлетворить взыскательные требования тех, кто знает цену исключительности и готов ее оплатить.

Murano – достойный венец линейки кроссоверов/вседорожников Nissan. Линейки сбалансированной и, как уже я сказал, абсолютно завершенной, комплексной, в которой каждый сможет подобрать для себя наиболее подходящую модель в зависимости от своих предпочтений. И не только модель. Nissan предлагает широкую гамму двигателей (бензиновых и дизельных) объемом от 1,2 до 3,5 л, агрегируемых механическими и автоматическими коробками переключения передач, а также вариаторами. Более того, предусмотрен даже гибрид (полноприводный Murano с CVT). То есть креативный полет сознания гарантирован – комбинируйте волюю. **А**



ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

ПЕРСПЕКТИВЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ
В ОДИНОЧКУ НЕ ВЫЖИТЬ

РЕПОРТАЖ ИЗ ГЕРМАНИИ
АВТОРИТЕТ И ОПЫТ

МОЩНОСТЬ ПОД КОНТРОЛЕМ
СТЕНД НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ





Розница – в тупике?

Рыночные аналитики из компании Wolk After Sales Experts посвятили два новых исследования дальнейшим перспективам свободной торговли запчастями. Полученные результаты не сулят особых радостей небольшим частным компаниям-продавцам.

Вопросы для исследования «Будущие задачи частной торговли запчастями» были таковы: «Вторая жизнь длиннее?» и «Насколько рентабельна частная мелкооптовая торговля запчастями?» Предметом исследования Wolk стала свободная торговля автозапчастями в Германии, а точнее – множество мелких и средних частных продавцов с оборотом от 0,5 до 3,0 млн евро в год. Согласно исследованию в эту категорию попадают свыше 80 % всех существующих в Германии предприятий, занимающихся торговлей запчастями. Около 1200, в общей сложности, из 1400 предприятий, занимающихся торговлей запчастями, относятся к группе мелких и средних компаний. И их успешное будущее все больше ставится под сомнение. Таковы результаты

исследования Wolk для 71 случайно выбранных мелких и средних предприятий, полученные в ходе телефонных интервью. К негативным влияниям на рынок относят рост онлайн-продаж, агрессивную конкуренцию свободных оптовых продавцов запчастей и появление новых участников на рынке – прежде всего рост брендовых предприятий, которые поставляют детали напрямую в мастерские.

Агрессивная конкуренция против частных продавцов

Кlaus Dieter Esser, владелец двух точек продаж в Бергхайме и Керпене, был приглашен с презентацией на исследование, чтобы поделиться своими данными мониторинга продаж. «У нас

идет неравная агрессивная борьба с ценовой политикой крупных торговых структур», – таковы его выводы. Усилия маленьких продавцов, направленные на качество обслуживания клиента, индивидуальный подход и высокую эффективность, все реже привлекают клиентов, – им важнее выгодная цена. «Чтобы выдержать ценовую конкуренцию, мы должны были бы определенные запчасти продавать ниже закупочной цены. Это определенно не вариант», – разъясняет Klaus Dieter Esser.

Уже сейчас, по результатам следующего исследования Wolk, опрошенные мелкие и средние частные продавцы запчастей имеют в среднем доход на 27 % ниже, чем крупные. Крупные торговые группы достигают в Германии чи-

стой прибыли свыше 30 %, что подтверждает приглашенный на дискуссию президент Федерации немецких компаний по торговле автозапчастями **Хармут Роль**.

Структура издержек

«С одной стороны, среди мелких и средних предприятий есть такие, которые находятся за чертой 30%-й прибыли». С другой стороны, нужно учитывать структуры издержек. Они едва различаются у мелких продавцов и крупных региональных или межрегиональных игроков. «Иногда даже мелкие продавцы запчастей с 27 % прибыли находятся в еще более выгодном положении», – говорит Хармут Роль.

Мнения сошлись в том, что для частных торговцев важны определенные объемы оборота для продолжительного существования. Три миллиона евро в год считаются здесь магической границей. Для исследования компания Wolk расспросила частных торговцев о том, как они оценивают развитие своего товарооборота и чистой прибыли в последующие 5 лет. Результаты опроса оказались пессимистичными: 70 % предпринимателей прогнозируют спады оборотов и снижение прибыли до 3 %.

Опрошенные продавцы обосновывают ожидаемый спад снижением количества клиентов в мастерских (на 20 %), растущими техническими требованиями, усилением позиций интернет-магазинов, а также конкуренцией между крупными продавцами и поставщиками. Особенно резким, согласно ожиданиям мелких и средних продавцов запасных частей, будет снижение продаж часто изнашиваемых деталей, которые составляют важнейший сегмент оборота большинства продавцов (детали регламентной замены).

Итак, что же могут сделать мелкие и средние продавцы запасных частей, чтобы продлить свое существование? К рекомендациям исследователей можно отнести, например, установление партнерства или присоединение к сети оптовых продавцов. Разумеется, в таком случае свобода действий будет ограничена. Так, уже около 73 %

Динамика дохода

Как будет меняться доход по следующим товарным группам в ближайшие 5 лет?



частных продавцов принадлежат одной или нескольким торговым системам – таким, как Coparts Plus или Motoo; 29 % являются членами одной из коопераций (Carat, ATEV, Car), и лишь 15 % остались абсолютно свободными.

Предпринимателям очень важно держать под контролем структуру издержек. К тому же мелким и средним продавцам рекомендуется оптимизировать свои расходы и улучшать возможности сбыта.

Свободные предприятия под прицелом

«Продавцы запасных частей в Германии» – название одного из двух исследований организации Wolk After Sales Experts. Рыночные аналитики пытаются найти ответ на вопрос, кто стоит за растущим количеством провайдеров для легковых автомобилей, которые целенаправленно обращаются за услугами в частные автомастерские. По оценке **Гельмута Волка**, частные мастерские покрывают уже сегодня около 25 % своих потребностей в запасных частях с помощью оригинальных деталей автопроизводителей и импортеров. Прибыли от продажи запасных частей в частные автомастерские очень важны для экономического успеха торговых групп, так как бизнес с запасными частями из-за появления электромобилей оказывается под все большим давлением.

Эксперты Wolk идентифицировали 8 различных типов маркетинга. Для исследования выбрали 50 наиболее крупных участников рынка. Среди них – группа торговли автомобилями Dello с собственной торговой маркой Auto Mega и классический свободный продавец автозапчастей – компания Coler в Мюнстере: обе расширили ассортимент «оригинала».

Гельмут Волк исходит из того, что сбыт оригинальных деталей в последующие годы будет расти. «Почти все автомобильные производители работают над специальными программами активного сбыта своих запчастей в сервисные центры». Например, Euro Repag концерна PSA показал, что продажа запчастей через Интернет в будущем станет играть очень важную роль. Так, французский концерн Citroën и Peugeot в прошлом году объявили официальный старт не только сети автомастерских Euro Repag, но и одноименной марки запчастей. В июле 2016 г. концерн приобрел часть портала Autobutler и год назад – крупнейший в Европе магазин запчастей Mister Auto.

Исследование «Продавцы запчастей в Германии» состоит из 258 страниц, цена экземпляра – 4250 евро. Исследование «Будущие требования к частным продавцам запчастей» – 92 страницы, оно стоит 2750 евро. Подробную информацию можно найти на сайте: www.wolk-aftersales.com

Мы продолжаем рассказ об экономичных решениях для малярно-кузовного ремонта, т. е. о том, что на английский манер называют Value for money – качество за разумные деньги.

Сегодня представим линейку продуктов baslac от одной из крупнейших мировых химических компаний – концерна BASF.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



УМНАЯ ЭКОНОМИЯ

Андрей Кузьмин, менеджер по развитию бизнеса ООО «БАСФ Восток»

– Начнем с описания системы: расскажите, что она собой представляет.

– baslac – это линейка высококачественных материалов для ремонтной окраски по привлекательным ценам. Все продукты просты и удобны в использовании. Линейка специально разработанных продуктов включает все материалы, необходимые для профессионального и высококачественного авторемонта, – от шпатлевки до профессиональных инструментов цветподбора. Марка baslac существует с 2006 г., но ее активный рост начался именно в период кризиса – с 2015 г.

– На какой сегмент эта система ориентирована?

– Мы придерживаемся принципиальной политики: на дилерские станции поставляем только премиальные продукты, ищем и находим решения и в это непростое время; baslac – это средний ценовой сегмент, его потребитель – независимые СТО Б- и С-сегмента, магазины с подбором. У компании не было цели заместить премиум-продукты, даже наоборот: с появлением baslac мы стали расти в другом, среднем ценовом сегменте, стараясь при этом не терять и в премиальном. При этом используются новые каналы продаж: baslac не продается напрямую конечным пользователям, мы работаем через дилеров.

В 2015 г., можно сказать, наступило время baslac: продажи растут и, что интересно, в нашем клиентском портфеле увеличивается количество вновь открывающихся точек подбора краски. Изначально мы рассчитывали на то, что основные продажи будут идти в сервисы, но в текущем портфеле, что показательно, опять значительная доля розницы – точки подбора, то, с чего начинался авторемонтный бизнес в России, на тот момент подборки были только в премиальных линейках. Все – и мы, и наши конкуренты – начинали с продажи ЛКМ: ставили установку, мешали, продавали, в цехах красили. И вот сейчас рынок вернулся к ситуации 1990-х, нас отбросило лет на 20 назад.

– Как осуществляются обслуживание и техническая поддержка?

– Мы не оказываем техподдержку по baslac напрямую, поскольку сами не продаем продукты – в отличие от премиального сегмента, где у нас есть все, вплоть до консалтинга и планирования. По марке baslac мы работаем через партнеров: своих дистрибьюторов и дилеров мы обучаем и поддерживаем, а они, в свою очередь, взаимодействуют с конечным потребителем.

– В чем вы видите основные преимущества системы по сравнению с конкурентами? Какими вы видите перспективы развития системы?

– Факт, что имя и репутация BASF отработали и на baslac: все знают, что BASF – это химический концерн, который априори не мог сделать что-то плохо. Мы «выстрелили» очень сильно и быстро заняли определенную нишу рынка. Но предел еще не достигнут, мы прогнозируем рост, и я надеюсь, хороший, потому что продукт себя зарекомендовал с лучшей стороны, соотношение «цена/качество» очень достойное. Плюс постоянно идет развитие по данному направлению, появляются новые продукты – это касается и лаков, и грунтов, и пигментов, готовится дополнительное оборудование по цветоподбору, – в марте, например, в продаже появился спектрофотометр. Все продукты состояются из Европы.

– В чем ее «бюджетность», за счет чего достигается снижение стоимости по сравнению с основной линейкой?

– baslac – это совершенно самостоятельная линейка, это не премиум-продукт, и мы не заявляем его таковым. Если сравнивать baslac с хорошо известной маркой Glasurit, то имеются, например, цвета, которые невозможно сделать, используя baslac, – обычно это сложные цвета, при изготовлении которых применяются дорогие пигменты, но они и используются для окраски

автомобилей дорогих марок: Audi, Mercedes, Lamborghini и пр.

– Ваши рекомендации по приобретению бюджетных систем: как выбирать?

– Основной показатель – соотношение цены и качества. А выбирать стоит, в основном ориентируясь на репутацию производителя, – компании с мировым именем отвечают за свой продукт. К счастью, на нашем рынке их достаточно, все основные химические концерны уже имеют линейки продуктов в категории Value for money.

– Как вы оцениваете будущее эконом-линейки? В перспективе сохранит ли она свою позицию, увеличит ли долю за счет дешевого и более дорогого сегмента или, наоборот, дешевый и дорогой сегменты «съедят» ее?

– Однозначно ответить на этот вопрос очень сложно: картина меняется едва ли не ежедневно, закрываются дилерские станции, возникают новые точки продаж и т. д. Будущее зависит от страховых компаний и автопроизводителей. Если автоимпортер сейчас закрывает глаза на многие моменты, то в Европе такого не происходит: там официальный дилер может работать только с теми материалами, у которых есть допуски, потому что импортер прежде всего несет ответственность за качество своего автомобиля и оказанной услуги. В какой-то момент на дилерских станциях безобразия закончатся, импортеры все-таки должны взяться за голову, а страховые компании – понять, что машину ценой пять миллионов нельзя покрасить материалами за тысячу рублей.

Каннибализация премиальных лакокрасочных брендов более дешевыми началась по причине низкой загрузки станций технического обслуживания. Стало все равно, красить ли машину за час или за два часа. Показатели эффективности работы премиальных лакокрасочных материалов ушли на второй план. Кроме того, со стороны страховых

компаний идет довольно сильный ценовой прессинг. Стоимость кузовного ремонта складывается из стоимости детали, расходных и лакокрасочных материалов, стоимости работ. В среднем доля расходных и лакокрасочных материалов в общей стоимости ремонтных кузовных работ при использовании премиальных брендов составляет около 10 %. То есть за счет использования лакокрасочных материалов, которые в среднем были бы в два раза дешевле по сравнению с премиальными, весь ремонт можно удешевить только на 5 % при неизменной стоимости запасных частей и работ. Вот и получается, что нет большого смысла уходить в совсем нижний ценовой сегмент, хотя это кажется самым простым решением для снижения стоимости ремонта. А учитывая разницу расхода материалов и качество цветоподбора, ожидаемой 5%-й экономии можно и не достичь.

– Как, по вашему мнению, будет меняться цена среднего сегмента? Она останется на прежнем уровне или будет снижаться?

– Снижаться ей дальше некуда. По нашим оценкам и наблюдениям, цена остается стабильной уже на протяжении нескольких месяцев. Да, бывают промоакции, нацеленные на увеличение оборота, но это именно временные акции. При дальнейшем снижении цены этот бизнес просто перестанет быть доходным. Премиум-сегмент никуда не денется – это прежде всего дилерские станции, и они будут всегда. Если человек покупает новый автомобиль, то хочет, чтобы его обслуживали хорошо.

По нашим оценкам, как раз совсем дешевые элементы покинут рынок или их останется совсем немного. Останется среднеценовой сегмент, он будет развиваться и расти: уже сейчас в нем очень много игроков. Думаю, что очень скоро потребитель пресытится продуктом низкого качества и будет скачок потребления продукта более профессионального, хорошего качества и достойного производителя.



В начале 2017 г. компания ContiTech AG – ведущий производитель приводных ремней и комплектов, приоритетный поставщик GROUPAUTO Russia, – выступила с уникальной инициативой предоставления пятилетней гарантии на свою продукцию. Профессионалам автосервиса не надо объяснять, насколько важно работать с проверенными поставщиками автомобильных запчастей, а если компания-производитель готова предоставлять дополнительную гарантию – это лучшее доказательство того, что использовать запчасти оригинального качества – выгодно.

ContiTech: ЗА КАЧЕСТВО ОТВЕЧАЕМ!



О ситуации на рынке и новой программе расширенной гарантии рассказывает **Алексей Прусаков**.

– Алексей, профессионалам авторемонта не нужно представлять бренд ContiTech – он хорошо известен и пользуется заслуженным уважением. Поэтому давайте начнем с вопроса:

что сама компания считает своими главными достижениями в технологической сфере и в плане бизнеса?

– Мы считаем главным нашим достижением репутацию надежного поставщика продукции высочайшего качества как на первичный, так и на вторичный рынок автомобильных компонентов. Компания

ContiTech Antriebssysteme GmbH на протяжении многих лет сотрудничает с крупнейшими мировыми автомобилестроителями по поставкам ремней на первичную комплектацию. В частности, мы являемся партнерами для Volkswagen-Audi Group, BMW, Mercedes-Benz, Peugeot-Citroën, General Motors, Volvo, Ford, АвтоВАЗ

и многих других. Это является следствием стремления компании быть в авангарде технических инноваций и соответствовать запросам клиентов.

держат развитие этой сферы, является пятилетняя гарантия на продукцию ContiTech Antriebssysteme GmbH (ремни, комплекты, обгонные муфты

генератора, шкивы коленчатого вала). Мы предоставляем эти специальные условия исключительно станциям технического обслуживания автомобилей, а не частным лицам, самостоятельно приобретающим запасные части или выполняющим ремонт автомобиля. Участником программы может стать СТО любой формы собственности, действующая на территории одной из 47 стран Европы и Азии (в том числе в Российской Федерации, Республике Беларусь, Казахстане и Украине), успешно прошедшая процедуру регистрации на нашем сайте (www.contitech.de/5).

Мы считаем, что СТО сможет использовать наши обязательства вместе со своей собственной пятилетней гарантией на проведенные работы,

Алексей ПРУСАКОВ: *На российском рынке ContiTech является одним из основных поставщиков на рынок автомобильных приводных ремней и комплектов. Несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, в 2016 г. мы показали очень хорошую динамику продаж. Это стало следствием более качественного планирования производства, специальных решений в плане логистики и организации поставок для рынка России, а также четко выверенной ценовой политики.*

– Расскажите о положении компании на российском рынке: как вы оцениваете свою рыночную долю, какова динамика развития компании на российском рынке? Как в своей деятельности ContiTech учитывает неблагоприятную экономическую ситуацию?

– На российском рынке ContiTech является одним из основных поставщиков на рынок автомобильных приводных ремней и комплектов. Несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, в 2016 г. мы показали очень хорошую динамику продаж. Это стало следствием более качественного планирования производства, специальных решений в плане логистики и организации поставок для рынка России, а также четко выверенной ценовой политики. Мы считаем, что в главном для нас «иномарочном» сегменте в 2016 г. наши ремни были самыми популярными на рынке России и Белоруссии: именно они чаще всего устанавливались для привода навесных агрегатов или привода газораспределительного механизма автомобилей иностранных марок.

– В России, в отличие от Европы, до сих пор сильна позиция магазинов запчастей, а автосервисы выступают не как продавцы запчастей, а как покупатели, и теряют на этом часть дохода. С вашей точки зрения, что нужно сделать для того, чтобы исправить эту ситуацию?

– Здесь важно наладить взаимодействие между производителями и профессионалами авторемонта. Одной из последних инициатив, при помощи которой мы намерены под-



чтобы предоставить конечному потребителю полную гарантию, в большинстве случаев покрывающую весь плановый срок службы запасных частей (например, компонентов привода ГРМ). При этом мы несем ответственность за качество компонентов, а СТО – за качество проведенных работ. Факт проведения работ должен быть подтвержден нарядом-заказом и платежными документами. В странах, где такая деятельность лицензируется, СТО необходимо иметь лицензию.

Алексей ПРУСАКОВ: Ремень ГРМ – пожалуй, единственный «расходник», чей регламентный срок службы превышает срок гарантии. По нашим оценкам, в среднем по автопарку интервал замены ремня ГРМ составляет 4–5 лет. Теперь в большинстве случаев гарантия покрывает весь срок службы ремня и других компонентов привода от Contitech.

– Ремни относятся к элементам регламентной замены: как правило, в регламентах автопроизводителей их рекомендуют менять на пробеге 60 тыс. км или через 4 года пробега. Как это соотносится с 5-летней гарантией?

– Срок действия гарантии не может превосходить интервала плановой замены изделия, указанного автомобилестроителем в специальной сервисной литературе. Например, если ремень ГРМ на Renault Logan с двигателем K7M требует замены через 60 000 км пробега или 4 года – нужно следовать этим рекомендациям и производить замену в зависимости от того, что наступит раньше.

– За счет чего удалось обеспечить такой продолжительный – уникальный для рынка – срок гарантии?

– За счет уверенности в качестве нашей продукции. Статистика свидетельствует о том, что, например, ремень ГРМ нашего производства при правильной установке проработает весь регламентный срок. Технологии и материалы для вторичного рынка соответствуют первичному рынку.

– Как СТО продвигать эту гарантию? Насколько она способна повысить привлекательность станции?

– Обычный срок гарантии на ремень составляет 2 года. При этом интервал плановой замены, например, ремня

ГРМ, установленный автомобилестроителем, существенно его превосходит. Ремень ГРМ – пожалуй, единственный «расходник», чей регламентный срок службы превышает срок гарантии. По нашим оценкам, в среднем по автопарку интервал замены ремня ГРМ составляет 4–5 лет. Теперь в большинстве случаев гарантия покрывает весь срок службы ремня и других компонентов привода от Contitech. Еще раз обращая внимание на то, что предложение с 5-летней гарантией работает только для СТО. Это и дает преимущество СТО.

– Конечный потребитель стремится снизить стоимость ремонта, привозя в сервис самостоятельно купленные запчасти, часто низкого качества. Какие аргументы должен привести мастер СТО, чтобы убедить клиента не делать этого?

– Если запчасти откровенно плохого качества, мастеру СТО лучше вообще отказаться от их установки. Что касается привода ГРМ, я уверен, что большинство мастеров так и сделают. Наш сегмент автозапчастей (ремни и комплекты) – один из тех, который неплохо себя чувствует даже на фоне кризиса потребления. Цены на продукцию производителей качественных приводных ремней находятся на справедливом уровне относительно неизвестных брендов. Это следствие высокой конкуренции на рынке. Считаю, что ради «сторублевой» экономии не стоит рисковать.

– Давайте приведем несколько практических примеров: как использование некачественных запчастей может привести к серьезным проблемам с автомобилем?

– В том, что не нужно рисковать, устанавливая ремень ГРМ сомнительного качества, по-моему, никого убеждать не нужно. Последствием обрыва ремня или цепи ГРМ на современном «втыковом» двигателе станет как минимум дорогостоящий ремонт.

Другое дело – приводные агрегатные ремни. Здесь, казалось бы, нет особой разницы, главное – правильно подобрать по длине. На самом деле даже к приводу агрегатов современного двигателя предъявляются повышенные требования, и далеко не всякий производитель обладает технологиями для производства качественного поликлинового ремня. Компания ContiTech постоянно работает над усовершенствованием конструкции и состава материалов поликлиновых ремней привода агрегатов. В частности, мы давно и успешно поставляем на первичный рынок автомобильных компонентов износостойкие и бесшумные в работе ремни CONTI® UNIPOWER TOUGH GRIP. Ребристая поверхность этих ремней покрыта специальным тканевым материалом, устойчивым к истиранию и динамическим нагрузкам. Этим инженеры способствуют решению одной из проблем, вставшей перед конструкторами ременного привода на весных агрегатов в последние годы, – больших динамических нагрузок, вызванных использованием массивных генераторов и стартер-генераторов. Теперь такие ремни появляются и на вторичном рынке.

В системах «старт-стоп» часто применяются ремни с усиленным кордом из кевлара, которые вообще нельзя заменять обычным поликлиновым ремнем. Чтобы подчеркнуть особые отличительные характеристики некоторых ремней, ContiTech наладил производство ремней со специальным обозначением: EXTRA. Префикс EXTRA в названии ремня указывает на то, что он применяется в приводе со специальными требованиями, как например, в системах «старт-стоп», или имеет специальное покрытие рабочей поверхности. Для того чтобы не ошибиться при подборе, недостаточно измерить ремень линейкой, – сегодня нужно проверять применимость поликлиновых ремней по каталогу, например на ресурсе: www.contitech.de/pic. В частности, ремень 5PK1121 EXTRA, используемый на двигателях Volvo D4 или D5, нельзя заменить обычным поликлиновым ремнем той же длины: он не проработает положенного срока – проверено многочисленными «экспериментами».

– Какие дополнительные возможности (обучение, онлайн-доступ к технологической документации, сервисное сопровождение и пр.) компа-



ния предоставляет своим клиентам? Какие актуальные проекты развиваете или планируете развивать – самостоятельно или совместно с партнерами?

– У нас существует онлайн-каталог и Центр технической информации об изделиях (www.contitech.de/pic), где можно найти самую последнюю информацию о наших изделиях, включая и инструкции по установке ремней ГРМ. Эта же информация дублируется в приложении ContiDrive для смартфонов на Android и iOS. Туда же можно попасть, сканируя QR-код на упаковке каждого изделия.

В прошлом году компания ContiTech выложила в сеть обучающие видеоролики (www.contitech.de/aam-ut-de) по замене ремней ГРМ на популярных моделях двигателей. В ближайшее время ролики будут

переведены на разные языки, в том числе и на русский. В течение года мы совместно с нашими дистрибьюторами проводим несколько семинаров для СТО.

– Как вы планируете дальнейшее продвижение бренда на российском рынке? Какую активность будете проводить сами, какую – совместно с партнерами и клиентами?

– Российский рынок по-прежнему остается одним из приоритетных для концерна Continental в целом и ContiTech Antriebssysteme GmbH в частности. Совместно с другими подразделениями концерна мы планируем в 2017 г. организовать в России постоянный склад и усовершенствовать систему поставок по стране. Запланировано расширение ассортимента но-

выми артикулами и новыми продуктами.

– В заключение: в чем вы как представитель ведущей компании-производителя автокомпонентов и поставщик GROUPAUTO Russia видите преимущества для СТО при работе с крупными оптовыми компаниями – дистрибьюторами запасных частей?

– В условиях современного автобизнеса наличие на складе необходимого ассортимента запчастей и максимально короткие сроки их поставки – ключевые показатели для повышения эффективности СТО, и профессиональные станции именно этим руководствуются при выборе поставщика. Обеспечить гарантированную и быструю поставку могут только крупные оптовые компании.

На вопросы, которые возникают у профессиональных мастеров автосервисов, лучше всего могут ответить профессионалы из ведущих компаний-производителей автомобильных компонентов.

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



ПОДДЕРЖКА ПРОФЕССИОНАЛОВ

GROUPAUTO Russia совместно со своими поставщиками – ведущими компаниями-производителями автокомпонентов – регулярно проводит семинары для независимых СТО в российских регионах. В начале 2017 г. семинары компании KYB состоялись 25 января в Туле, 27 января – в Калуге,

31 января – в Рязани, 2 февраля – в Иваново и 3 февраля – в Владимире.

Опыт и понимание

Казалось бы, марку KYB знают все – за свою многолетнюю историю японская компания заслужила не просто известность, но авторитет и уваже-

ние, как среди автопроизводителей, так и в широких кругах специалистов вторичного рынка (73 % продукции компании поставляется на конвейер, 27 % – на aftermarket, причем вся продукция изготавливается на одних производственных площадках и из тех же компонентов). Однако знать марку

и понимать марку – не вполне одно и то же. Помочь разобраться в особенностях деятельности компании, в ассортименте ее продукции и, что особенно важно для ежедневной практики работы СТО, понимать технические особенности установки и эксплуатации продукции марки призваны семинары, цикл которых прошел по регионам Центральной России и отнюдь не завершен: до конца года аналогичные семинары состоятся еще в нескольких десятках городов.

С 1919 г., когда Широ Каяба основал компанию, названную его именем, марка прошла огромный путь, став одним из ведущих мировых производителей: сегодня объем производства составляет свыше 1,5 млн амортизаторов в неделю. Постоянные читатели нашего журнала знают, а для участников семинаров стало новостью, что KYB не ограничивается автомобильным рынком – гидравлические системы компании завоевали лидирующие позиции также в производстве железнодорожной и специальной техники, в авиации и даже в производстве демпферов для строительства высотных зданий, устойчивых к землетрясениям.

Выбор именно продукции KYB оправдан в силу целого ряда причин. Первая и основная – компания сама является разработчиком деталей, в том числе для конвейера по заказу автопроизводителей, и соответственно, лучше других знает сильные стороны продукта и возможные проблемные элементы. Во-вторых, как уже говорилось выше, производство как для OEM, так и для рынка постгарантийного обслуживания автомобилей ведется на одних и тех же заводах, на одном и том же оборудовании и силами того же технического персонала. В качестве поставщиков сырья компания привлекает только лучшие компании смежных отраслей. У KYB минимальный процент брака – ниже, чем требования самых высоких стандартов, что обеспечивается строжайшим контролем качества, который проходит 100 % продукции. Наконец, у KYB есть особые условия, которые делают сотрудничество СТО с компанией особенно выгодным, но об этом – чуть позже.

Необходимость своевременной замены изношенных амортизаторов понимают как специалисты, так и автолюбители – очевидно, что при недостаточно эффективной работе демпферов подвески ухудшается управляемость автомобиля, теряется контакт с дорогой и снижается уровень безо-

пасности движения. Не столь очевидно, но также важно – и это надо уметь объяснить автовладельцам, – что износ амортизаторов, в свою очередь, ведет к ускоренному износу других деталей: пружин, элементов тормозной системы, рулевого управления и т. д. Если своевременно не обслуживать амортизаторы – ремонт в итоге обойдется дороже, как по запчастям, так и по работе. И еще один немаловажный момент: целый ряд параметров износа амортизатора – старение амортизационной жидкости, износ поршня и внутренних стенок цилиндра, деформация пластин клапанного механизма – при внешнем осмотре не выявляется. Необходимо проводить дополнительные испытания и обязательно следить за рекомендациями по срокам замены – компания KYB рекомендует делать это не реже, чем после 80 000 км пробега или 3 лет эксплуатации, но у автопроизводителя эти сроки могут быть и меньше.

Работа на сжатие

Особый интерес аудитории вызвал рассказ о пружинах: если амортизаторы KYB широко известны, то ассортимент пружин, которые продаются под маркой K-Flex, известен меньше, хотя по уровню технологичности разработок и соответствия высочайшим стандартам они не уступают другой продукции KYB. Современная пружина – это не просто витая «железка»: при ее разработке и производстве применяются самые передовые решения, ина-

че невозможно обеспечить управляемость автомобиля, его устойчивость и плавность хода.

Собственно, винтовая пружина, т. е. упругий элемент, изготовленный из навитого по спирали металлического прутка, является самым популярным типом пружины подвески в автоиндустрии. Пружина подвески поддерживает вес автомобиля и обеспечивает заданный клиренс в различных дорожных условиях. А вот формы уже различаются: есть пружины с линейной характеристикой (пружина деформируется равномерно, прямо пропорционально прилагаемой нагрузке) и с прогрессивной (пружина имеет сложную характеристику упругости). Чтобы произвести «прогрессивную» пружину, применяются различные технологии – можно навивать витки с переменным шагом либо использовать прутки переменного сечения. При увеличении нагрузки «мягкие» витки (или витки с меньшим шагом) постепенно ложатся друг на друга, переставая работать, а более жесткие (или навитые с большим шагом) продолжают деформироваться. Пружины с прогрессивной характеристикой повышают плавность хода автомобиля, однако в местах контакта «мягких» витков возникает дополнительное напряжение, которое уменьшает срок службы пружины.

Специалисты KYB утверждают, что пружина подвески – автокомпонент с самым высоким индексом роста продаж на вторичном рынке. С чем это





связано? С изменением конструкции современного автомобиля. Технологии подвески постоянно усложняются, применяется все больше электроники, а чем сложнее технология, тем выше требования к элементам конструкции. С усложнением конструкции становится меньше места для установки – соответственно, там, где раньше хватало обычной цилиндрической пружины, сейчас приходится придумывать оригинальные формы. Ужесточаются экологические нормы производства – становятся выше и требования к качеству стали. В итоге нагрузки на деталь, в нашем случае – на пружину, растут, а срок службы сокращается. Это надо иметь в виду, чтобы при необходимости объяснить автоводителю необходимость замены детали.

Причины износа пружины могут быть как естественные – высокие нагрузки, усталость металла, – так и внешние: удары камней, неравномерная нагрузка на сложном рельефе, коррозия, вызванная дорожными химреагентами, и т. д. Специалисты КУВ рекомендуют простой алгоритм проверки состояния пружины.

- **Визуальная проверка геометрии пружины:** обычно пружина ломается в самом верхнем или самом нижнем витке.
- **Осмотр на наличие ржавчины:** пружины имеют лакокрасочное покрытие – наличие ржавчины указывает

на то, что данный участок подвержен поверхностному разрушению и находится в зоне риска из-за скорой поломки.

- **Выявление смыкания витков:** в местах смыкания защитный слой краски и грунта «вытирается», что также приближает момент излома пружины.
- При проверке или замене амортизаторов рекомендуется **обязательно** по порядку **проверять состояние пружин** – сравнивать клиренс по осям и по сторонам, уточняя соответствие измеренных данных заводским нормативным данным.
- **Проверка на «проседание»:** на ровной поверхности без загрузки замерить высоту пружин на одной оси (от центра колеса до верхней точки колесной арки) – если значения сильно расходятся, одна из пружин «просела». Эти данные также следует сравнить с исходными (табличными) – возможно, обе пружины вышли из строя.

Важное условие, которое настоятельно рекомендует компания КУВ: пружины, как и амортизаторы, надо обязательно менять парами на каждой оси! Только так можно гарантировать их равномерную и безопасную работу в течение установленного срока. Подобрать пружины можно при помощи каталогов.

У КУВ есть много актуальных онлайн-сервисов, на которых можно

ознакомиться с ассортиментом и рекомендациями по установке, подобрать деталь по OE-номеру, скачать PDF-каталог, проверить наличие товара на складе и посмотреть на его внешний вид в 3D-проекции. Кстати, большой для многих вопрос – подделки. Понятно, что «именитую» продукцию подделывают чаще других, поэтому вопрос своевременного распознавания фальсификата стоит и перед производителем, и перед покупателем. Как избежать обмана? Основной способ защиты – пользоваться услугами проверенных продавцов, желательно тех, кто напрямую сотрудничает с компанией КУВ. В дополнение подтверждением подлинности продукции КУВ является гарантийный талон, выдаваемый при продаже. Рекомендуется также проводить визуальный осмотр и экспресс-проверку деталей при покупке – наличие видимых дефектов должно заставить задуматься.

Гарантия и ответственность

В работе КУВ с автосервисами в этом году начался новый важный этап: теперь на амортизаторы и пружины предоставляется гарантия на 3 года или 80 000 км пробега. По данным статистики, средний годовой пробег автомобилей в России сократился примерно на треть, т. е. треть времени машина простаивает, а срок гарантии идет. Увеличение гарантийного срока до 3 лет призвано компенсировать автоводителю издержки трудного периода, а автосервисы благодаря этой программе смогут повысить лояльность клиентов.

Разумеется, увеличение срока гарантии – признак уверенности компании КУВ в качестве своей продукции. Однако и от партнеров требуется столь же высокое качество выполняемых работ. Предоставление расширенной гарантии КУВ допускается при соблюдении ряда обязательных условий.

1. Амортизаторы и пружины должны покупаться у официального дилера – срок гарантии начинается с момента розничной продажи и подтверждается заполненным гарантийным талоном.

2. Установка должна осуществляться на СТО, авторизованной по программе «КУВ Сервис». Об этой программе стоит рассказать подробнее, поскольку КУВ не требует от участников программы обязательство по объему закупки продукции марки или эксклюзивного статуса – для авторизации достаточно,

чтобы сервис имел соответствующий уровню оказываемых услуг внешний вид и необходимое техническое оснащение для обслуживания подвески, а мастера проходили техническое обучение у специалистов КУВ. В свою очередь, компания – помимо гарантии – предоставляет СТО маркетинговую и рекламную поддержку.

3. При установке должны соблюдаться требования автопроизводителя и КУВ, в частности вышеупомянутое требование обязательной замены амортизаторов и пружин парами. Все проведенные работы должны фиксироваться в гарантийном талоне КУВ и сопровождаться соответствующими документами о выполненной работе (наряд-заказ, сведения о диагностике и т. д.).

4. Для сохранения гарантии необходимо проходить диагностику каждые 20 000 км пробега и ставить отметку в талоне.

Для прохождения авторизации по программе «КУВ Сервис» СТО необходимо обратиться в компанию, которая является официальным дистрибьютором продукции КУВ в данном регионе. Именно при ее участии будет осуществляться процедура авторизации.

Для пользы дела

Семинары КУВ вызвали живой интерес в регионах – в первую очередь потому, что информация, которую получили участники, практически применима. Сейчас это важно, как никогда ранее: поведение потребителя меняется, конкуренция обостряется, а СТО надо постоянно развиваться, чтобы не потерять свое место на рынке. Поэтому и вопросы на семинарах задавались прямые, а зачастую – достаточно острые.

Владислав Воробьев, менеджер по продажам, «КУВ Евразия»:

– Честно скажу: молодцы организаторы – пригласили самых важных для нас клиентов, очень качественная и увлеченная аудитория, все участники активно работают на семинаре, задают интересные, иногда и провокационные вопросы, приятно работать в такой обстановке. Разумеется, много вопросов по предоставлению гарантии, по расширенной гарантии, по сертификации автосервисов. Затронута и очень актуальная тема: как с помощью нашего бренда привлечь новых клиентов? В рамках семинара мы стараемся ответить на все вопросы, не ограничиваясь общей информацией о компании и техническим тренингом.



Во всех городах, где проводились семинары, участники (а в каждом регионе собиралось более 40 руководителей и специалистов автосервисов из самого областного центра и районов области) были не просто слушателями, но активными партнерами выступающих: задавали вопросы, делились личным опытом, давали свои рекомендации и советы коллегам.

Денис Радченко, «Престиж-Авто», г. Тула:

– Общее впечатление от семинара – очень хорошее: рассказали все, предоставили ответы на основные вопросы, рассказали о многом, чего я раньше не знал, хотя и знаком с брендом КУВ. Интересно, когда рассматриваются типичные случаи неисправностей и поломок, – это происходит с продукцией любого производителя, и рекомендации специалистов очень помогают в работе.

Олег Савицкий, «Ремзона 33», г. Владимир:

– Семинар очень понравился, особенно технические моменты, – это та информация, которая всегда востребована. Также считаю весьма полезными темы, которые мы, в свою очередь, можем транслировать клиенту: об истории и репутации марки, собственном производстве, качестве компонентов и правильном обслуживании амортизаторов.

В Иваново впервые был реализован специальный проект, имеющий и социальное значение: на семинар были приглашены студенты местного автотранспортного колледжа. После окончания колледжа именно эти молодые люди придут работать на автопредприятия региона, и очень важно, чтобы они как можно раньше начали разбираться в преимуществах продукции производителя мирового уровня. Семинар стал частью учебного процесса подготовки будущих специалистов.

Игорь Галкин, зам. директора по учебно-производственной работе, Ивановский автотранспортный колледж, г. Иваново:

– Цель нашего участия – повысить уровень знаний студентов. В будущем им предстоит заниматься, в том числе, и продажей запасных частей, и семинары подобного рода очень полезны для их профессиональной подготовки. И студенты, и преподаватели, которые тоже присутствовали на семинаре, получили возможность непосредственно ознакомиться с маркой, с технической частью, ассортиментом продукции и гарантийной политикой производителя автокомпонентов мирового уровня. Можно сказать, что раньше мы толком ничего не знали про КУВ, а теперь знаем практически все, за что большое спасибо организаторам!

История компании SPANESI началась в 1969 г., когда Орацио Спанези в возрасте 25 лет открыл свой собственный цех кузовного ремонта в итальянской провинции Падуа. Обнаружив, что на рынке наблюдается недостаток материалов и оборудования должного качества, он приступил к разработке и производству специализированного оборудования для кузовного ремонта. Так начала воплощаться в жизнь та идея, которая уже много лет делает продукцию SPANESI уникальной: «Быть специалистом по кузовному ремонту – работать для специалистов по кузовному ремонту».



SPANESI:
БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ОБОРУДОВАНИЕ, -
ЭТО КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ АВТОСЕРВИСОВ

Благодаря своему непосредственному опыту в области кузовного ремонта Орацио смог правильно понять текущие потребности автосервисов и предвидеть направление развития рынка. Таким образом, компания SPANESI стала координационным центром отрасли кузовного ремонта. Сегодня помимо центра в Италии компания представлена филиалами и дистрибьюторами по всему миру.

Концепция «360°»

Особенности продукции SPANESI – то, что выделяет компанию среди других производителей и определяет ее лидерские позиции, – это разнообразие ассортимента оборудования и забота о проекте в целом, от предварительного эскиза до послепродажного обслуживания. SPANESI – не просто производитель оборудования: это надежный партнер, который предоставляет своим клиентам советы и практические рекомендации, как сделать их кузовной цех более эффективным и максимально прибыльным.

Первый этап: проект

Первый шаг – разработка проекта. Рациональная организация имеющегося в вашем распоряжении пространства необходима для эффективной работы будущего кузовного цеха. Подготовка плана размещения оборудования в помещении требует исчерпывающих знаний и технической компетенции, которыми обладает только специализированная компания с многолетним опытом – такая, как SPANESI. Специальный отдел сопровождает клиента на всем протяжении разработки проекта, учитывая его потребности и запросы и давая ему рекомендации относительно выбора и компоновки оборудования. Как только базовые элементы определены, разрабатывается трехмерный чертеж будущего кузовного цеха, где точно и наглядно показано, что и как будет реализовано.

Оборудование SPANESI

SPANESI является производителем оборудования для кузовного ремонта с самым широким в мире ассортиментом продукции. Широкий выбор – центральный элемент концепции «360°», что делает SPANESI уникальным партнером: по сути, только SPANESI может поставить все необхо-

димое оборудование, выступая единственным поставщиком в ходе оборудования кузовного цеха.

Система электронных измерений

Конструкция современного транспортного средства за последние несколько лет значительно поменялась. Для удовлетворения растущих требований безопасности, комфорта и экологической безопасности используются новые материалы кузова и технологии сварки. По этой причине анализ ущер-

ба, нанесенного аварией автомобилю с «многокомпонентным» кузовом, стал значительно сложнее. Чтобы детально диагностировать ущерб, оценить стоимость ремонта и гарантировать превосходный результат, SPANESI предлагает электронную измерительную систему под названием Touch.

Стапели

SPANESI предлагает широкий модельный ряд стапелей, каждый из которых подходит для нужд ремонта ку-



зова автомобиля конкретной модели. Minibench и Ponybench – небольшие универсальные стапелы для ремонта малых и средних повреждений. Большие стапелы – такие, как Daytona, Pista и Serie 100, – позволяют осуществлять ремонт большого объема, являясь фактически настоящими рабочими станциями. Модельный ряд стапелей SPANESI оборудован универсальным зажимным приспособлением – это уникальная система, позволяющая зафиксировать автомобиль в определенных точках, что позволяет при

необходимости вытягивать кузов как вверх, так и вниз и перемещать автомобиль в горизонтальной плоскости. С универсальным зажимом SPANESI стало возможным отремонтировать кузов модели любого автопроизводителя.

Окрасочно-сушильные камеры и посты подготовки

SPANESI предлагает окрасочно-сушильные камеры и посты подготовки высокой производительности, позволяющие производить работы с меньшим

потреблением ресурсов. Экономичность – ключевая особенность концепции «зеленых» и «голубых» технологий SPANESI: компания всегда учитывает экологические требования и заботится об охране окружающей среды. Это стало возможным благодаря использованию высококачественных материалов, которые обеспечивают полную теплоизоляцию окрасочно-сушильной камеры, в частности сэндвич-панелей, содержащих стекловату. При комплектации можно выбрать светодиодные светильники с низким потреблением электроэнергии. Использование высокоэффективных вентиляторов в сочетании с двигателями малой мощности и горелкой с полным сгоранием газа создают комплексную концепцию green technology. Цель SPANESI – всегда предлагать оборудование последнего поколения, соответствующее самым высоким современным требованиям.

Сварочное оборудование

SPANESI предлагает широкий спектр сварочного оборудования, которое отвечает актуальным требованиям профессионального кузовного цеха, включая установки для сварки алюминия, а также одно- и двухточечные сварочные машины.

Вакуумные системы

Вакуумные системы производства SPANESI не ограничиваются только пылеудалением. Это интегрированные рабочие станции, которые позволяют мастеру воспользоваться всеми необходимыми возможностями, включая подачу воздуха, обдув и пылеудаление.

Вакуумные системы SPANESI специально разработаны для кузовного цеха и могут быть размещены с учетом его специфических потребностей. Каждый комплект вакуумного оборудования обеспечивает чистую среду на рабочем месте, с учетом требований гигиены труда и правил безопасности в мастерской, когда речь идет о кабелях и вакуумных трубопроводах вокруг рабочего места.

Послепродажное обслуживание

Взаимодействие поставщика и потребителя, возникающее в ходе покупки оборудования SPANESI, не заканчивается после доставки и установки. Регулярное обучение специалистов и техническая поддержка необходимы и после продажи, и SPANESI гордится



тем, что является надежным партнером в долгосрочном сотрудничестве.

Благодаря своей команде профессиональных специалистов SPANESI может оказывать поддержку клиенту как в процессе, так и после установки оборудования. Кроме того, для эффективной работы малярно-кузовного цеха важно знать, как правильно эксплуатировать и использовать оборудование, чтобы добиться повышения производительности ремонта, – тем самым оптимизируется срок обслуживания и растет прибыльность. По этой причине SPANESI рассматривает постоянное обучение партнеров в качестве главного приоритета. У компании есть специальная команда профессионалов, которая постоянно находится в распоряжении клиентов и готова как обучать конечного пользователя работе с оборудованием, так и оказывать консультации и поддержку на каждом этапе работы кузовного производства.

Консультации по менеджменту

Для реализации успешного бизнес-плана необходимы точный анализ и тщательное планирование деятельности. В частности, организационная структура, использование оборудования, работа с персоналом, оперативные и управленческие процессы должны эффективно координироваться, чтобы оптимизировать затраты, увеличить оборот и гарантировать отличный уровень качества и высокопрофессиональный имидж кузовного производства.

SPANESI предлагает профессиональному кузовному цеху свою поддержку, предлагая фирменный корпоративный дизайн, который улучшает имидж компании. Обладая опытом и пониманием потребностей предприятия, специализирующегося на кузовном ремонте, SPANESI поддерживает процессы развития своих компаний-партнеров и способствует их росту до требуемых стандартов посредством консультаций для разработки и реализации конкретных планов действий.

Возвращение с победой

В этом году компания SPANESI после перерыва снова примет участие в 27-й выставке Autopromotec в г. Болонья (Италия). И это не просто возвращение на экспозицию: на выставке будет представлена обновленная концепция «360°» – полный спектр продуктов, услуг и инноваций, способных

Дмитрий Немогай, ООО «Автопромсервис» – официальный дилер Renault, г. Минск:

«ВСЕГДА ГОТОВ ПОРЕКОМЕНДОВАТЬ ПРОДУКЦИЮ SPANESI КОЛЛЕГАМ!»

– У продукции SPANESI множество достоинств. Во-первых, это яркий внешний вид – стапель выглядит очень оригинально и необычно. При этом у него есть ряд важных для сервиса достоинств: он сравнительно компактен и при этом позволяет производить ремонт любой сложности. Оборудование для покраски также выглядит очень современно и технологично и позволяет производить все операции за очень короткий промежуток времени благодаря правильной организации рабочего пространства. Выбрав продукцию SPANESI, мы ни разу об этом не пожалели. Обслуживание на высоте – всегда можно оперативно получить консультацию по любым вопросам от специалистов компании, что очень важно для ежедневной работы сервиса. Я всегда готов порекомендовать продукцию SPANESI своим коллегам!

изменить характер современного кузовного ремонта. Представить концепцию партнерам компания планирует 23 мая 2017 г. в своей итальянской штаб-квартире – партнеры и дистрибьюторы более чем из 60 стран получат возможность узнать подробнее о новинках, в том числе с претерпевшей внешние и функциональные изменения системой измерений Touch. В компании уверены, что можно говорить о настоящей революции в кузовном ремонте – и в этом выражается самая

суть подхода SPANESI к развитию: всегда привлекать технологии и решения высочайшего уровня, чтобы постоянно привносить в отрасль самые эффективные и перспективные решения.

Узнать больше о продукции SPANESI, увидеть ее своими глазами и задать интересующие вопросы вы можете на стенде компании на выставке Autopromotec в г. Болонья с 24 по 28 мая – павильон 30, стенд А 55.



Представляем вашему вниманию первый в России монороликовый полноприводный колесный мощный стенд MSR 1050 от MANA.

Борис ГРИШИН |



МОЩНАЯ ПРОВЕРКА

Компания МАНА заслужила свою репутацию благодаря постоянному стремлению к совершенствованию как самой продукции, так и методов разработки и технологий изготовления. У специалистов отрасли нет сомнений в том, что, выбирая продукцию МАНА, можно быть уверенным в качестве и долговечности ее службы, а если речь идет об измерительных устройствах – в точности и адекватности полученных данных. Представленный в Москве на базе компании FERDINAND-ing мощный стенд MSR 1050 в полной мере отвечает этим требованиям, представляя собой новый шаг в технологии измерений.

Мощной стенд состоит из нескольких основных элементов. Во-первых, это **роликовый агрегат**, позволяющий имитировать различные дорожные условия и эксплуатационные режимы. Роликовый агрегат – устройство, на котором происходят все испытания, монтируется вровень с полом, но также может монтироваться и в напольном варианте. Роликовых блоков может быть два – для передних и задних колес. Расстояние между ними меняется с помощью специального гидравлического устройства, что дает возможность проводить испытания автомобилей с любым межосевым расстоянием.

Существует два типа роликовых агрегатов: с двумя роликами под колесом и монороликовые, когда колесо автомобиля находится на вершине ролика колесного мощного стенда. Монороликовые стенды в последнее время получают все большее распространение в силу целого ряда преимуществ – одним из главных является возможность синхронизации частоты вращения переднего и заднего роликового агрегатов, что очень важно для современных автомобилей, оснащенных системами, отслеживающими разность частот вращения колес автомобиля (например, ESP).

Олег Спиридонов, генеральный директор «МАНА Руссия»:

– Колесные стенды делятся на агрегаты с двумя роликами под колесом и монороликовые. Два ролика – это классическая компоновка, с нее когда-то все начиналось, так реализована предыдущая серия МАХА: LPS-13, LPS-2000, LPS-3000. Механизм их работы таков: один ролик – поддерживающий, второй – нагру-

жающий, именно он был покрыт антискользким напылением. Эти стенды – простые и надежные, чем прекрасно зарекомендовали себя у специалистов. Но существуют три нюанса. Первый: у колеса – два пятна контакта за оборот, соответственно, температурный режим колеса вдвое хуже, чем на монороликах. Второй: не вся сила тяжести используется для обеспечения сцепления колеса с опорной поверхностью, поскольку сила тяжести проходит между пятнами контакта. И третий, главный момент: у этих стендов невозможно обеспечить синхронизацию переднего и заднего роликовых агрегатов. Эти – особенно третий – нюансы делают использование таких стендов невозможным для машин, обеспеченных системой слежения за стабилизацией автомобиля в движении.

Использование электромоторов, приводящих в движение ролики, в сочетании с высокоэффективными электродинамическими тормозами позволяет стенду MSR 1050 иде-

ально синхронизировать переднюю и заднюю оси автомобиля. Таким образом, становится возможным высокоэффективное проведение испытаний не только полноприводных автомобилей, но и автомобилей с приводом на одну ось.

Если начать испытание такого автомобиля на стенде без синхронизации роликов, то бортовой компьютер не будет получать сигналов от колесных датчиков вращения ведомой оси и выведет автомобиль в аварийный режим. Монороликовый стенд позволяет решить эту проблему, обеспечивая синхронизацию заднего и переднего приводов.

Синхронизация может быть реализована несколькими способами. Первый, самый простой – карданный, когда редукторы двух осей соединены карданом. Очень распространенное решение, но у шлицевого соединения всегда конечная длина, что означает проблемы с большими межосевыми расстояниями; также проблемы создают износы редукторов. Второй – ременная передача. Она более мягкая,



без зазоров, ремень сглаживает все неровности. Вроде бы удачное решение, но... Когда компания МАХА принимала решение о выборе способа

моторы. Обычно в стендах используют только нагружающие устройства – гидравлические или электродинамические, но при их помощи можно ими-

трения – так мы измеряем мощность механических потерь. На такой способ измерения у МАХА есть патент.

Колесный мощный стенд – высокотехнологичное оборудование, позволяющее с большой точностью оценить такие параметры автомобиля, как реальная мощность двигателя, его крутящий момент, мощность на ведущих колесах, мощность механических потерь. Кроме того, с помощью стенда (с учетом других параметров) можно судить о точности показаний спидометра и одометра, определить эластичность автомобиля, т. е. динамику разгона (эластичность – это время разгона автомобиля на одной передаче от 60 до 100 км/ч).

синхронизации, руководство дало задание инженерам просчитать длину ремня. Для обеспечения заданных параметров изменения межосевого расстояния, мощности и скоростного режима получили ремень длиной более 20 м и шириной 300 мм. Это решение оказалось неприемлемым. Синхронизация стендов с гидравлическими устройствами нагружения тоже очень проблематична.

Наконец, четвертый вариант, выбранный МАХА, – электронная синхронизация. Этот принцип был взят за основу не просто так: у компании в Германии существует подразделение промышленных проектов, и подавляющее число их разработок основаны именно на электронной синхронизации. На этой основе можно установить не один и не два ролика, а, допустим, четыре – для грузовых автомобилей, – и все они могут быть синхронизированы. Таким образом, на каждом агрегате, будь то стенд с одной приводной осью или двумя приводными осями, расположен электродвигатель, а на каждом ролике установлены датчик вращения, датчик угловой скорости, которые с высочайшей точностью считывают данные вращения агрегатов. Больше там, собственно, ничего и не нужно.

В такой простой и логичной системе много плюсов. Например, здесь вообще нет механической связи между агрегатами – мы можем «согнуть» их почти вплотную, и расстояние будет меньше метра, а можем сделать и 7 м. Межосевое расстояние лимитируется только длиной соединительных кабелей. Еще один принципиальный плюс – в роликовых агрегатах стоят электро-

тированы только движение в гору! Если же нужна имитация движения под гору, т. е. накат, или, например, торможение двигателем, то даже стенды с карданной синхронизацией все равно оборудуются электродвигателями. Но тогда и стоимость экземпляра существенно возрастает. Таким образом, все говорит о том, что монороликовые стенды с электронной синхронизацией – это единственный приемлемый вариант для правильной проверки мощностных характеристик современных автомобилей.

Олег Спиридонов:

– Немецкая школа мощностных измерений более точна по сравнению с аналогами. Стенды МАХА сертифицированы как средства измерения, и важен еще и сам принцип. Ведь что такое динамическое измерение? Мы ставим машину на стенд, выставив межосевое расстояние, закрепляем, прогреваем двигатель и трансмиссию, а далее – само измерение: на предпоследней передаче машину выводят на скорость 50 км/ч, а затем – газ до упора. После этого стенд работает в автоматическом режиме. Он, меняя рампу, притормаживает автомобиль, а тот преодолевает это торможение, наращивая мощность до предела. По его достижении выжимается сцепление или включается нейтральная передача, таким образом отделяя источник крутящего момента от всего, что осталось за ним. То есть остаются только те элементы, на преодоление сопротивления которых тратится мощность двигателя при разгоне. Начинается торможение под воздействием всех этих элементов и

При наличии газоанализатора и дымомера можно проверить экологические показатели работы двигателя под нагрузкой – мощностные стенды стандартно комплектуются (либо имеют возможность подключения) различными датчиками – оборотов, температуры масла двигателя, влажности, атмосферного давления, температуры выхлопных газов, устройств измерения расхода топлива и других параметров.

Второй обязательный элемент мощностного стенда – **коммуникационный пульт**, или, как его еще называют, стойка управления. Это «мозг» системы, обрабатывающий и регистрирующий результаты измерений. На современных моделях стендов он оснащен персональным компьютером, монитором и принтером. На монитор выводятся все получаемые в ходе испытаний параметры, которые могут быть представлены либо в числовой, либо в графической форме. Желательно, чтобы программное обеспечение компьютера предоставляло возможность расчета мощности двигателя по максимально широкому спектру стандартов. Следует отметить также наличие силового шкафа, в котором расположены блоки управления электродвигателями, установленными в каждый из роликовых агрегатов. Мощность двигателей составляет от 22 до 45 кВт. Именно эта система реализует процесс синхронизации частот вращения переднего и заднего роликовых агрегатов стенда, позволяет осуществлять моделирование движения автомобиля «с горы», а также реализовать процесс движения моноприводного автомобиля, когда ведомая ось должна вращаться с такой же скоростью, что и ведущая, – в этом случае приводной электродвигатель роликового агрегата, на котором расположена ведущая ось автомобиля, превращается в генератор, вырабатывающий ток, необходимый для вращения ведомой оси.

Третий элемент – **блок интерфейса**. Через него подключаются все используемые датчики, а также диагностический разъем OBD автомобиля. Среди дополнительного оборудования, обеспечивающего удобство и максимальную эффективность работы, можно выделить пульт дистанционного управления, вентилятор с

дистанционным управлением для охлаждения автомобиля во время проведения теста, дополнительные вентиляторы для охлаждения отдельных элементов двигателя.

Технология испытания автомобиля на роликовом стенде достаточно проста: автомобиль устанавливается ведущими колесами на ролики, его закрепляют тросы-растяжки, к выхлопным трубам подводятся устройства удаления отработанных газов. Необходимая для проведения измерений частота вращения двигателя автомобиля может быть получена или со свечного высоковольтного провода, или через OBD, или с ролика мощностного стенда. Также закрепляется датчик температуры всасываемого воздуха. На коммуникационном пульте вводят необходимые настройки. Как правило, интерфейс программного обеспечения мощностных стендов достаточно прост: главное меню стенда состоит из меню измерений, меню настроек и диагностического сервисного меню.

Используя меню настроек, оператор стенда вводит данные по автомобилю. Выбирает тип двигателя, тип турбонагнетателя, если они есть, вид трансмиссии (автоматическая или механическая). Далее выбирается тип привода автомобиля – передний, полный или задний. Правильность заданных параметров обеспечивает корректность проведения испытаний. Затем задается масштаб шкалы, по которой производится измерение, и выбирается тип стандарта, по которому будет производиться оценка мощности двигателя. После ввода данных по автомобилю они запоминаются.

На следующем этапе выбирается источник частоты вращения двигателя. Предусмотрено несколько вариантов: при помощи стандартного модуля оборотов, через разъем OBD, через так называемое ходовое испытание. Если в автомобиле не предусмотрены электронные выходы, можно снять частоту вращения непосредственно с роликов стенда. Для стандартного модуля оборотов предусмотрена возможность использования нескольких типов датчиков. Самый распространенный – обычная цапга.

Очень важно меню специальных настроек стенда. Для сверхмощных автомобилей стандартный режим измерения не всегда подходит. Поэтому необходимо изменить настройки стенда таким образом, чтобы можно было протестировать любое

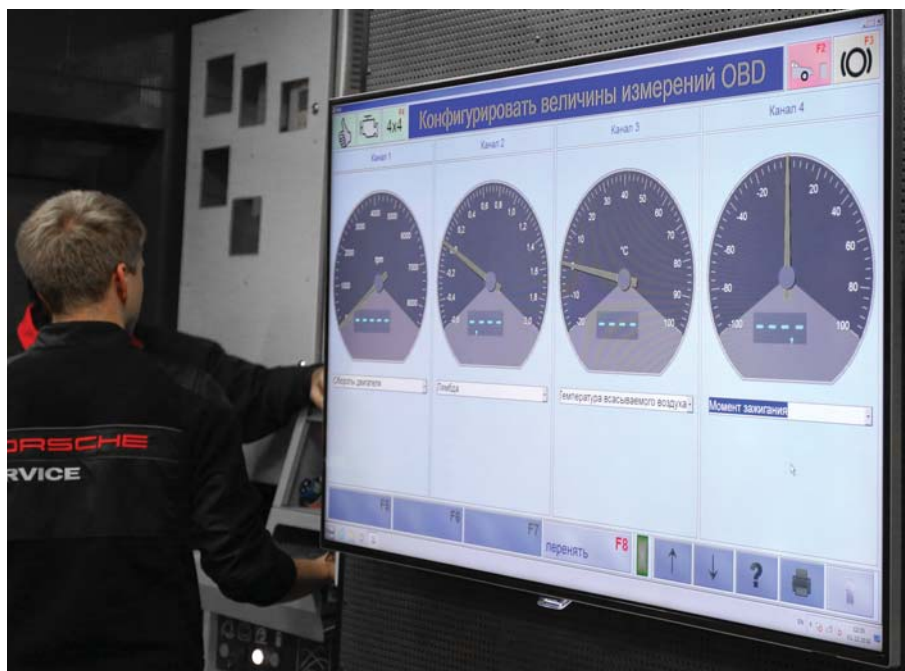
транспортное средство и получить реальные мощностные характеристики. После занесения всех параметров стенд готов к проведению теста.

Запускаем двигатель. В процессе диагностирования на мощностном стенде колеса автомобиля сцеплены с основанием дороги, но, в отличие от дорожного покрытия, основание подвижно. Происходит следующее: двигатель через трансмиссию вращает колеса, которые, в свою очередь, вращают ролики: автомобиль движется, оставаясь на месте. Таким образом, в данном случае мы имеем дело с наиболее реальным с технической точки зрения моделированием движения автомобиля, на котором и основываются принципы действия большинства существующих на сегодняшний день мощностных стендов. К роликам, приводимым во вращение автомобилем, может прилагаться тормозящее усилие, регулируемое с помощью электродинамического вихрекового тормоза-замедлителя. Измеряя скорость вращения роликов и ее изменение, можно вычислить соответствующие имитируемые скорость и ускорение автомобиля. Для выяснения реальных характеристик данного конкретного автомобиля оператору стенда необходимо получить информацию о мощности механических потерь – величине мощности, затрачиваемой на вращение элементов трансмиссии и ходовой части автомобиля. Чтобы узнать их точное значение при максимальной скорости, соответствующей максимальным



достигнутым оборотам роликов, выключается сцепление в механической коробке передач или переводится в нейтральное положение селектор АКПП.

При последующем «выбеге», т. е. торможении маховых вращающихся масс стенда и автомобиля, включая колеса, под действием сил сопротивления и трения в испытательном стенде и трансмиссии происходит измерение мощности механических потерь. Следует отметить, что измерение мощности механических потерь –





чрезвычайно важная составляющая мощностных измерений, без этого невозможно сравнивать результаты измерений разных автомобилей или нескольких измерений одного и того же автомобиля, особенно если они производились в различных условиях, например при разной температуре. Также нельзя не упомянуть, что мощность потерь нужно именно измерять, а не принимать равной некоей доле измеренной колесной мощности, как делают некоторые производители. В результате сложения колесной мощности и мощности механических потерь получается искомая характеристика мощности двигателя в зависимости от скорости автомобиля. В ходе серии испытаний, которые, как правило, занимают несколько минут, мы узнаем колесную мощность, мощность потерь и мощность двигателя, являющуюся суммой первых двух. Все три параметра совместно выводятся на экран монитора.

Мощностные стенды позволяют имитировать различные дорожные условия и эксплуатационные режимы. Достигается это посредством изменения силы тока в электродинамиче-

ском тормозе с помощью компьютера при заданных параметрах. В результате ведущие колеса по-разному нагружаются электродинамическим устройством. Создание определенной нагрузки как раз и дает возможность моделирования различных сил сопротивления, действующих на автомобиль при эксплуатации в реальных условиях.

Каждое измерение сохраняется в базе данных. Все необходимые параметры выводятся на экраны. Для того чтобы можно было сравнить реально измеренную мощность с паспортной, нужно привести все к какому-то стандарту, ведь стенд измеряет именно реальную мощность в конкретных условиях, присутствующих в момент испытаний. На этом этапе и пригодится знание программным обеспечением стенда всех американских, европейских и японских стандартов для расчета. На мониторе видно, сколько реально «намерили», но при приведении к стандарту мы получаем величину, характеризующую мощность при так называемых нормальных, а не реальных условиях эксплуатации, т. е. при соответствующей температуре, равной

20 °С, 1000 мбар давления и т. д. Только опираясь на это значение, мы можем сравнить эту машину с другими. Все данные, которые нужны для приведения к стандарту, снимаются посредством блока интерфейсов.

Олег Спиридонов:

– В настоящее время на рынке можно встретить немало мощностных стендов различных производителей. Все они работают на других принципах, отличных от тех, что запатентованы МАНА. Американские специалисты, например, мощность механических потерь не меряют вообще – они ее оценивают. В процентах. С точки зрения МАНА – это нонсенс. Или делают так: измеряют один раз из шести попыток, а потом эту величину применяют в процессе всего цикла. Но ведь трансмиссия не бывает в одинаковом состоянии: температура стала на градус выше – все, трансмиссия уже ушла с прежних показателей. Метод МАНА дает одинаковые показатели мощности автомобиля – в пределах допустимой погрешности – при любой влажности, погоде и расположении над уровнем моря. IA

13-я международная выставка
автомобильной индустрии



ИНТЕРАВТО



+7 (495) 727-26-31
www.interauto-expo.ru

23-26 августа 2017 года

реклама

Крокус Экспо



Автокомпоненты и запчасти



Автохимия



Автоаксессуары



Автоэлектроника



Гаражное и сервисное
оборудование

Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

Генеральный информационный
партнёр:



Информационный партнёр
МВЦ «Крокус Экспо»:



12+

Не за горами сезон обслуживания автомобильных кондиционеров. У нас многие автовладельцы вспоминают о них только тогда, когда «припечет»: заметно снижается производительность либо наступает полный отказ. Поэтому первая жара обычно становится пиком процесса выявления проблем с кондиционерами. И этот пик можно использовать не только для текущего заработка, но и в целях «воспитания» более лояльных клиентов СТО.



выделить несколько моментов. Основной – неизбежность утечки хладагента. Ведь автомобильный кондиционер – не холодильник, в котором весь контур из алюминиевых трубок наглухо запаян. Автомобильная система собрана путем соединения гибких трубок. Причем как соединения, так и сами трубки имеют неизбежную норму утечки.

Снижение объема хладагента в системе не только увеличивает нагрузку на компрессор, но и ухудшает его смазывание, ведь масло переносится по системе именно фреоном. При этом до поры до времени на комфорте водителя и пассажиров это не сказывается – компрессор «вкалывает» тяжелее и перегревается, но справляется. Однако ресурс его при этом расходуется нещадно. Очевидная перспектива – замена компрессора.

Стоит отметить, что чем новее автомобиль, тем критичнее потеря фреона, ведь в старых системах его было 600–700 г, а в новых – 400–450 г. При этом нормальная утечка зависит от длины системы и количества соединений, а не от объема заправки. Соответственно, если прежние кондиционеры работали более-менее штатно при потере 200 г, то для новых такая утечка просто недопустима. Поэтому максимальный интервал перезаправки новых систем – два года. А лучше – каждый год, особенно в случае с двухконтурными системами, отличающимися большой протяженностью трубопроводов. И речь идет именно о перезаправке, а не о подкачке, потому что надо освобождать систему от влаги и загрязнений, накопление которых убивает компрессор.

Ежегодно обычные автосервисы теряют очень значительные суммы недополученного дохода на том, что не проводят обслуживание кондиционеров. А потом клиенты относят эти «экономленные» деньги – а то и втрое больше – на специализированные станции за ремонт системы. Предупредите это, зарабатывая сегодня, а клиент, разобравшись, только спасибо скажет. И конечно, чтобы произвести на клиента впечатление и убедить его постоянно обслуживать автокондиционер, надо показать не только осведомленность, но и современное оборудование.

Сегодня, когда не каждая СТО может себе позволить иметь в штате специалиста

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД НА АС-СЕРВИС

Лучшее, что может сделать автосервис для клиента, – не просто зарабатывать на нем, но в первую очередь помогать ему экономить на содержании автомобиля. Причем не в ущерб себе: для клиента выгоднее заплатить за профилактические работы, чем потом отдать за запчасти кругленькую сумму, обогатив

прежде всего их поставщика, но не автосервис. В противоположность этому работок СТО на профилактике совпадает с интересами клиента.

Естественно, клиенту необходимо доходчиво объяснить, почему профилактика необходима. Так, применительно к системе кондиционирования можно

именно по кондиционерам, а разнообразие таких систем велико, приобретает значение интеллектуальное и функциональное оснащение станций для их обслуживания. В этом свете итальянский производитель Magneti Marelli в своей новейшей линейке станций ALASKA делает упор на автоматизацию процесса обслуживания, сохраняя при этом возможность полноценного ручного управления процессом обслуживания для тех специалистов, которые владеют его тонкостями.

Начиная с базовой модели ALASKA START доступны два способа работы. Первый – полностью автоматический, не исключая индивидуальной подстройки некоторых параметров по желанию. Второй – ручной, когда оператор сам управляет откачкой хладагента, заправкой и добавлением масла. При этом ПО станции «ведет» оператора по всем этапам процесса. База данных станции для облегчения и ускорения работы уже содержит информацию о широком спектре легковых и коммерческих автомобилей и даже сельхозтехники. База данных используется также при проведении повторных обслуживаний, сохраняя данные об автомобилях по регистрационному номеру, а также хранит полную информацию о 20 последних проведенных работах.

Помимо базовых функций, присутствующих любой станции для обслуживания АС, уже базовая ALASKA START для работы с фреоном R134a позволяет проводить не только стандартную проверку вакуумом, но также проверку азотом под давлением 15 атм. Такая проверка предпочтительнее, поскольку полностью воссоздает условия заполненной системы и позволяет обнаружить утечку, которая может остаться новоявленной. Ведь при вакууме разница давлений между системой и средой составляет около 1 атм, плюс давление это направлено в противоположную сторону – извне вовнутрь.

Также станция обеспечивает очистку хладагента от воды и механических загрязнений, будучи оснащенной комбинированным молекулярным фильтром и механическим мелкосетчатым фильтром. Станция не только измеряет количество откачанного фреона, но и определяет его остаточное количество в системе. Функция откачки фреона из трубопроводов позволяет при большом количестве проводимых обслуживаний экономить значительные средства. Введение масла и УФ-красителя может выполняться как в автоматическом режиме, так и в ручном (с визуальным контролем). Точность электронного измерения количества хладагента обеспечивает отклонение не более ± 10 г.

ALASKA START оснащена баллоном для хладагента на 10 л, двумя крупными высококачественными манометрами, вакуумным насосом производительностью 70 л/мин и компрессором производительностью 300 г/мин. При своей сравнительно небольшой стоимости станция предлагает оптимальный баланс функциональности для большинства СТО.

Также станция существует в версии ALASKA START HFO для работы с хладагентом HFO-1234yf (R-1234yf). Она может опционально оснащаться распознавателем хладагента и имеет дополнительный манометр для индикации давления в рассчитанном на 10 кг баллоне. Кроме того, станция имеет промывочный порт и опционально может быть оснащена портом для подключения азота. Предусмотрен быстросменный контейнер для масла POE/UV – для обслуживания гибридных авто (у ALASKA START – только для масла PAG). Обе станции по желанию комплектуются термопринтером.

Для станций, часто работающих с крупным транспортом, существует станция ALASKA BUS, также позволяющая проводить ручное и автоматическое обслуживание. Станция отличается прежде всего большим баллоном на 25 кг фреона R134a, мощным вакуумным насосом производительностью 226 л/мин и компрессором с рабочим объемом 14 см³, обеспечивающим скорость заправки 500 г/мин. Также на работу с большими ТС рассчитаны 5-метровые шланги. Проверка азотом и контейнер POE/UV для работы с гибридным транспортом также присутствуют.

Максимальную функциональность обеспечивают станции ALASKA PREMIUM и ALASKA PREMIUM HFO. В этих станциях проверка азотом осуществляется с помощью встроенного датчика давления. Так-

же встроена и функция промывки системы. Есть отдельные емкости для нового и отобранного из системы масла, как и быстросъемная емкость для масла POE.

Добавление масла осуществляется автоматически по весу, с точностью измерения ± 1 г. Станция в версии HFO также опционально оснащается идентификатором хладагента, что предотвращает неприятные ситуации с непреднамеренным смешиванием фреонов. Еще одно отличие станции – расположение вентилятора с регулируемыми оборотами в нижней части системы, что позволяет отводить неконденсируемые газы с помощью системы вентиляции СТО.

Баллон для хладагента оснащен датчиком давления для сигнализации о его превышении. А для предупреждения таких ситуаций предусмотрено дополнительное активное охлаждение баллона (встроенным кулером с вентилятором). С другой стороны, станция комплектуется и обогревающим поясом, обеспечивающим работу при низких температурах. В станции ALASKA PREMIUM HFO – баллон на 10 кг, а в станции для работы с традиционным хладагентом – на 25 кг. Но что очень важно – станция ALASKA PREMIUM может быть конвертирована под работу с новым хладагентом R-1234yf.

Обновление ПО станций ALASKA PREMIUM легко осуществляется через USB-интерфейс. Информация выводится на большой LCD-дисплей, а термопринтер уже включен в комплектацию. С его помощью могут быть распечатаны все данные, предоставление которых клиенту укрепляет в его в осознании необходимости и целесообразности производимых проверок и обслуживаний.

И в завершение стоит обратить внимание на небольшой, но очень полезный прибор от Magneti Marelli – озона-



Сравнительная таблица характеристик и функций станций серии ALASKA

	ALASKA START	ALASKA START HFO	ALASKA BUS	ALASKA PREMIUM	ALASKA PREMIUM HFO
1. Тип хладагента	R134a	R1234yf	R134a	R134a (или r1234yf)	R1234yf
2. Определение хладагента	Нет	Опция	Нет	Нет	Опция
3. Встроенная база данных	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
4. Запоминание последнего обслуживания	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
5. Диагностика системы кондиционирования	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
6. Встроенный принтер с настройкой вывода	Опция	Опция	Опция	Есть	Есть
7. Управление клапанами	Механический клапан	Механический клапан	Механический клапан	Электроклапан	Электроклапан
8. Восстановление системы	Автом.	Автом.	Автом.	Автом.	Автом.
9. Отделение масла	Автом. без шкалы	Автом. со шкалой	Автом. со шкалой	Автом. со шкалой	Автом. со шкалой
10. Вакуумирование	Автом.	Автом.	Автом.	Автом.	Автом.
11. Обнаружение утечки	Автом.	Автом.	Автом.	Автом.	Автом.
12. Фаза заправки	Автом.	Автом.	Автом.	Автом.	Автом.
13. Промывка	Нет	Есть	Есть	Есть	Есть
14. Совместимость с азотным комплектом	Нет	Опция	Опция	Опция	Опция
15. Стравливание неконденсируемых газов	Автом. через клапан	Автом. через клапан	Автом. через клапан	Автом. через электроклапан	Автом. через электроклапан
16. Буквенно-цифровая клавиатура и дисплей	2 x 20 (4 кнопки)	4 x 20 (4 кнопки)	4 x 20 (4 кнопки)	LCD-дисплей и клавиатура	LCD-дисплей и клавиатура
17. Добавление масла (автом. – по весу)	По времени	По времени	По времени	Автом.	Автом.
18. Добавление УФ-красителя (автом. – по времени)	По времени	По времени	По времени	По времени	По времени
19. Манометры высокого-низкого давления (диаметр, мм)	80	80	80	80	80
20. Быстросменный контейнер для масла PAG	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
21. Быстросменный контейнер для масла POE/UV (гибридные авто)	Нет	Есть	Опция	Есть	Есть
22. Длина шлангов, мм	3000	3000	5000	3000	3000
23. Вакуумный насос, л	70	70	226	100	100
24. Завершающий вакуум, mBar	Минимально 0,05	Минимально 0,05	Минимально 0,05	Минимально 0,05	Минимально 0,05
25. Рабочий объем компрессора, см³	9	9	14	9	9
26. Подогрев внутренней емкости для хладагента	Нет	Есть	Есть	Есть	Есть
27. Объем баллона для хладагента, кг	10	10	25	25	10
28. Датчик давления (с учетом температуры) в баллоне	Нет	Нет	Нет	Есть	Есть
29. Индикация давления во внутреннем баке	Нет	Приборная	Приборная	На дисплее	На дисплее

тор Ozon Maker®. Устройство позволяет предложить каждому клиенту СТО дополнительную услугу по обеззараживанию системы кондиционирования и удалению неприятных запахов из салона автомобиля, причем абсолютно безопасным способом: вырабатываемый прибором озон является сильным окислителем и буквально «сжигает» молекулы, являющиеся причиной неприятных запахов.

Бактерии, вирусы, споры и плесень накапливаются в системе кондиционирования воздуха и размножаются с

огромной скоростью благодаря влаге, конденсирующейся на испарителе. Они не только создают гнилостный запах, но и представляют серьезную угрозу для здоровья. Ozon Maker® устраняет запахи затхлости, плесени, продуктов жизнедеятельности людей и животных, запахи пролитых жидкостей и остатков еды, бензина, табака и многие другие. Обработка очень рекомендуется при предпродажной подготовке автомобиля, поскольку запахи сильно влияют на оценку реального пробега авто покупателем.

Ozon Maker® не маскирует, а именно уничтожает запахи, при этом не оставляя разводов и других последствий химической чистки. И что не менее важно, все расходы на эту работу – 18 Вт электроэнергии в час, или 18 кВт на обработку 2000 автомобилей (из расчета средней обработки 30 минут (рекомендуемое время – от 10 до 60 минут в зависимости от степени загрязнения и размеров салона).

Услуга не требует дополнительных затрат труда и времени, так как озонировать можно автомобили, работы в которых не ведутся либо не требуют открытия салона. Устройство может работать по таймеру, т. е. его можно оставить зарабатывать в нерабочее время. Даже если брать с клиентов символическую плату, Ozon Maker® окупится очень быстро. Возможно, это даже наиболее быстро окупающееся автосервисное оборудование в мире. Впрочем, Magneti Marelli заботится о том, чтобы все разработанное фирмой оборудование позволяло быстро амортизировать свою стоимость, а затем еще долго, благодаря своей надежности и оперативной технической поддержке производителя, приносило чистую прибыль.



Материал подготовлен компанией Magneti Marelli Aftermarket.



СПЕЦБОЗРЕНИЕ: КОНФЕРЕНЦИИ

ВЗГЛЯД ИЗ ПОВОЛЖЬЯ
РЕАЛЬНЫЙ ЗАРАБОТОК

С АНГЛИЙСКИМ АКЦЕНТОМ
СТАТИСТИКА И АНАЛИТИКА

Петр ЛЕВИЦКИЙ |



Условия современного автобизнеса в непростой экономической ситуации на российском рынке постгарантийного обслуживания автомобилей заставляют независимые СТО искать пути эффективного развития. Здесь требуются комплексный подход к проблеме и реорганизация процессов ведения бизнеса. И если деятельность дилерских предприятий поддерживается автопроизводителями, то независимые СТО пытаются решить проблемы в одиночку. Однако и для независимых станций существует технология, способная направить их в сторону эффективного роста и развития.



ВЗГЛЯД ИЗ ПОВОЛЖЬЯ

Доступ к этой технологии, уже опробованной в Европе и адаптированной для российского рынка, открыт для любой независимой станции. GROUPAUTO Russia, крупнейшее в России объединение ведущих дистрибьюторов автокомпонентов оригинального качества, является провайдером технологий эффективного развития для независимых СТО.

Весной этого года Группа начала новую сессию региональных конференций, основная тема которых – обсуждение путей повышения экономической эффективности станций технического обслуживания. Очередную конференцию 15 марта 2017 г. принимал крупнейший город Поволжья – Нижний Новгород. Более 130 независимых СТО, представленных своими руководителями, в течение дня:

- узнали о **реальном состоянии рынка сервисного обслуживания и основных тенденциях его развития** непосредственно от руководителей **GROUPAUTO Russia;**

- получили **практические рекомендации, как увеличить доходности своей станции**, от экспертов федеральной сети СТО **«Эврикар – Заботливый сервис»;**

- обсудили выгоды от использования продукции **ведущих производителей автокомпонентов – поставщиков GROUPAUTO Russia** – и задали им свои вопросы;

- в неформальной обстановке пообщались с коллегами из Нижнего Новгорода и других регионов Поволжья.

Открыл конференцию **Александр Красный**, президент GROUPAUTO Russia. В своей презентации он ознакомил участников конференции с деятельностью GROUPAUTO на мировом рынке и в России, рассказал о возможностях Группы и преимуществах, которые получают независимые СТО, сотрудничающие с партнерами группы.

Компания «ПартКом», крупнейший региональный дистрибьютор, выступила соорганизатором мероприятия.

Вячеслав Самохвалов, «ПартКом»:

– Мне кажется, только общительные люди, которые находятся в социуме, обмениваются друг с другом идеями и мыслями, – только такие могут становиться лидерами и крепко стоять на ногах. Даже если вы не согласны с идеями конференции, я все равно рекомендую участвовать: для тех, кто в душе новатор, кто опирается на «длин-



ные тренды», на опыт стран с большей историей, – для них посещение таких мероприятий обязательно.

Отдельный разговор состоялся на тему оригинальных запчастей, аналогов и подделок. С точки зрения Группы, поддержанной компаниями – производителями автокомпонентов, только продукция признанных мировых брендов, которая создается на собственной научно-исследовательской базе и в соответствии с требованиями производителей автомобилей, может в должной мере гарантировать качественное обслуживание и ремонт автотехники.

Позицию GROUPAUTO Russia поддерживают и поставщики Группы.

Юрий Конов, Liqui Moly:

– Наша компания уже много лет сотрудничает с GROUPAUTO International, у нас есть международный контракт, мы видим перспективу развития в сегменте продаж через сервисные станции, поэтому участие в этой конференции – для нас логичный и оправданный шаг. Наша стратегия – предлагать продукты, которые облегчают работу механизмов и агрегатов, а также полную линейку технологических решений для проведения автосервисных работ.

Леонид Нерезов, NTN-SNR:

– Мы являемся стратегическим партнером GROUPAUTO Russia не только в России, но и глобально. Мы не могли бы развиваться в России без такого партнера, все проекты GROUPAUTO Russia

нам интересны и значимы, в каждом мы стараемся участвовать. Мы высоко ценим сотрудничество с партнерами Группы, и проекты самой Группы нам очень интересны, тем более что они опираются не только на российский, но и на зарубежный опыт. Подкупает, что этими людьми движет не сиюминутная выгода, а неподдельное стремление применить в России лучшее из мировой практики, причем не просто скопировать, но творчески развить. Мы видим, что большинство таких проектов стали успешными, нам импонирует это поступательное движение – и нам как международной компании такая позиция исключительно близка, и мы с удовольствием поддержим все их начинания.

Евгений Шишкин, Veneporte:

– Стратегия нашей компании совпадает с теми направлениями развития, которые предлагает GROUPAUTO Russia в рамках концепции сети независимых СТО. Наши непосредственные клиенты – это сервисные станции, которые устанавливают нашу продукцию, поскольку выхлопные системы не входят в регламентную товарную группу. Автолюбитель не может купить и самостоятельно установить выхлопную систему.

Андрей Чернышов, Sogefi Group:

– В первую очередь, мы нацелены на пропаганду нашего бренда – здесь есть прямая возможность донести информацию о нас до людей, которые непосредственно работают с конечным



ком виде доносится до автосервисов: дистрибьюторы видят рынок иначе и обратную связь от рынка получают другую, нежели мы. Хочу отметить также отличную организацию и более многочисленную аудиторию.

Представители федеральной сети автосервисов «Эврикар – Заботливый сервис» рассказали участникам об опыте сети, накопленном за прошедшее время как за рубежом, так и в России: «Отсутствие стандартов обслуживания клиентов лишает СТО заработка. Специалисты «Эврикар» рассказали о таких стандартах, путях их внедрения и о поддержке, которую сеть оказывает своим участникам».

Главное отличие конференций GROUPAUTO Russia от многих похожих мероприятий – безусловная практическая направленность. Информация, которую получают участники, может использоваться в работе СТО и повышать ее эффективность.

Юрий Конов:

– Польза для станций от подобных конференций, в первую очередь, в том, что люди могут узнать из первых рук, как развивается рынок, какие тенденции наблюдаются и чего ждать в ближайшем будущем. Организация мероприятия – на высшем уровне, нравится формат, но хотелось бы большей ясности, какие результаты могут быть достигнуты и каким путем. Возможно, формат мероприятия можно было бы дополнить круглыми столами для проведения дискуссий по частным вопросам.

Леонид Нерезов:

– С нашей точки зрения, для представителей СТО такие конференции дают уникальную возможность в собственном регионе ознакомиться с мировым опытом, и этим опытом делится GROUPAUTO Russia. Здесь не просто представляется набор действий, но и раскрываются эволюционные этапы, за короткое время участники могут получить объемную картину мирового опыта и советы по применению этого опыта на практике.

Евгений Шишкин, Veneporte:

– В рамках конференции нам интересно прямое общение с независимыми СТО и возможность рассказать им о преимуществах работы с нашей продукцией. Понравилась заинтересованность аудитории, очень много вопросов, и большинство задается,



потребителем. Не секрет, что наша стратегическая ориентация – именно на эту аудиторию: наличие товара на складе дистрибьютора не всегда означает его покупку конечным потребителем.

В целом это очень позитивное мероприятие, в ходе которого и мы получаем новую полезную информацию, которую не всегда можем получить из своего обычного круга общения. Интересно, какая информация и в ка-

что называется, по делу. Сегодня рынок независимых СТО не структурирован, и предложение GROUPAUTO Russia в рамках проекта «Эврикар – Заботливый сервис» имеет хорошие перспективы. Уверен, что представители СТО по итогам конференции смогут улучшить бизнес-процессы и тем самым повысить свой заработок. Сейчас в сегменте независимых СТО нет единых стандартов, и то, что делает GROUPAUTO Russia, предлагая такие стандарты, важно для рынка в целом, а СТО, применяя эти технологии, смогут зарабатывать больше.

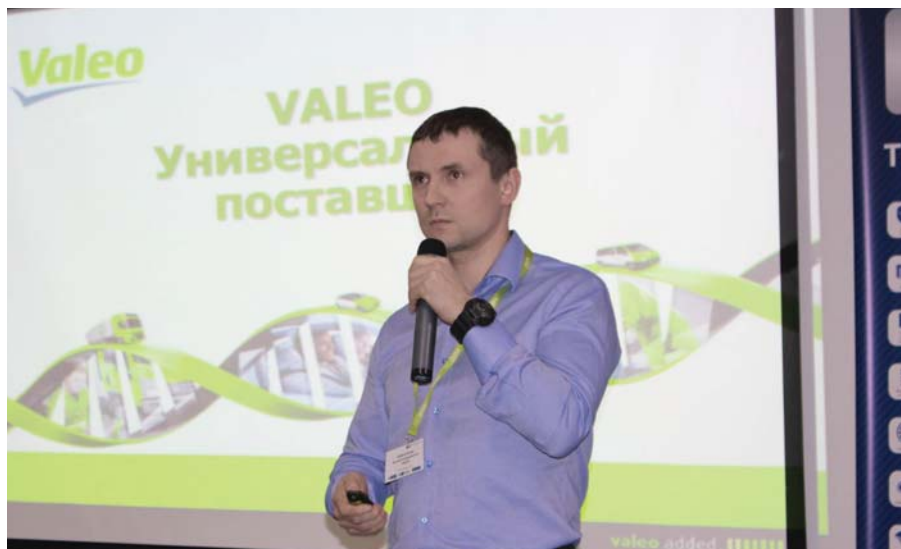
Андрей Чернышов:

– Рынок сейчас находится в той ситуации, когда бурного роста ожидать не приходится: люди стали более внимательно подходить к своим расходам, а сервисам приходится бороться за каждого клиента. В целом культура потребления в России выросла, и в СТО он хочет сервиса такого же уровня, как и в других областях сферы услуг: нормального общения с сотрудниками, четкой информации о том, что и как будут делать с его автомобилем и каким будет результат. Конференции, подобные этой, дают сотрудникам СТО увидеть ситуацию с разных точек зрения – как видят рынок поставщики и дистрибьюторы, и плюс – что не менее, а то и более важно, – пообщаться с коллегами, другими представителями СТО.

Важнейшей составляющей мероприятия такого уровня является возможность общения участников. Вопросы, которые возникали в ходе конференции, часто вызывали дискуссии и обмен мнениями, которые продолжались в перерывах и продолжились в неформальной обстановке – на фуршете после окончания работы конференции.

Учитывая пользу от конференций и огромный интерес СТО региона к мероприятию, в конференции приняли участие представители самых авторитетных компаний – поставщиков автокомпонентов. Перед участниками выступили представители Liqui Moly, ZF Aftermarket, Mahle, Valeo, NTN-SNR, TMD Friction, Denso, Venerporte, Sogefi. Участники конференции получили не только ответы на свои вопросы, но и памятные сувениры от поставщиков.

Общее мнение всех участников – мероприятие удалось: те цели, которые ставили перед собой руководители СТО перед конференцией, достигнуты,



а информации и полезных рекомендаций оказалось даже больше, чем они рассчитывали.

Сергей Канавин, «Автомарт», г. Саратов:

– Я приехал в Нижний Новгород познакомиться с поставщиками и партнерами, пообщаться с другими сервисами, и это удалось в полной мере. Уверен, что тема конференции – «Повышение экономической эффективности независимых СТО» – крайне актуальна. На рынке давно пора навести порядок и качественно работать с клиентами. И будущее, на мой взгляд, – за сетевыми проектами. Уже в ближайшем будущем автосервисы, не занимающиеся серьезно своим брендом, будут терять рынок.

Валентин Кукушкин, автосервис «БЭТРИ», г. Нижний Новгород:

– Не пожалел, что приехал. Грамотный разговор специалистов. Хотелось бы пройти аккредитацию и стать уста-

новочным центром ведущих мировых производителей запасных частей.

Александр Фомин, г. Нижний Новгород:

– Отличная организация мероприятия, хорошая обстановка и проведение, – очень доволен, что посетил. Планирую стать партнером и установочным центром ведущих производителей з/ч.

Геннадий Коралов, АТЦ «БОКС 1»:

– Узнал много нового и интересно. Особенно интересна программа для СТО «Заботливый сервис», хотелось бы подробно узнать о системе развития СТО.

Возможность получить самую актуальную и, главное, полезную информацию из первых рук и прямо у себя в регионе – то, что нельзя упустить. Цикл конференций и семинаров GROUPAUTO Russia продолжается, и возможно, следующая состоится в вашем регионе или по соседству. Участвуйте и зарабатывайте больше!

Первый квартал, по обычаю, сопровождается подведением итогов прошлого года и попытками понять, что будет дальше. Этот год начался так же, но с маленькой оговоркой: впервые за долгое время эксперты и аналитики перестали твердить слово «дно» и позволили себе произнести «стабилизация» и «рост», а автопроизводители в один голос заговорили «по-английски».

Евгения ВОРОНОВА |



СПИК АП!

Рынок пойдет, но с поддержкой

Позитивный настрой не может не радовать. Базируется он на сигналах с рынка, таких как увеличение экспорта, рост цен на нефть и пр., но главное – на уверенности в том, что государство выделит энную сумму на поддержку отрасли. По мнению **Григория Микрюкова**, начальника Управления отраслей экономики Аналитического центра при Правительстве РФ, ставшего одним из спикеров на конференции «Автомобильный рынок России – 2017. Итоги и прогнозы», без господдержки рынок в 2017 г. может продолжить падение до –3 %, с поддержкой же можно ожидать роста до 11 %. В 2018 г., при условии реализации базового сценария прогноза Минэкономразвития, рынок начнет восстановление и без поддержки (до 15 %), хотя с поддержкой темпы восстановления будут выше (17 %).

В целом кризис на автомобильном рынке – это внутренняя проблема России, поскольку глобальный рынок уже не первый год продолжает рост за счет Китая, США, Индии и еще нескольких стран. В прошлом году в мире было продано более 93 млн автомобилей.

В России, как отметил директор АА «Автостат» **Сергей Целиков**, в 2016 г. реализация легковых автомобилей снижалась, легких коммерческих – оставалась на прежнем уровне, продажи грузового транспорта стали подрастать. Разница между продажами и постановками на учет новых авто сократилась вследствие того, что укрепление рубля сделало невыгодным вывоз машин из РФ.

На данный момент 80 % рынка приходится на два сегмента: В и SUV. Премиальные бренды занимают 10–12 % рынка за счет того, как бы ни было плохо окружающим, они продолжают себя чувствовать на высоте.

Как напомнил Сергей Целиков, в 2014 г. валюта стала нервно скакать, и цены вместе с этими скачками поползли вверх. В прошлом году рубль начал укрепляться. Если он будет держаться на нынешнем уровне, то роста цен можно не бояться, хотя и снижения ждать не стоит. Будут корректировки в маркетинговых целях: потребители уже привыкли к текущим ценам и перестали сравнивать их с докризисными, поэтому сейчас удачный момент для привлечения

людей дополнительными скидками или видимостью снижения цен.

Несмотря на некоторый подъем рынка, нельзя забывать, что покупательская способность снизилась. По подсчетам Агентства «Автостат», потребительские цены выросли на 23,5 %; 51 % россиян не имеют сбережений, а значит, не участвуют в авторынке. Лишь около 20 % наших соотечественников имеют возможность купить новую машину, на них и нужно делать ставку. Сейчас на рынок снова выйдут те, кто покупали машины в прошлый подъем рынка, что, по идее, должно способствовать росту продаж.

В ходе традиционной дискуссии с участием дилеров и дистрибьюторов на конференции «Автостата» все респонденты сошлись на том, что 2016 год выдался как никогда тяжелым, несмотря даже на некоторый подъем в последнем квартале, позволивший выполнить план по продажам в штуках.

Вячеслав Зубарев, генеральный директор «ТрансТехСервис», отметил, что год компания отработала нормально, даже немного сумев прирасти по продажам. Холдинг себя ощущает в целом неплохо, по сравнению с многими, но прибыль упала серьезно. По его словам, главная сложность на данный момент: при том что сильных количественных колебаний рынка не ожидается, последний трендом стало ухудшение доходности дилеров. Компании уже успели привыкнуть, что на продажах ничего не заработать, но сейчас начались потери в тех нишах, где даже в разгар кризиса были деньги, к примеру на сервисе, – теперь клиенты не готовы переплачивать только за статус официала. Полностью исчерпан шанс заработать на финансовых инструментах. Пока сохранилась серьезная возможность прирастать за счет продаж б/у автомобилей, и холдинг ТТС, по словам Вячеслава Зубарева, работает в этом направлении, имея показатель 1:2. Он подчеркнул, что у всех дистрибьюторов разные позиции в отношении их сбытовых сетей, поэтому нельзя обобщать, но все же многие из тех, кто ответственен за принятие решений, по мнению директора компании, недопонимают те сложности, с которыми сталкиваются дилеры, и «кодекс поведения» – не помощник, поскольку это только декларация и ее легко обходить.

Со стороны дистрибьютора выступил **Пьер Бутен**, отметив, что компания добилась неплохих результатов, хотя никто полностью не может быть удовлетворен результатами 2016 г., который был худшим для промышленности за последние 11 лет. По его мнению, существующая бизнес-модель должна быть улучшена, нужно более плотное сотрудничество с дилерами. «Я полон оптимизма, потому что есть все же возможности для развития продаж подержанных автомобилей, сервиса, продажи запчастей, – считает Пьер Бутен. – Мы живем в новой реальности, несмотря на то что это уже стало клише. Нет волшебной палочки, которая бы все изменила. Мы уже привыкли к текущей ситуации и будем вместе работать на улучшение рынка».

Денис Мигаль (PSA) отметил, что год был разнообразным, но компания основную задачу выполнила. **Александр Мойнов** (KIA) также уверен, что поставленные задачи по количеству продаж были выполнены, но с точки зрения финансов год был неудовлетворительным. Хотя, по его мнению, все дилеры марки доходны, и 2016 г. был все же лучше, чем 2015-й.

Генеральный директор Subaru Motor **Кишиото Ишиаки** также испытывает умеренный оптимизм по поводу ситуации в текущем году. В 2017 г. в компании ожидают не большого улучшения рынка, а укрепление может начаться в 2018 г. «Требуется время, чтобы люди изменили мировоззрение, поэтому мы не давим на дилеров. Важно держать баланс «дилер – дистрибьютор», – отметил глава российского отделения Subaru.

Игорь Коровкин (OAP) считает, что улучшится ситуация по коммерческому транспорту за счет выхода на экспорт, а также возлагает надежды на Чемпионат мира по футболу 2018 г., когда увеличение рынка на 15–18 % может быть хотя бы за счет тех болельщиков, которые уедут из России, прихватив по новому автомобилю. **Олег Марков** (GAZ) поддерживает точку зрения от OAP, считая, что рынок легких коммерческих автомобилей, несмотря на свою специфику, также пойдет в легкий рост, который, правда, не превысит 5 %. «Надеемся активно пользоваться программами господдержки, – поделился Олег Марков. – На нас накладывает отпечаток структура экономики, за счет которой идет сокращение продаж в



нашем сегменте. Несмотря на предвыборные кампании и строительство спортивных объектов, большого роста не ждем».

Не в лад с позитивным настроением с участниками рынка **Михаил Бахтиаров** («Мейджор») выразил мнение, что сейчас на фоне улучшения экономической ситуации дистрибьюторы захотят вернуть недополученную прибыль из-за сдерживания цен за последние два года, что может привести к дальнейшему падению рынка: «Они еще не вернулись даже на ноль. Как бы мы ни хотели позитива, производители хотят повысить цены, несмотря на то что население этого не сможет понять. Они вынуждены будут это сделать, чтобы устранить двухлетний ущерб от сдерживания цен. На фоне роста цен количество людей, способных потянуть ее, станет меньше».

Ухудшение ситуации на рынке новых автомобилей предвидит и **Александр Бредихин** (ВАЗ). По его мнению, за счет того, что система trade-in развивается, подержанные автомобили обслуживаются на дилерских станциях и имеют продленную гарантию, покупатели все чаще отдают предпочтение б/у автомобилям, что отнимает долю продаж новых.

Как ни крути, ждать бурного роста рынка в связи со стабилизацией курса валют еще рано. Даже невзирая на программы господдержки, которые уже не первый год спасают положение дел, прогнозы – осторожные, со стороны как дилеров, так и дистрибьюторов.

Made in Russia

Дистрибьюторы даже особо остроживают, потому что для них начинается новый период на российской территории. В 2018 г., по

идее, заканчивается действие Постановления Правительства № 166 о промышленной сборке и в полную силу стартует эра пока неопознанного Специального инвестиционного проекта, в народе известного как СПИК, который разрабатывается с прошлого года, но дистрибьюторы все еще не спешат присоединяться к нему, ратуя за продление режима промсборки.

Основные игроки, вложившие суммарно более \$60 млрд в российский рынок, считают предложенные Минпромторгом условия работы непрозрачными и ведущими к нездоровой конкуренции.

Условия работы по СПИКу активно обсуждались на юбилейном, 20-м Российском автомобильном форуме.

По словам советника, руководителя практики внешнеэкономического регулирования DLA Piper **Вильгельмины Шавшиной**, на данный момент курс промышленной политики нацелен на импортозамещение, но с оглядкой на ВТО. Россия будет применять незапрещенные меры поддержки, выполняя обязательства России перед ВТО, в частности установлены ограничения в системе госзакупок через установление приоритета товаров, произведенных в России. Теперь автопредприятиям придется побороться за статус «Made in Russia».

До 2025 г. будет вестись доработка стратегии развития автомобильной отрасли. Необходимо разобраться с вопросами углубления локализации (которая с 2005 г., когда стартовал режим промсборки, углубилась не так, как виделось разработчикам Постановления), усиления экспорта, дозагрузки производственных мощностей и пр.

Издание нового нормативного акта, устанавливающего новый ме-

ханизм промышленной сборки, планируется до конца 2017 г.

Очередная реинкарнация предполагает беспошлинный ввоз оборудования и инструментов для производителей компонентов – вернее, возмещение таможенных платежей, получение статуса резидента «свободного склада», обсуждается отсрочка по уплате НДС при ввозе, а также вводятся дополнительные налоговые преференции. При условии получения статуса отечественного поставщика обсуждается возможность обеспечения загрузки производственных мощностей.

Для автопроизводителей вводится балльная система, упор делается не на количественные, а на качественные показатели при локализации. Будет введена дифференциация показателей локализации в зависимости от объема производства, категории и классов ТС, концерны будут вовлекать местных поставщиков 2-го и 3-го уровней. Также обсуждается уход от системы выполнения обязательств альянсами, в которые стали объединяться производители в ходе второй волны промсборки, когда уже была негативная динамика по валюте. За все это компаниям предоставляется упрощенный доступ к государственному закупкам и реализации поставок для госкомпаний.

Все действующие компании взяли на себя обязательства по изменению режима сборки.

С 1 января 2017 г. Постановлением Правительства РФ № 925 установлен приоритет российских товаров над иностранными, а участникам закупок теперь необходимо указывать страну происхождения в документации на закупку, причем за недостоверные сведения будет нести ответственность. Так вот, СПИК дает

возможность ускоренного и упрощенного получения статуса российского производителя. Помимо этого контракт позволяет получать господдержку, в том числе субсидии и налоговые льготы, дает гарантии, что к заключившему будут не применимы изменения в налоговом/бюджетном законодательстве, ухудшающие положение инвестора, а также гарантии неповышения совокупной налоговой нагрузки.

Как отмечает Вильгельмина Шавшина, СПИК – это регулирование рынка кнутом и пряником: на тех, кто заключает специнвестконтракт, накладывается ряд обязательств, но вместе с тем преференции могут значительно облегчить налоговое бремя, вплоть до снижения налога по прибыли до нулевой ставки, и дать дополнительные сбытовые возможности. Подписанты, не меняя технического статуса, первые три года получают аккредитацию: «Сделано в России», а далее нужно корректно выбирать способ достижения цели, чтобы получить наибольшую выгоду от контракта. По ее данным, в СПИКе уже участвуют такие компании, как Mazda Motor Rus и Mercedes-Benz Rus.

Как отметила **Нина Гулис**, партнер, Департамент налогообложения и права, КПМГ в России и СНГ, налоговые льготы в рамках контракта наиболее интересны, хотя можно получить и неналоговые преференции. Единственный нюанс – в том, что продумывать стратегию необходимо до заключения контракта, чтобы получать во всех сферах. По ее словам, при выполнении некоторых условий есть возможность обнулить налоговую ставку, как федеральную, так и региональную. При заключении региональных договоренностей в рамках контракта есть потенциал обнуления налоговой ставки и на имущество.

Период применения этих льгот – до 10 лет (до 2025 г.), что в сравнении с прочими мерами господдержки – очень привлекательный инструмент. Только пока инвесторы размышляют о вступлении в «клуб» СПИК, время идет и срок сокращается.

Максимальные льготы получают, если заключен трехсторонний договор: государство – регион – инвестор. Снижение ставки на прибыль, к примеру, дает заключение договора с регионом. Остается вопрос о том,



как применять льготы в случаях с привлеченными лицами, подписывающими контракт, и контрактным производством.

Да и вообще, процесс заключения СПИК – достаточно комплексный. Нужно проработать то, какие типы поддержки требуется получить, определить оптимальную договорную модель, структуру инвестиций, обсудить все обязательства по части локализации и меры ответственности за невыполнение обязательств, чтобы уже на берегу понимать все свои обязательства. Все это занимает время, поэтому уже поступают предложения убрать 2025 год в качестве финального для данного этапа промсборки.

Новые условия работы в России мало того что довольно запутанны, так еще и ущемляют права тех, кто уже давно работает на нашем рынке. По мнению генерального директора «Фольксваген Груп Рус» **Маркуса Озеговича**, России нужно стать частью глобальной цепочки поставщиков, не упираясь в локализацию. Постановление № 166 было хорошо для снятия напряженности в экономике, но сейчас пришла пора отойти от кризисного менеджмента. «Мы потратили \$152 млн на создание местных производств, и СПИК нам их не покрывает. Компании, которые войдут в СПИК только сейчас, потратят гораздо меньше средств». С такой точкой зрения согласны и прочие обрусевшие компании. Как заметил

Маркус Озегович, нужно выровнять поле для игры.

Локализация в 60 %, которой требует текущий режим промсборки, в России достигается большими затратами. Для этого уровня уже необходимо локализовать коробки передач, которые не имеет смысла выпускать небольшими партиями, поэтому важно налаживать экспорт, считает Маркус Озегович. Россия должна стать элементом глобальной цепочки поставки автокомпонентов. В этом направлении необходимо двигаться при разработке следующего поколения закона промсборки.

Чтобы добиться успеха в России, необходимо сократить количество платформ и моделей и поставлять их на экспорт. Производители также недоумевают, почему в рамках СПИКа требуется увеличивать выпуск автомобилей. По оценке главы «Фольксваген Груп Рус», возврата к продажам в три миллиона ждать не приходится: максимум продаж до следующего спада будет на уровне 2,4 млн машин.

Новые наработки господдержки вызывают массу вопросов и протестов. В целом – как и все правительственные инициативы. Но деваться от них некуда, и при желании работать на российском рынке инвесторам придется смириться и работать на предложенных условиях. Ну а пока все радуются росту продаж в паре-тройку процентов.

ГОРОД	КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА	ПРОДАВЕЦ	КОНТАКТЫ
ИВАНОВО	3M, Brulex, Novol, CarSystem, Reoflex, Alpina, Milesi, Caparol, Body и др. Продажа лакокрасочной продукции для авторемонта, строительства и отделки	www.автомали-иваново.рф	+7 (4932) 47-54-53
ВОРОНЕЖ	SPECTRAL, ANEST IWATA, MOBIHEL, ROKLAND, KOVAX и др. Лакокрасочные материалы и оборудование для автосервисов	Магазин БАВ, г. Воронеж, ул. Дорожная, 22	+7 (906) 582-08-75 www.b-a-v.ru
НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	Nova Verta, DAMIANI, CARSYSTEM, CAR F.I.T., LECHLER, HOLEX. Окрасочно-сушильные камеры, промышленные покрытия, материалы для кузовного ремонта, проектирование, монтаж, обслуживание оборудования	АВТОПИЛОТ Татарстан, г. Набережные Челны, 40 лет Победы, 88Б	+7 (8552) 771-663, +7 (917) 398-53-77
РОСТОВ-НА-ДОНУ	Lechler, Kansai, Genrock, U-Pol, Iwata, Kovax, Star, Radex, Black Fox	Точные Краски, г. Ростов-на-Дону, пр. Коммунистический, 20/4	+7 (863) 292-50-88, +7 (863) 246-67-40 www.tochniekraski.ru
ТВЕРЬ	Kroy, Smile, Ranal, U-pol, Roberlo, Deerfos, Fitter. Лакокрасочные материалы для кузовного ремонта, абразивный материал для кузовного ремонта	СТИЛЬАВТОТРЕЙД, г. Тверь ул. Коминтерна, 71, магазин автокрасок	8 (4822) 76-10-41, 8 (920) 179-00-97 www.sat-tver.ru frolova_n@list.ru

По вопросам размещения информации в каталоге обращайтесь по e-mail: 3049928@mail.ru

ПОДПИСКА

ОФОРМИТЕ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ НА – «НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»

Платеж	<p>Получатель: ООО "Таби Медиа" ИНН: 7715893482 Р/сч.: 40702810700000121726 в: ВТБ 24(ПАО) БИК: 044525716 К/сч.: 30101810100000000716</p> <p>Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"</p> <p>Ф.И.О. плательщика: _____</p> <p>Адрес для доставки (с индексом) _____</p> <p>Телефон _____ e-mail _____</p> <p>Адрес плательщика: _____</p> <p>Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.</p> <p>Сумма платы за услуги: _____ руб. ___ коп.</p> <p>Итого: _____ руб. ___ коп. Дата " ____ " _____ 2017 г.</p> <p>С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.</p> <p>Подпись плательщика: _____</p>
	<p>Получатель: ООО "Таби Медиа" ИНН: 7715893482 Р/сч.: 40702810700000121726 в: ВТБ 24(ПАО) БИК: 044525716 К/сч.: 30101810100000000716</p> <p>Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"</p> <p>Ф.И.О. плательщика: _____</p> <p>Адрес для доставки (с индексом) _____</p> <p>Телефон _____ e-mail _____</p> <p>Адрес плательщика: _____</p> <p>Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.</p> <p>Сумма платы за услуги: _____ руб. ___ коп.</p> <p>Итого: _____ руб. ___ коп. Дата " ____ " _____ 2017 г.</p> <p>С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.</p> <p>Подпись плательщика: _____</p>
Квитанция	
Кассир	



Чтобы оформить подписку:

- заполнить подписной купон и оплатить его в ближайшем отделении банка;
- отправить копию платежного поручения в редакцию по электронной почте.

По вопросам подписки на журнал и приобретения уже вышедших номеров обращайтесь к Вдовиченковой Владиславе. E-mail: 3049928@mail.ru

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ: ВЫБИРАЙ ПРАВИЛЬНО! РЕКОМЕНДАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛОВ!



www.groupautorus.ru



KYB

Our Precision, Your Advantage

Увеличиваем гарантию до 3-х лет!

Самое время покупать амортизаторы KYB



www.kyb.ru

Амортизаторы от поставщика на конвейеры

Расширенная гарантия 3 года или 80 000 км предоставляется при установке полного комплекта амортизаторов на авторизованных СТО KYB. Расширенная гарантия 2 года или 80 000 км предоставляется при установке 2-х амортизаторов на одной оси на авторизованных СТО KYB. Подробнее на www.kyb.ru

Сеть авторизованных СТО и магазинов на интерактивной карте KYB: <http://kyb.ru/map>