

рекламное издание

Т Р А Н С Е Р В И С

automediapro.ru

АВТОБИЗНЕС

12+ АВТОСЕРВИС ГРУЗОВОЙ СЕРВИС АВТОЗАПЧАСТИ №7 2018 (323)



Изображение предоставлено Audi в 2016 году



MONROE
OESpectrum

**НОВЫЕ РЕВОЛЮЦИОННЫЕ
АМОРТИЗАТОРЫ**

R-TECH²



ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

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

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

MONROE

Компания JAGUAR LAND ROVER предложила NTN-SNR участвовать в своем исключительном проекте в качестве производителя керамических подшипников для JAGUAR XE SV PROJECT 8

Элитное подразделение Jaguar Special Vehicle Operation (SVO) предложило компании **NTN-SNR Roulements** участвовать в разработке седана **XE SV Project 8**, высокотехнологичной спортивной версии седана XE. Теперь поклонники бренда смогут воспользоваться двумя режимами, заложенными в проект этого автомобиля: дорога и трек. Стремясь обеспечить полное соответствие таким техническим требованиям, как максимальное снижение веса подшипников, исключительная надежность, высокая жесткость конструкции и уменьшение потерь, вызванных трением, специалисты компании **NTN-SNR**, основываясь на своих знаниях и опыте работы в области авиации, предложили использовать керамические шарикоподшипники. Все стоящие перед разработчиками технологические задачи было необходимо решить за короткий промежуток времени. Участие в данном проекте специалистов **NTN-SNR** демонстрирует не только то доверие, с которым **Jaguar Land Rover** относится к нашей компании, одному из своих основных поставщиков, но и то доверие, которым мы пользуемся у других элитных производителей. Оно также свидетельствует о способности **NTN-SNR**, европейского лидера в производстве подшипников, выполнять высокотехнологичные узкоспециализированные заказы, используя свои ноу-хау и демонстрируя истинную приверженность качеству, надежности и безопасности, ориентируясь при этом на перспективу последующего применения приобретаемого исключительного опыта в серийном производстве автомобилей.

ОПЫТ И ЗНАНИЯ В ОБЛАСТИ
ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
СПЕЦИАЛИСТОВ NTN-SNR

АДАПТИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

В рамках проекта **Jaguar XE SV Project 8** компания **NTN-SNR** решила применить керамические шарикоподшипники. Технология их использования ранее была протестирована на одноместных автомобилях и прототипах в гонке «24 часа Ле-Мана». Очевидным преимуществом керамических подшипников является то, что вес одного такого подшипника снижается на 210 г. Вес является решающим критерием производительности спортивного автомобиля: её удалось повысить за счет уменьшения общего веса подшипников на 840 г. Кроме того, керамические шарикоподшипники обеспечивают большую жесткость конструкции и минимум деформаций при

высоких нагрузках, которые испытывает автомобиль во время движения в спортивном режиме по кругу. Снижение нагрузок достигается за счет превосходного динамического шасси, позволяющего автомобилю разогнаться до 320 км/ч. Наконец, подшипники с керамическими шариками снижают потери, вызванные трением, что является преимуществом как в плане совершенствования спортивных характеристик автомобиля, так и в плане оптимизации его энергопотребления.



ПЛАН ЖЕСТКИХ ИСПЫТАНИЙ

Керамические шарикоподшипники большого диаметра, напоминающие картриджные подшипники, с применением давления устанавливаются на алюминиевом валу. Одной из основных проблем, которую пришлось решать команде **NTN-SNR**, была разница в коэффициентах расширения различных материалов: алюминия вала, стали подшипника и керамики шариков. Предварительная нагрузка подшипников была отрегулирована таким образом, чтобы можно было получать точные компенсационные значения и проверять целостность подшипников в процессе их тестирования при дополнительных напряжениях на стенде. В результате проделанной работы **NTN-SNR** смогла поставить подшипники, рассчитанные на 450 000 км пробега автомобиля и в полном объеме соответствующие чрезвычайно строгим спецификациям, предусмотренным Jaguar. Комплексный план тестирования, разработанный **NTN-SNR**, включал в себя все вопросы, касающиеся применения необходимых материалов, а также различных уровней напряжения с учетом ложного эффекта Бринелля (проблем со смазкой), тестов на жесткость при повороте, помо-

гающих избежать расслоения материала, способного привести к необратимой деформации.

Кольца подшипников изготавливаются на производственном объекте в Анси-Сено (Верхняя Савойя, Франция), где также устанавливаются и смазываются шарики перед проведением их завершающих испытаний в опытном цехе научно-исследовательского подразделения компании в Анси.

БУДУЧИ ЛИДЕРОМ В СЕКТОРЕ
АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ,
КОМПАНИЯ NTN-SNR ЗАВОЕВАЛА
ОСОБОЕ ДОВЕРИЕ КРУПНЫХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ
СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

На протяжении многих лет мы являемся ведущим поставщиком шарикоподшипников для Jaguar Land Rover. В 2008 году на основе гарантий, предоставленных **NTN-SNR** в отношении цепочки поставок, премиального качества продукции и высокой технологичности, между нами и Jaguar Land Rover установились доверительные отношения. Сегодня обе компании активно сотрудничают, поэтому вполне естественно, что подразделение Jaguar SVO обратилось к **NTN-SNR** с предложением участвовать в разработке **Jaguar XE SV Project 8**. Компания **NTN-SNR** и ранее неоднократно демонстрировала преимущества своих технических ноу-хау в производстве ультра-спортивных автомобилей; к числу известных примеров наших достижений относятся выступления гоночной команды Citroën на чемпионате мира по ралли с 1998 по 2011 год, когда Себастьян Леб 9 раз завоевывал титул чемпиона мира.

Что касается данного эксклюзивного проекта, все действительно произошло очень быстро: работа над **Jaguar XE SV Project 8** началась в середине 2016 года, а его выход на рынок запланирован на сентябрь 2018 года. Этот проект был добавлен в план исследований **NTN-SNR**, что во многих отношениях значительно способствовало ускорению его разработки. Технология производства керамических шарикоподшипников может быть адаптирована к производству других серийных автомобилей. Это свидетельствует о постоянном стремлении **NTN-SNR** инвестировать в НИОКР и использовать передовые технологии для непрерывного повышения производительности подшипников за счет снижения их веса, способствующего экономии энергопотребления и, как следствие, сокращению выбросов углекислого газа. ■



ВСЕ ПОД РУКОЙ!

LuK GearBOX - не упущено ни одной нужной детали.

Каждый комплект LuK GearBox разработан для определенного типа коробки передач и содержит все необходимые компоненты для профессионального ремонта.

Больше информации:

www.schaeffler.ru/aftermarket

www.rexpert.ru



SCHAEFFLER

Термостаты. MAHLE

ЗАДУМЫВАЛИСЬ ЛИ ВЫ КОГДА-НИБУДЬ О ТОМ, НАСКОЛЬКО ВАЖЕН ТЕМПЕРАТУРНЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ ПРАВИЛЬНОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ДВИГАТЕЛЯ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ? ДУМАЮ, ДА. БОЛЬШИНСТВО АВТОЛЮБИТЕЛЕЙ И, ТЕМ БОЛЕЕ, ПРОФЕССИОНАЛОВ ЗНАЮТ, КАК ВАЖНО НЕ ДОПУСТИТЬ ПЕРЕГРЕВ МОТОРА. НО НАРЯДУ С ПЕРЕГРЕВОМ ЭКСПЛУАТАЦИЯ В ХОЛОДНОМ СОСТОЯНИИ ТАК ЖЕ КРАЙНЕ ОТРИЦАТЕЛЬНО ВЛИЯЕТ И НА РЕСУРС, И НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ЛЮБОГО АВТОМОБИЛЬНОГО ДВИГАТЕЛЯ – НЕВАЖНО, БЕНЗИНОВОГО ИЛИ ДИЗЕЛЬНОГО.



При расчете компонентов поршневой системы всегда делается запас на расширение деталей при нагреве – так называемый тепловой зазор. Пока поршень, кольца и цилиндр не прогреются, эти зазоры максимальны, мотор работает неэффективно. Топливо, попадая в «холодную» камеру сгорания, конденсируется на стенках цилиндра, растворяет и смывает масляную пленку, увеличивая тем самым износ мотора. Поэтому очень важным фактором уверенной, бесперебойной и надежной работы ДВС является максимально быстрый прогрев – и для этого любой современный автомобиль оснащен двумя контурами охлаждения – большим и малым. А для управления направлением потока охлаждающей жидкости служит термостат. О нем мы сегодня и поговорим.



Термостат не самое технически сложное изделие. Он представляет собой клапан, соединенный со штоком, который, в свою очередь, погружен в герметически закрытую емкость с техническим воском. Этот воск имеет свойство плавиться при нагреве, расширяясь в объеме. При расширении воск вытесняет шток, приводя тем самым клапан или систему клапанов, которые и регулируют направление движения потока охлаждающей жидкости по малому, большому контурам или по обоим одновременно. С развитием автомобилей и все более ужесточающимися нормами выброса загрязнений прогресс затронул и термостаты. Для обеспечения максимальной топливной эффективности, минимальной вязкости масла рабочая температура ДВС на многих современных автомобилях составляет 110°C – что является практически мак-

симально возможной величиной. Для предотвращения возможного перегрева применяется термостат с электронным управлением – в отличие от традиционного, он дополнительно оснащен нагревательным элементом, внедренным в восковую смесь, и способен регулировать температуры в широком диапазоне. По команде с ЭСУД такой термостат заранее максимально открывает большой контур охлаждения при растущей нагрузке так, что когда мотор начинает работать в тяжелых условиях, температура двигателя уже снижена до 90-95°C, и перегрева не происходит. Как только нагрузка снижается, система возвращается к нормальному режиму работы.

Казалось бы, если термостат не настолько сложен конструктивно, произвести его не составляет особого труда – но есть одно большое «но»! Проектирование, расчет, испытания и производство

достаточно трудоемки и наукоемки – лишь крупным компаниям под силу создать такой термостат, который не только будет идеально выдерживать заданную температуру, но и будет при этом способен отработать не одну сотню тысяч, а то и миллион километров пробега автомобиля. Признанным лидером в производстве компонентов управления температурой двигателя является фирма **MAHLE** – глобальная, динамично развивающаяся компания, охватывающая разнообразные сферы производства и обслуживания автомобильного транспорта и специальной техники. Концерн входит в ТОП 20 мировых поставщиков на сборочные конвейеры мира и ТОП 6 Европейских поставщиков на производственные конвейеры. Практически все мировые производители автомобилей, двигателей внутреннего сгорания и специальной техники используют при сборке и послегарантийном обслуживании компоненты **MAHLE**. Именно поэтому, выбирая термостат для своего автомобиля, помните, – цена далеко не самый главный критерий. Самый главный – качество и надежность продукции, произведенной компанией с почти столетним опытом разработки и производства компонентов управления температурой двигателей – компанией **MAHLE**.

Чтобы получить самую исчерпывающую информацию, узнать самые последние новости из мира одного из мировых лидеров в области производства автомобильных компонентов, а также получить список компаний-дистрибьюторов **MAHLE**, посетите наш веб-сайт:

<http://www.mahle-aftermarket.com/eu/ru/>

MAHLE

Driven by performance

ФИЛЬТРЫ MAHLE — ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ.



НОВИНКА!

CareMetix®

Инновационный салонный фильтр
с широкополосной технологией S5



Подробная информация продукции на сайте:
<https://catalog.mahle-aftermarket.com/eu/>
или по QR-коду.



MAHLE
ORIGINAL



Наведи!

- Скачайте бесплатное приложение «Наведи!» из App Store или Google Play и запустите его.
- Наведите мобильное устройство на эту страницу, и вы увидите то, что скрыто!

Новый сервис дополненной реальности «Наведи» помогает более наглядно продемонстрировать услугу, продукцию, оборудование, презентацию в действии в любом месте, где бы ни находился пользователь мобильного устройства.



Поиск: Наведи

Скачай мобильное приложение «Наведи» бесплатно!






Смотрите видео

Переходите на сайт

Звоните

Как это работает?

- 1/ Скачайте бесплатное приложение «Наведи» из App Store или Google Play и запустите его.
- 2/ Наведите камеру мобильного устройства на рекламный макет или статью с пометкой  — и на экране своего устройства смотрите: видео, 3D-изображение, анимацию!
- 3/ Звоните  или переходите на сайт  представленной компании из приложения.

В этом номере смотрите видео при помощи приложения на страницах:

НОВЫЙ ВИТОК

стр. 16

ИМАФ – взгляд в будущее и анализ настоящего

стр. 30

CTP

стр. 41

Изменчивый базис автомобильного сервиса

стр. 42

Простые рецепты для СТО

стр. 50



стр. 59

Ваш печатный материал может быть интерактивным

Позвоните нам : +7 913 985 7900



С уважением к вашему бизнесу,
 Анна Игнатьева,
 директор «Автобизнес-медиа»,
 издатель журнала «Трансервис. Автобизнес».

В НОМЕРЕ

16 Новый виток

Московский международный автомобильный салон (ММАС) – 2018, главное национальное выставочное автошоу, смогло найти в себе силы и представить вниманию публики вполне достойную экспозицию.

20 Вектор рынка

На выставке MIMS Automechanika Moscow 2018 мы встретились с представителями топ-менеджмента ведущих мировых производителей премиальных автозапчастей и узнали, что они думают о происходящих на российском рынке процессах.

27 Надежность без границ

Японская компания NPR (Nippon Piston Ring Co. LTD) активно наращивала свое присутствие на европейском рынке. Результат известен - открытие дочерней компании NPR of Europe GmbH в Германии. На независимый рынок aftermarket компания вышла под брендом NE.

28 Рынок настроен позитивно

Российский рынок стал более прогнозируемым. На нем происходят разные процессы, на него влияют разнообразные факторы. Об особенностях работы в России, о трендах рынка разговор с Константином Брезе, генеральным директором ООО «Лейшефорс Спрингс».

30 IMAF – взгляд в будущее и анализ настоящего

На площадке MIMS Automechanika проводится Международный Московский автомобильный форум (IMAF), организаторы которого очертили круг обсуждаемых вопросов тематикой «Новый этап автомобильной промышленности в России».

36 Перспективы рынка

В каком направлении развивается независимый рынок автотехобслуживания? С какой динамикой? Об этом рассказывает Илья Соколов, руководитель российского подразделения компании DENSO.

40 Открывая новые грани

Сфера компетенции компании CTR гораздо шире, нежели представленная на вторичном рынке автозапчастей номенклатура.

42 Изменчивый базис автомобильного сервиса

На конференции «Автосервис-2018» аналитическое агентство «Автостат» представило развернутую картину состояния и трендов развития отечественного автомобильного бизнеса.

48 К захвату мира готовы

Об этом шла речь на Совете директоров Федеральной сети автосервисов FIT SERVICE.

50 Простые рецепты для СТО

Руководители СТО на площадке Adgoa получили новые полезные знания и навыки в ходе мероприятия «Как улучшить свой автосервис – ключевые возможности для роста бизнеса».



Присоединяйтесь к нам:
 Игнатьева Анна (G-Media NSK)

© ГРАНД МЕДИА

ОФОРМИТЕ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ С ЛЮБОГО МЕСЯЦА: ПО E-MAIL
 сделав заявку по электронной почте:
elena@auto-sib.com

Журнал
 «Трансервис.
 Автобизнес»
 №7 (323), 2018
 Издается с 2003 года
automediapro.ru

Учредитель и издатель
 ООО «Гранд Медиа»
 Директор и главный редактор
 Игнатьева А.В.
 e-mail: redactor@auto-sib.com

Адрес издателя: 630007,
 г. Новосибирск, Октябрьская маг., 4
 +7 913-985-79-00

Адрес редакции: 630007,
 г. Новосибирск, Октябрьская маг., 4
 Отдел рекламы:
 тел: +7 903-900-28-11
 Интернет: proavtoibiznes.spb,
 e-mail: fin@auto-sib.com
 Периодичность 9 раз в год
 Зарегистрирован в Федеральной
 службе по надзору в сфере связи и
 массовых коммуникаций.
 Свидетельство о регистрации
 ПИ №ФС77-32995 от 29.08.2008

Отпечатано в типографии
 АО «Советская Сибирь»:
 630048, г. Новосибирск,
 ул. Нем.-Данченко, 104,
 тел. +7 (383) 314-66-01

Заказ № 72393
 Тираж 10 000 экземпляров.

Тираж сертифицирован
 Национальной тиражной службой

Дата выхода в свет
 25 октября 2018 г.

Рекламное издание. Бесплатно

НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:
 Ольга Кузнецова, Анна Игнатьева,
 Михаил Калинин, Александр Колпаков, Антон
 Герамов, Елена Игнатьева, Анатолий Филатов

Редакция не несет ответственности за качество рекламируемой продукции (услуг), за неточность, недостоверность или некорректность материалов, предоставленных рекламодателем. Рекламодатель несет полную ответственность за содержание предоставленных материалов, за соблюдение авторских прав и прав третьих лиц, за наличие информации о соответствующих сертификатах и лицензиях, за получение права и всех необходимых разрешений для публикации. Рекламодатель передает редакции рекламные материалы и право на изготовление, тиражирование и распространение рекламы. Редакция не несет ответственности за содержание сообщений информационных агентств и может публиковать статьи, не разделяя точку зрения автора. Права на публикуемые редакционные материалы принадлежат ООО «Гранд Медиа». Перечетка и вострокование материалов, а также любых фрагментов из них возможны лишь с письменного разрешения редакции.

GROUPAUTO Россия - 20 лет

Торжественный ГАЛА-ужин, посвященный 20-летию GROUPAUTO Россия, состоялся 28 августа на открытой площадке WhitePark new Riga Bay.



Вечер начался с торжественной церемонии вручения наград лучшим Поставщикам GROUPAUTO Россия в четырех номинациях:

«ЛУЧШИЙ ПОСТАВЩИК 2017 ГОДА» - «Вспышка сверхновой» - **MAHLE**

«ЛУЧШИЙ ПОСТАВЩИК ПЯТИЛЕТИЯ 2012-2017» - «Притяжение 5G» - **ZF**

«ЛУЧШИЙ ПОСТАВЩИК ДЕСЯТИЛЕТИЯ 2007-2017» - «Лучший Спутник космической декады» - **GATES**

«ЛУЧШИЙ ПОСТАВЩИК ДВАДЦАТИЛЕТИЯ 1997-2017» - «Пионер протогалактики» - **KYB**





Гостями вечера стали партнеры Группы - персоны зарубежных компаний-производителей автокомпонентов и представители российских дистрибуторских компаний и бизнес-партнеры Группы.





«СВЕЧНЫЕ» ПЕРСПЕКТИВЫ



В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ ВСЕ ЧАЩЕ ЗВУЧАТ ПРИЗЫВЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ДВИГАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ И ПЕРЕЙТИ НА ЭЛЕКТРОМОБИЛИ. В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ УЖЕ ЗАПРЕЩЕНО ПЕРЕДВИГАТЬСЯ НА АВТОМОБИЛЯХ С ДВИГАТЕЛЯМИ СТАРОГО ОБРАЗЦА, А НАРУШЕНИЕ ЗАПРЕТА КАРАЕТСЯ СЕРЬЕЗНЫМИ ШТРАФАМИ. КАКАЯ СУДЬБА ЖДЕТ ДВС В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, И НАСКОЛЬКО РЕАЛЬНА ПЕРСПЕКТИВА ТОТАЛЬНОЙ ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ ТРАНСПОРТА?

Как бы то ни было, ведущие эксперты отрасли признают: если заменить все автомобили с ДВС электромобилями, для их зарядки не хватит энергии всех электростанций мира! Для того, чтобы осуществить такой переход, необходимо будет полностью перестроить всю имеющуюся инфраструктуру – создать сеть станций для «заправки», построить новые электростанции – скорее всего, атомные. К тому же необходимо продумать, как утилизировать отработавшие аккумуляторы.

Словом, вопросов много. И пока мировое сообщество будет их решать, ДВС будет неизбежно развиваться и совершенствоваться.

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

Главное направление развития конструкции ДВС – это улучшение его экологических характеристик и эксплуатационных показателей. Автомобили становятся сложнее, требования к комплекующим повышаются, подкапотного пространства становится меньше, а следовательно, и детали должны занимать меньше места. В то же время рабочие характеристики автокомпонентов должны лишь возрастать.

Одна из важнейших ролей в этом вопросе отводится свечам зажигания. Какими они должны быть, чтобы соответствовать всем современным запросам?

- **Во-первых, миниатюрными, но при этом максимально эффективными.** Уменьшение габаритов не должно сказываться на эффективности работы свечи.
- **Во-вторых, устойчивыми к высоким температурам.** Увеличение КПД двигателя, повышение его топливной экономичности и уменьшение выбросов токсичных веществ в атмосферу сопровождается повышением температуры в камере сгорания. Но супертонкий электрод может выдержать высокую температуру и агрессивную среду только в том случае, если изготовлен из матери-



СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ DENSO ИЗ ЛИНЕЙКИ IRIIDIUM TT ОБЛАДАЮТ РЕСУРСОМ В 120 000 КМ, ЧТО БОЛЬШЕ, ЧЕМ СРЕДНИЙ ПРОБЕГ АВТОМОБИЛЯ С ОДНИМ ВЛАДЕЛЬЦЕМ!

алов, обладающих соответствующими характеристиками.

РЕШЕНИЕ ОТ DENSO – ИРИДИЕВЫЕ СВЕЧИ

Поклонники марки DENSO знают, что вершиной эволюции данного автокомпонента стали высокоэффективные свечи со сверхтонким центральным электродом из иридия. Ведь чем тоньше электрод, тем меньше тепловых потерь происходит и тем больше энергии появляется. У DENSO большинство свечей имеет уникально тонкий центральный электрод – всего 0,4 мм!

Иридий – один из самых твердых и тугоплавких материалов, обладает высокой плотностью и высокой коррозионной стойкостью даже при температуре в несколько тысяч градусов. На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что иридий является наиболее оптимальным материалом (даже по сравнению с платиной) для изготовления электрода свечи зажигания. Дальнейшее усовершенствование возможно лишь по пути еще большего уменьшения электрода, однако делать его тоньше 0,4 мм уже нецелесообразно.

- Увеличенный ресурс
- Повышение экологичности автомобиля
- Уменьшение расхода топлива
- Увеличение приемистости автомобиля

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Специалисты DENSO прогнозируют:

- Габариты двигателей будут уменьшаться, в связи с чем в будущем стандартом станут свечи зажигания с меньшим размером резьбы, чем сегодня.
- Все больше будут применяться свечи зажигания, изготовленные с применением благородных металлов.
- Нормы Euro будут только ужесточаться, а значит, будут уменьшаться предельные допуски по выбросам в атмосферу. Производители двигателей, в свою очередь, будут вынуждены выдерживать эти допуски всеми доступными средствами.

В этом смысле только свечи зажигания с тонкими электродами способны обеспечить необходимые рабочие характеристики вне зависимости от того, как долго они находятся в эксплуатации.

Что же касается ДВС, то полностью списывать его со счетов еще рано. У этого типа двигателя еще существует определенный запас прочности и пространство как для маневра, так и для развития. Именно за счет совершенствования свечей зажигания он может становиться еще более экологичным, экономичным и динамичным.



▶▶▶ FERODO® РАСШИРЯЕТ АССОРТИМЕНТ И УСИЛИВАЕТ ПОЗИЦИИ В ПОСТАВКАХ НА КОНВЕЙЕРЫ

FERODO

FERODO – ОДИН ИЗ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОМПОНЕНТОВ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ. БРЕНД ПРИНАДЛЕЖИТ FEDERAL-MOGUL MOTORPARTS – И ЭТО ИМЯ ГОВОРИТ САМО ЗА СЕБЯ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ FERODO ЯВЛЯЕТСЯ ВЕДУЩИМ ПОСТАВЩИКОМ КОМПОНЕНТОВ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ НА КОНВЕЙЕРЫ КРУПНЕЙШИХ МИРОВЫХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. СВОИ ФРИКЦИОННЫЕ СМЕСИ КОМПАНИЯ РАЗРАБАТЫВАЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО, ИСПОЛЬЗУЯ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, НЕ ИМЕЮЩИЕ АНАЛОГОВ.

ИННОВАЦИИ С САМОГО СТАРТА

Бренд Ferodo одним из первых стал внедрять инновации в массовое производство тормозных систем. История бренда – тому подтверждение.

- «Первой ласточкой» стали **фрикционные накладки** – в 1922 году бренд первым в мире стал поставлять их на серийный Austin 7.
- В 1956 году Ferodo представил **первые колодки дискового тормоза** для серийного автомобиля Triumph TR3.
- В 1980 году Ferodo впервые на европейском рынке выпустил **безасбестовые тормозные колодки**.
- В 2012 году Ferodo представил **тормозные колодки с пониженным и нулевым содержанием меди** по инновационной технологии Eco-Friction. Эта разработка – результат законодательных ограничений по содержанию меди во фрикционных смесях: к 2021 году – не более 5%, к 2025 году – менее 0,5%. Первыми европейскими автомобилями, на которые устанавливаются тормозные колодки данного типа в качестве оригинальных комплектующих, стали Mercedes-Benz C-Class с 2014 г. (FDB4607 и FDB4608) и Audi A4 с 2015 г. (FDB4616 и FDB4617).

КОНВЕЙЕРНОЕ КАЧЕСТВО ДЛЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА

Ferodo успешно использует свой опыт конвейерных поставок тормозных колодок и для aftermarket, при этом продукция для новых моделей автомобилей появляется на вторичном рынке очень оперативно.

Совсем недавно Ferodo первым на рынке выпустил передние тормозные колодки для Alfa Romeo Stelvio и Ford Fiesta VII. Другими примерами конвейерной поставки тормозных колодок Ferodo являются: Land Rover Discovery V (FDB4379); Fiat 500 X (FDB4688); VW Golf VII (FDB1635); Ford Galaxy/S-Max (FDB4930).

Ferodo активно вводит в ассортимент новые позиции. В 1 полугодии 2018 было



добавлено в ассортимент 299 новых артикулов:

- 16 тормозных барабанов
- 208 тормозных дисков
- 61 тормозная колодка
- 7 комплектов заднего барабанного тормоза
- 1 датчик износа
- 6 тормозных шлангов.

РОССИЙСКИЙ ЭКСКЛЮЗИВ

Специально для российского рынка разработана отдельная линейка тормозных колодок W-серии. Это новая серия колодок Ferodo Premier для популярных на российском рынке автомобилей по привлекательной цене при неизменном качестве оригинальных комплектующих.

Основные отличительные особенности от стандартной серии Ferodo Premier:

- Артикул колодки новой серии имеет суффикс W
- У колодки W-серии металлическая шумопоглощающая пластина заменена на мастику.

Наиболее актуальные тормозные колодки для российского рынка из представленных новинок:

- **FDB4907** - LADA XRAY, RENAULT CLIO IV (11/2012 ->); RENAULT LOGAN, SANDERO 1.6 (2015->)
- **FDB4871** - AUDI A4 2.0 (11/2015->); AUDI A5 2.0/3.0 (09/2016->)
- FDB4997 - MAZDA 6 (GH, GG, GJ) 02/2008 ->
- **FDB4798** - FORD MONDEO 5 2014->; S-MAX 2.0 (16») 2015->
- **FDB4262W** - CHEVROLET AVEO (T300) 2011->, CRUZE 2009->, OPEL ASTRA J 2009-> передние 15»
- **FDB4264W** - CHEVROLET CRUZE 2009->, ORLANDO 2011->, OPEL ASTRA J 2009-> передние 16»
- **FDB4265W** - CHEVROLET CRUZE 2009->, ORLANDO 2011->, OPEL ASTRA J 2009-> задние
- **FDB1905W** - CHEVROLET LACETTI 2005-> передние
- **FDB1889W** - CHEVROLET LACETTI 2005-> задние
- **FDB4295W** - CHEVROLET LACETTI 2005-> задние



▶▶▶ AJUSA: ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД. НОВЫЕ СЕРВИСЫ И КАТАЛОГИ КОМПАНИИ.



ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ КОМПАНИИ AJUSA УЖЕ СТАЛО ДОБРОЙ ТРАДИЦИЕЙ. КАЖДЫЕ ДВА ГОДА КОМПАНИЯ ВЫПУСКАЕТ НОВЫЕ КАТАЛОГИ, ПЕРИОДИЧЕСКИ ОБНОВЛЯЕТ СВОЙ САЙТ И ВВОДИТ НОВЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ. СОВСЕМ НЕДАВНО ПРОИЗОШЛО НОВОЕ ОБНОВЛЕНИЕ. ТЕПЕРЬ ДОСТУП К ИНФОРМАЦИИ БУДЕТ ЕЩЕ ПРОЩЕ!

ОБНОВЛЕННЫЕ КАТАЛОГИ

20-е издание общего каталога AJUSA не только включает в себя большое количество новых позиций – теперь оно представлено в новом формате. Для удобства пользователей каталог теперь разделен на два тома, что облегчает его использование.

К такому решению компания пришла неспроста. Общий каталог AJUSA сегодня входит в число самых широких на рынке по продаже автозапчастей:

- Более 100 000 различных наименований компонентов двигателя
- 100% покрытие европейских, азиатских и американских марок
- более 800 новых двигателей.

Кроме того, доступен **третий выпуск Каталога компонентов AJUSA для турбокомпрессоров:**

- Более 900 артикулов трубок подачи масла
- 1000 наборов прокладок для турбокомпрессоров.

Каталог для турбокомпрессоров символизирует движение компании AJUSA в будущее и его адаптацию к постоянным изменениям, которые испытывает сектор, в частности, прогрессивное включение турбин, применяемых в двигателях внутреннего сгорания.

ОБНОВЛЕННЫЙ ВЕБ-САЙТ

Веб-сайт компании также изменился – он стал более практичным, современным



брендам и каталог турбокомпонентов. Также там есть прямой доступ к онлайн-каталогу.

Здесь же, на сайте, можно легко подписаться на информационный NEWSLETTER – достаточно лишь ввести свой адрес электронной почты в соответствующем поле. Электронные письма с новостями AJUSA приходят два раза в месяц.

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Чтобы предложить своим клиентам более полный сервис, компания создала мобильное приложение APP AJUSA Mobile. Здесь можно найти всю информацию о продуктах AJUSA.

AJUSA Mobile – это практическое руководство по всему, что вы хотите знать о прокладках ГБЦ, болтах ГБЦ, комплектах прокладок, комплектов прокладок для турбо, трубках подачи масла турбин, гидравлических толкателях и распределительных валах.

AJUSA Mobile APP разработан таким образом, что всего по одному клику на экране мобильного устройства будет доступна информация о любом продукте:

- поиск артикулов,
- информация о затяжке,
- техническая информация,
- фотографии в проекции на 360°,
- сборники, новости и т. д.

Поиск осуществляется по артикулу, EAN-коду или QR-коду. Приложение доступно как на Android, так и на IOS.

и визуальным. Адрес сайта остался прежним: www.ajusa.es.

Что нового:

- Техническая область больше не является частной. Вы можете просмотреть любой видеоролик сборки или загрузить технический отчет без регистрации и без пароля.
- В разделе «каталог» вы можете легко и просто скачать общий каталог по

Компания AJUSA – мировой лидер по производству прокладок, уплотнителей для двигателей, комплектов прокладок, болтов головки блока цилиндров, гидравлических толкателей, деталей для турбин, а также распределительных валов. Вся продукция с 1972 года производится в Европе, г. Альбасете, Испания. Начав свою деятельность в 1972 году, небольшая компания разрослась в крупный концерн, имеющий филиалы со складами в США, Великобритании, Мексике, Бразилии и России, товары которого представлены на всех семи континентах, в более чем восьмидесяти странах.

В настоящее время производственные площади AJUSA в Испании составляют 350 000 кв.м. Ассортимент выпускаемой предприятием продукции насчитывает более 200 000 наименований. Качество продукции Ajusa отмечено международными сертификатами качества соответствия мировым стандартам ISO TS16949, ISO 14001 и ISO 9001.



PHILIPS: НОВИНКИ В АВТОМОБИЛЬНОМ ОСВЕЩЕНИИ

PHILIPS

В АССОРТИМЕНТЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГАЛОГЕНОВЫХ ЛАМП БРЕНДА PHILIPS ПОЯВИЛИСЬ ДВЕ НОВИНКИ: PHILIPS WHITEVISION ULTRA И PHILIPS X-TREMEVISION G-FORCE. ЭТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫЕ ЛАМПЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ПОВЫШЕННЫМ УРОВНЕМ ЯРКОСТИ, УСТОЙЧИВОСТЬЮ К ВИБРАЦИЯМ, ГАРАНТИРОВАННОЙ НАДЕЖНОСТЬЮ И БЕЗОПАСНОСТЬЮ.

PHILIPS X-TREMEVISION G-FORCE



Эти новые автомобильные галогеновые лампы гарантируют водителю увеличение обзора, сокращение времени реакции и большую безопасность. Все это стало возможным благодаря усовершенствованной технологии.

- Лампы обладают исключительной надежностью и **устойчивостью к вибрациям силой до 10 G**.
- Эти лампы излучают **на 130 % больше света** по сравнению с другими лампами и имеют более длинный световой луч.
- Белый свет с цветовой температурой Philips X-tremeVision G-force достигает 3500 K, что делает эту лампу одной из самых ярких галогенных ламп головного освещения.
- Запатентованная технология Philips Gradient Coating™ обеспечивает более мощный световой поток, что поможет при любых условиях распознавать потенциальную опасность раньше, чем большинство других галогенных ламп.

С какими бы препятствиями водителю ни пришлось столкнуться на дороге, и как бы ни была разбита сама дорога, он может не беспокоиться за автомобильные лампы.

Благодаря уникальной смеси газов на основе ксенона, срок службы лампы Philips X-tremeVision G-force значительно превышает долговечность других ламп в данном классе (при стандартном напряжении 13,2 В) и достигает 450 часов, на протяжении которых гарантирована максимальная эффективность головного света.

За счет оптимизированного, высокоточного расположения нити накаливания, высокого давления в 13 бар и кварцевого стекла с качественным покрытием и защитой от УФ-излучения, лампы Philips X-TremeVision G-force задают новый стандарт автомобильного освещения.

PHILIPS WHITEVISION ULTRA



Благодаря новой усовершенствованной технологии покрытия стекла, лампы WhiteVision Ultra обеспечивают максимально яркое освещение белого света, которое можно использовать на дорогах общей сети. Это стильные лампы, которые являются визуальным аналогом ксеноновых ламп.

- Обеспечивают автомобилю яркий и эффектный внешний вид



- Благодаря новой технологии покрытия гарантируют превосходное освещение с цветовой температурой 4200 K.
- Видимость лучше до 60 % и более длинный световой пучок.
- Самые яркие галогенные лампы с белым светом для дорог общей сети в ассортименте Philips.

Это позволяют лучше видеть других участников дорожного движения, снижая нагрузку на зрение, а также делает автомобиль более заметным для остальных, позволяя предотвращать потенциально аварийные ситуации.

АССОРТИМЕНТ

Автомобильные лампы Philips X-tremeVision G-force и Philips WhiteVision Ultra для фар головного освещения доступны в двух вариантах: H4 и H7.

Новинки появятся на рынке в октябре - ноябре этого года.



LIQUI MOLY



LIQUI MOLY – КОМПАНИЯ, ЧЬЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АВТОХИМИЯ ИЗВЕСТНА ПО ВСЕМУ МИРУ. КОМПАНИЯ ПОСТОЯННО РАСШИРЯЕТ И ДОПОЛНЯЕТ СВОЙ АССОРТИМЕНТ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОДУКТАМИ. СОВСЕМ НЕДАВНО КАТАЛОГ LIQUI MOLY ПОПОЛНИЛСЯ ЦЕЛЫМ РЯДОМ НОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, КОТОРЫЕ НАВЕРНЯКА ЗАИНТЕРЕСУЮТ НЕ ТОЛЬКО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РАБОТНИКОВ АВТОСЕРВИСОВ, НО И РЯДОВЫХ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ.

**«CATALYTIC-SYSTEM CLEAN»
 ДЛЯ ОЧИСТКИ КАТАЛИЗАТОРОВ**

Это состав, предназначенный для очистки системы катализатора бензинового двигателя. Специальный комплекс очищающих присадок позволяет мягко и безопасно удалить сажу с деталей катализатора, системы впрыска и камеры сгорания. А так же:

- обеспечивает оптимальное сгорание топлива
- предотвращает образование новых отложений
- снижает расход топлива и выбросы вредных веществ.

После применения присадки работа двигателя будет ровнее и эффективнее. Присадка рассчитана на 70 литров и рекомендуется к применению каждые 2000 км, особенно для автомобилей, эксплуатируемых в городском режиме.

**HYBRID ADDITIVE
 ДЛЯ ГИБРИДНЫХ
 ДВИГАТЕЛЕЙ**

Это уникальная присадка, созданная специально для гибридов. Как правило, бензин в гибридных автомобилях достаточно долго находится в баке и в результате теряет свои качества и ха-



рактеристики, что приводит к появлению проблем в топливной системе.

LIQUI MOLY Hybrid Additive эффективно справляется с этим недостатком.

- стабилизирует свойства бензина
- очищает топливную систему
- предотвращает образование отложений.

Использование присадки позволяет уменьшить расход топлива и сохранить эффективность и чистоту топливной системы.

**PRO-LINE DIESEL FILTER ADDITIVE ДЛЯ
 ДИЗЕЛЬНЫХ ТОПЛИВНЫХ ФИЛЬТРОВ**

Эта присадка стала настоящим хитом продаж в Германии. Она используется при проведении сервисных работ по замене топливного фильтра в дизельном автомобиле.

- предотвращает интенсивный износ топливной системы при первом запуске двигателя после смены топливного фильтра
- позволяет эффективно и безопасно очистить систему подачи топлива, не используя дорогостоящую аппаратуру.



**НС-СИНТЕТИЧЕСКОЕ МОТОРНОЕ МАСЛО
 MOLYGEN NEW GENERATION DPF 5W-30**

Произошло расширение линейки фирменных моторных масел Molygen New Generation, и на рынке появился новый продукт Molygen New Generation DPF 5W-30. Это универсальное малозольное масло с фирменным антифрикционным пакетом

присадок, созданное для автомобилей с сажевыми фильтрами.

- Обеспечивает великолепную защиту
- экономит до 5% топлива
- существенно продлевает ресурс двигателя
- подходит как для бензиновых, так и для современных дизельных двигателей с сажевым фильтром

По техническим характеристикам масло удовлетворяет требованиям самых современных спецификаций.



**ГЛЯНЦЕВЫЙ СПРЕЙ
 ДЛЯ УХОДА ЗА ПЛАСТМАССАМИ
 PFLEGE- UND GLEITSPRAY**

Не содержащая силикона аэрозоль для технического обслуживания и ухода за пластмассами и резиной придает блеск и улучшает скольжение сопряженных деталей. Прозрачный слой, сформированный аэрозолем, защищает от ультрафиолетового излучения, предотвращая старение и хрупкость деталей. Кроме того, спрей устраняет скрип и скрежет пластиковых панелей, вытесняет влагу, обладает великолепными пылеотталкивающими свойствами и не твердеет.



ЛИКВИ МОЛИ (Liqui Moly) — это инновационная и динамично развивающаяся немецкая компания, расположенная в городе Ульм и выпускающая более 6000 наименований продукции. За свою более чем полувековую историю Ликви Моли заслужила репутацию авторитетной компании, прочно удерживая лидирующие позиции на рынке моторных масел и автохимии.

Сейчас марка представлена более чем в 120 странах мира, а ассортимент выпускаемой продукции включает полный комплекс смазочных материалов: моторные и трансмиссионные масла, профессиональная автохимия, средства по уходу за автомобилем и многое-многое другое. В настоящее время продукцию Liqui Moly можно встретить во всех сферах: от магазинов до сборочных конвейеров.



►► PRO-КОМПЛЕКТЫ CONTITECH: ЕЩЁ БОЛЬШЕ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ



ВЫСОЧАЙШЕЕ КАЧЕСТВО, НАДЁЖНОСТЬ, ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ: ЭТИ ТРИ ПОНЯТИЯ, НАИБОЛЕЕ ТОЧНО ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ФИЛОСОФИЮ CONTITECH, В СОВОКУПНОСТИ С ПОСТОЯННЫМ РАСШИРЕНИЕМ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ ПОЗВОЛЯЮТ УДОВЛЕТВОРЯТЬ ВСЕ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ КОМПАНИИ, ДАЖЕ САМЫЕ НЕСТАНДАРТНЫЕ. ВОЗЬМЕМ, К ПРИМЕРУ, КОМПЛЕКТЫ РЕМНЕЙ ГРМ ОТ CONTITECH, КОТОРЫЕ УЖЕ ДАВНО ЗАВОЕВАЛИ ПОПУЛЯРНОСТЬ НА РЫНКЕ БЛАГОДАРЯ СВОЕМУ ВЫСОКОМУ КАЧЕСТВУ, А ТАКЖЕ ПЯТИЛЕТНЕЙ ГАРАНТИЕЙ НА ПРОДУКЦИЮ. ТЕПЕРЬ В АССОРТИМЕНТЕ КОМПАНИИ ЕСТЬ И СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ – PRO-КОМПЛЕКТЫ РЕМНЕЙ ГРМ.

НЕСТАНДАРТНАЯ НОВИНКА

PRO-комплекты ГРМ – одна из последних новинок компании ContiTech, которая постоянно расширяет свою продуктовую линейку вслед за потребностями рынка. PRO-комплекты созданы специально для новых двигателей, в которых используется не один зубчатый ремень, а сразу два – для привода ТНВД или балансирного вала.

Раньше владельцам таких автомобилей приходилось приобретать отдельно комплект ремня ГРМ и дополнительный второй зубчатый ремень с комплектом роликов к нему. Теперь у них есть возможность купить всё необходимое сразу, в одной коробке.

PRO-комплект включает в себя:

- все зубчатые ремни, необходимые для полной замены компонентов привода ГРМ на данном конкретном двигателе;
 - все необходимые ролики и натяжители;
 - некоторые комплекты включают в себя также новый водяной насос ContiTech.
- На все PRO-комплекты распространяется действие пятилетней гарантии.

ОТВЕТ НА ПОТРЕБНОСТИ

На рынок одновременно выходят более 30 наиболее востребованных артикулов PRO-комплектов. В дальнейшем их количество будет увеличиваться. Это расширение продуктовой линейки стало возможным благодаря тесному сотрудничеству ContiTech и СТО.

— *Наша основная идея заключается в том, чтобы иметь в своём портфолио продукт для каждого конкретного клиента и автомобиля, - говорит г-н Ротшильд, менеджер по продукту компании ContiTech. - Именно поэтому мы находимся в постоянном диалоге с нашими клиентами и прислушиваемся к их потребностям. Если мы можем помочь СТО работать быстрее и лучше, то именно в этом направлении мы и будем работать.*

Отличить данный вид продукции можно по буквам "PRO" в наименовании артикула, например СТ939К6PRO. Также вся информация по этим продуктам доступна в Центре Информации о Продукте (PIC) на сайте компании по адресу contitech.de/pic.

ВИДЕОРОЛИКИ «СМОТРИ И РАБОТАЙ» - ТЕПЕРЬ НА 16 ЯЗЫКАХ

Серия обучающих видеороликов «Смотри и работай» продолжает расширяться и уже насчитывает 21 видео. Популярность сервиса растёт день ото дня, и это неудивительно, ведь уроки помогают механикам и мастерам СТО выполнять свои ежедневные обязанности.



В пятиминутных видеороликах технический тренер компании Штефан Майер показывает, как правильно менять компоненты привода ГРМ на двигателях различных моделей. Видео включают в себя много полезных подсказок и советов по замене ремней и цепей ГРМ и других компонентов привода на популярных моделях двигателей.

Раньше эти ролики можно было смотреть и слушать только на немецком, а теперь они доступны на 16 языках. Все материалы бесплатны для просмотра. Новые видеоролики выходят каждые три недели. Их можно посмотреть на странице компании в Facebook, на канале компании в YouTube, а также на официальном видеопортале ContiTech: www.contitech.de/aam-videos.

ContiTech Power Transmission Group входит в концерн Continental, чей опыт производства деталей из резины и каучука насчитывает уже более 120 лет. ContiTech разрабатывает и выпускает приводные ремни, согласующие компоненты и комплектные системы приводных ремней для механизмов, машин и систем. Производственные мощности компании расположены в Европе, Азии, Северной и Южной Америке, представительства ContiTech находятся в 40 странах мира, и там задействовано около 41 тыс. сотрудников.

Вся продукция компании производится в соответствии с требованиями стандарта ISO 9001. В настоящее время ассортимент насчитывает около 500 типов надежных и малозумных приводных ремней. Они поставляются на конвейеры таких автогигантов как Mercedes, Volkswagen-Audi, BMW, Fiat, Ford, Nissan, Opel, Rover, Volvo и многих других. Компания является также одним из основных поставщиков ремней для серии грузовых автомобилей MAN.



НОВЫЙ ВИТОК



Кризис российского автомобильного рынка оказался слишком глубоким, слишком затянувшимся, что, несомненно, оказало самое непосредственное влияние на Московский международный автомобильный салон (ММАС) – 2018. Но уже в этом году престижная выставка – главное национальное выставочное мероприятие автомобильной тематики – смогла найти в себе силы и представить вниманию публики вполне достойную экспозицию, выйдя в своем развитии на новый виток.

ММАС уже никогда не будет прежним. Не потому, что он стал хуже или, как судачат некоторые, «испортился». Совсем не поэтому. С Московским автосалоном все в порядке, он просто стал другим, изменился вместе с автомобильным рынком, с автомобильным бизнесом, причем не только российским, но и международным. Мы уже не увидим повторения фееричных шоу 2008 г, роскошных презентаций 2010 г., не услышим зажигательных спичей 2012 г. просто потому, что сейчас 2018 г, а 2008 г, 2010 г. и прочие безвозвратно ушли в прошлое. Не повторится та ситуация, не повторится та атмосфера залихватского веселья и утопического оптимизма. Ни в России, ни где-либо еще.

В беспощадных жерновах кризиса, прокатившегося по миру и продолжа-

ющего повторяющимися волнами эпизодически накатывать на глобальную автомобильную индустрию, были перемотаны многие прежние приоритеты и установки. Автомобильный рынок переосмыслил свою парадигму, открылись новые направления в технологии, экономика заставила расчетливее, разумнее относиться к расходам, и главным стала сдержанность. ММАС, как непосредственное отражение состояния отрасли, абсолютно адекватно впитал в себя эти изменения и выдал совершенно актуальный продукт. Поэтому строгие оценки ни к чему. Новая реальность диктует новые условия. Нам в них жить и трудиться, как минимум, ближайшие несколько лет.

Как раз этим ММАС-2018 и должен запомниться. Он – зеркало, без искажения



показавшее ситуацию, суть сложившегося положения вещей и расстановки сил. Все ведущие игроки российского авторынка представили на нем свои экспозиции – масштабные, самобытные, грамотно организованные. Самый крупный стенд – почти 2500 кв. м – принадлежал компании KIA. Размерами стендов также отличились АвтоВАЗ, Hyundai, Renault, Lifan. Колоссальным пространством – 10 000 кв. м уличной экспозиции – поразили воображение «Volkswagen Легковые автомобили» и «Volkswagen Коммерческие автомобили».

А под новый бренд Augus был выделен отдельный зал. Собственно Augus и стал главным шоу-мейкером, собравшим больше всего представителей прессы, профессионального сообщества и рядовых обывателей. Причем не только из нашей страны. Что вполне закономерно, ведь впервые всеобщему обозрению были представлены абсолютно новые модели – седан AURUS SENAT и лимузин AURUS SENAT Limousine представительского класса. Российские дизайнеры и инженеры Государственного научного центра РФ ФГУП «НАМИ» создали автомобили, обладающие достойными характеристиками. Это машины особого склада, это особый бренд, судьба которого еще вызывает много вопросов, но ответы на некоторые из них были получены именно на ММАС-2018.

Еще один премьерный бренд – GAC Motor, в этом году он дебютировал на Московском автосалоне со своим модельным рядом. Для него это было первое мероприятие подобного плана на иностранном рынке, поэтому к организации презентации и экспозиции компания подошла с большим усердием. GAC Motor продемонстрировала модели премиум-класса, включая GS8, GA8 и новый GS4. Но самое интересное то, что на ММАС-2018 автомобилестроитель объявил о создании первого зарубежного представительства в России – GAC Motor RUS («ГАК Мотор РУС») и о планах по выходу на российский рынок в 2019 году.

Как показывает история других автобрендов из Поднебесной, подобный шаг уникален и говорит об очень серь-



езных намерениях компании. Она сразу же активно взялась за создание дилерской сети и запустила кампанию по привлечению российских дилеров. GAC Motor декларирует высокое качество продукции (и демонстрировавшийся на стенде автомобиль полностью его подтверждали), благодаря которому хочет сделать свой бренд узнаваемым в России и добиться признания потребителей в течение 3-5 лет.



Ну, а самыми долгожданными были, безусловно, премьеры АвтоВАЗа, Renault, KIA и Hyundai. Renault интриговал, пожалуй, дольше всех, несколько месяцев назад объявив о проектировании нового кроссовера, специально созданного для производства в России.

Интрига разрешилась на ММАС-2018. ARKANA – имя инновационного кроссовера Renault, созданного при широком участии российских специалистов. Концепция модели, по задумке конструкторов, предвосхищает грядущие тренды развития автомобильной индустрии и полностью отвечает высоким требованиям современного рынка. Правда, пока публике показали только шоу-кар, но представители французского автомобилестроителя уверяют, что массовые продажи уже серийной версии начнутся в России в 2019 г.

Примечательно, что это первый автомобиль Renault, созданный специально для России с чистого листа, с учетом предпочтений клиентов и на основе глубокого анализа рынка. В разработке ARKANA на всех этапах принимали участие преимущественно российские специалисты – от концепции и проектирования до испытаний, оптимизации настроек и постановки на конвейер.

Россия станет первой страной, где начнутся производство и продажи новой глобальной модели Renault. Ее выпуск будет налажен на Московском заводе Renault. В ходе подготовки к запуску новой модели в 2018 году это предприятие усилило свою технико-технологическую вооруженность. Среди наиболее



заметных проектов – увеличение уровня роботизации предприятия, развитие беспилотных транспортных средств для промышленного производства (AGV) и диджитализация логистических систем. В целях повышения эффективности производства был реализован проект единой линии производства в процессе сварки: установлены 46 новых роботов. Также в период планового коллективного отпуска в августе текущего года была модернизирована линия окраски.

Теперь уже самый ближайший соратник Renault (хотя и по-прежнему конкурент) – LADA продолжает развивать успех, основа которого закладывалась новой командой менеджеров во главе с Бу Инге Андерссоном. Наибольшего внимания публики удостоился концептуальный внедорожник LADA 4x4 Vision – детище небезызвестного директора по дизайну LADA Стива Маттина. В представленном концепте, уже названном «новой «Нивой», по замыслу дизайнера, демонстрируется потенциал уникальной, выразительной, смелой и энергичной стилистики, черпаемой в легендарном LADA 4x4.



флагман семейства Vesta – стремительный Vesta Sport.

А вот больше всего премьер в рамках ММАС-2018 подготовила KIA Motors, которую можно называть уже практически «народным» брендом – марка сохраняет лидирующие позиции среди всех иностранных автопроизводителей на протяжении четырех лет подряд. В то же время 2018 год – пора обновления многих моделей KIA. Это как выход новых поколений, так и рестайлинг, или появление нового оснащения.

Главное событие, несомненно, премьеры третьего поколения популярной модели Ceed. Мировой дебют этого автомобиля состоялся в марте 2018 г, а продажи нового Ceed в России стартовали в конце августа, то есть одновременно с его российской премьерой в «Крокус Экспо». Со сменой поколений трансформировалось и название: оно лишилось апострофа и вместо прежнего see'd получился Ceed. По словам представителей марки, это аббревиатура от «Community of Europe, with European Design» («Для Европейского Сообщества, с Европейским Дизайном»). Ceed исторически является стопроцентно «европейским» – он был разработан во Франкфуртском дизайн-центре KIA, производится исключительно на заводе KIA в словацком

городе Жилина и предлагается только на европейских рынках, а также в России и Турции.

Hyundai на ММАС-2018 представил две российские премьеры: четвертое поколение кроссовера SANTA FE и новый TUCSON. Также впервые в Москве был продемонстрирован электромобиль Hyundai IONIQ. Экспозицию этого корейского автопроизводителя без какого бы то ни было преувеличения можно смело назвать самой инновационной. Ее даже посетил министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров. Стенд, оснащенный технологиями VR и AR, разделялся на несколько зон, в том числе тематические пространства, позволяющие посетителям в интерактивной форме познакомиться с брендом и модельным рядом компании.

Акцент на инновационных решениях не случаен. Тем самым экспозиция как бы подчеркивала высокотехнологичность моделей марки, оснащенных действительно уникальными для отрасли опциями. Среди них – инновационная функция контроля присутствия пассажиров сзади (Rear Occupant Alert), система предупреждения столкновений с боковым трафиком сзади, система безопасного выхода (Safety Exit Assist). Все их можно найти в обновленном



Вообще на ММАС-2018 LADA презентовала рекордное в истории бренда количество новых серийных автомобилей. Это новое семейство Granta, сохранившее доступность и надежность в новой ИКС-стилистике, уникальный Vesta Cross, многоликий XRAY Cross и



SANTA FE. Как ремонтировать подобные автомобили? Конечно же, без специальной подготовки и высокого профессионализма механикам не обойтись. Глядя на такие машины, сразу понимаешь, почему ведущие мировые поставщики автокомпонентов сегодня делают особый упор на обучение сотрудников СТО и автомашинистов.

Но настоящий пир передовых технологий наблюдался в соседнем зале, где в рамках ММАС-2018 проходил первый в Европе технологический фестиваль Mobilistic, представивший ближайшее будущее транспорта и логистики. Это был своего рода обзор инновационных проектов, стремительно меняющих нашу жизнь: электромобили, автономное вождение, альтернативное топливо, транспортная инфраструктура и «умные города». Обзор, к сожалению, в экспресс-режиме, но ведь он все-таки первый.

Компания Porsche выступила с концепт-каром Porsche Mission E и новинкой модельного ряда – Porsche Cayenne E-Hybrid. В основе экспозиции компании – инновационные технологии связи, различные виды мобильности и автомобильной коммуникации с элементами дополненной реальности и интерактивными модулями. Кроме того, в день своего 70-летнего юбилея компания Porsche объявила название серийной модели, основанной на представленном концепте: Тауacan. Выпуск нового Porsche Тауacan ожидается в конце 2019 года.

Jaguar Land Rover привезла новый электрический кроссовер Jaguar I-PACE. Высокий крутящий момент и энергоэффективность двигателей являются залогом динамики спорткара: I-PACE разгоняется до 100 км/ч всего за 4,8 секунды.

Концерн BMW показал на «Мобилистике» свертехнологичный кабриолет BMW i8 Roadster с интеллектуальной системой управления энергопотребления. Она координирует взаимодействие электродвигателя и батареи с двигателем внутреннего сгорания, что обеспечивает максимальную мощность при минимальном расходе топлива и энергии.

Впрочем, не только иностранные инженеры удивляли посетителей ММАС-2018 своими высокими технологиями. Компания Volgabus представила городской транспорт нового поколения: низкопольный электробус «Ситиритм 12 ELF», а также первый беспилотный модульный автобус «MatrEshka». Автобус «Ситиритм 12 ELF» способен вместить до 90 человек. Время до полной зарядки батареи – всего 6 часов, запас хода с пассажирами и включенным климат-контролем – 200-220 км. Беспилотные «Матрешки» работают на электричестве (питаются от литий-железо-фосфатного аккумулятора (LiFePO4) емкостью 32 кВт·ч, ездят со средней скоростью 30 километров в час, аккумулятор заряжается за четыре часа, и его хватает на 130 километров. ■



G BRAKE

Тормозные КОЛОДКИ

**ORGANIC
FORMULA**
ブレーキパッド



MX group

официальный дистрибьютор

☎ 8 800 100 0060

www.mxgroup.ru



Вектор рынка



Калейдоскоп мнений, круговорот суждений, полярность взглядов, широта оценок – как сориентироваться в этом информационном поле, чтобы выработать собственную точку зрения, на основе которой сформировать стратегию развития своей компании, своей СТО или магазина автозапчастей? На прошедшей в Москве выставке MIMS Automechanika Moscow 2018 мы встретились с представителями топ-менеджмента ведущих мировых производителей премиальных автозапчастей (иностраных офисов и российских поставщиков) и узнали, что они думают о происходящих на российском рынке процессах.

MIMS Automechanika Moscow как международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей является отличной площадкой не только для демонстрации новинок, передовых технологий и инновационных решений, но и встреч, обмена мнениями с руководителями ведущих компаний отрасли. Насыщенная экспозиция, богатая деловая программа форума располагает к вдумчивому общению, благо на такую престижную выставку съезжаются специалисты со всех концов мира. Мы воспользовались этой возможностью и постарались как можно больше узнать о том, что думают о ситуации на российском рынке опытные профессионалы бизнеса, и о том, какие пути его развития они видят, как оценивают наметившиеся тенденции.

Прошлый год и первая половина текущего для разных компаний, естественно, прошли неодинаково, однако общий тренд был однозначно позитивен. **Андрей Мельников, генеральный директор ООО «ТМД Фрикшн Евразия»:**



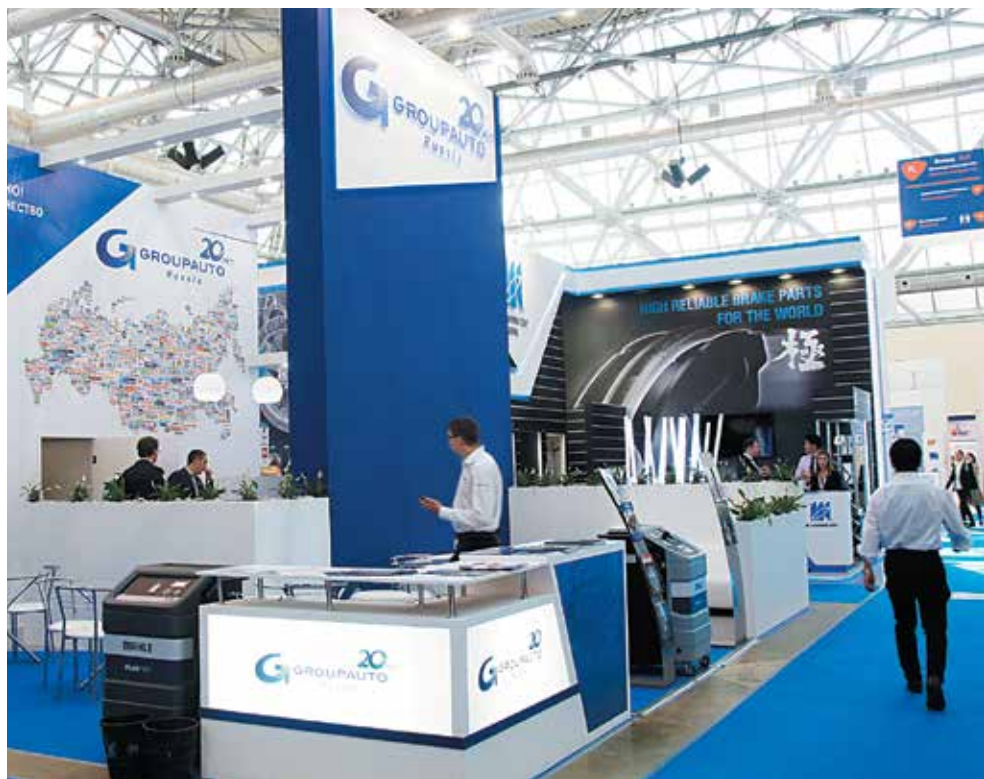
— Если говорить о премиум сегменте, в котором мы со своими брендами присутствуем, то и 2017 г., и 2018 г. особо не отличаются - премиум сегмент если и показал рост, то в пределах статистической погрешности. Происходило и происходит определённое перераспределение доли брендов. Например, в этом году у нас были проблемы с центральным складом в Германии. К сожалению, на нашем складе в Риге это не могло не отразиться - как следствие, наши конкуренты нашу долю быстро подхватили. Это касается сегмента легковых автомобилей. В грузовом сегменте премиум однозначно растёт, и мы растём вместе с ним.

Боян Ивков, региональный менеджер по продажам в России/СНГ, Wolf Oil:



— Позиции нашего бренда в России год от года усиливаются, что говорит о позитивном векторе развития рынка в целом. Наш рост в России в прошлом году составил в объемном выражении 28%. Во многом ему способствовала очень обдуманная ценовая политика, широкое предложение и доступность. Объясню. Во-первых, предложение: в нашем ассортименте полная линейка продуктов. Мы своего рода супермаркет смазочных материалов – в этой линейке можно найти любой интересующий потребителя продукт. Это конечно создает выгоду и для продавца, способного полностью закрывать имеющиеся потребности аудитории, и потребителя. На данный момент наш ассортимент покрывает примерно 98% существующего автопарка России, есть продукты, в том числе и американских и японских спецификаций. Даже самых свежих – СК-4 и FA-4 – это новые стандарты Американского нефтяного института, которые только появились в конце прошлого года. Спустя всего лишь один квартал после их декларации соответствующий товар уже был у нас в ассортименте – благодаря тому, что у нас очень прочная связь с поставщиками присадок.

Во-вторых, доступность. Наш эксклюзивный импортер активно развивает дилерскую сеть, и мы с ними вместе очень энергично работаем в регионах. Мы каждый месяц проводим семинары по городам России: обучение техническое и коммерческое, от самых простых вещей к более сложным.



Ну, и еще один немаловажный фактор: за пять лет сотрудничества с эксклюзивным импортером мы не получили ни одной жалобы. К тому же нашу продукцию не подделывают – для нас и наших потребителей это отличный факт.

Максим Легушев, глава российского подразделения MANHE Aftermarket:

— Я совершенно не чувствую падения спроса. Наша компания довольно динамично растет. У нас расширяется ассортимент, пополняется предложение, причем я бы сказал, астрономическими темпами – под 10 тыс. артикулов: мы в два раза увеличили ассортимент. Это главные факторы нашего роста. К ним также относятся клиентский сервис на самом высоком уровне, внимательная работа с дистрибьюторами, более тонкие маркетинговые активности – рынок стал нас больше видеть, осознавать. И даже когда он начал падать, наше собственное развитие перекрыло это падение. У нас открываются новые направления, появляются новые товарные группы. Появились стартеры, генераторы и компрессоры кондиционера. Появились новые клиенты в тех областях деятельности, которые мы раньше не охватывали: морские судоремонтные заводы, горнодобывающая промышленность и сельское хозяйство.



Не повлияли на динамику MANHE и санкции: ни один из продуктовых портфелей компании под них не погнал. Продажи стартеров, генераторов, мехатроники серьезно пошли вверх, и конечно нескончаемый рост наблюдается в моторной группе, подстегиваемый началом поставок в сегмент внедорожных машин. Стабильно прибавляет в объемах фильтрация.



То есть рынок живет, живет достаточно активной жизнью, развивается. Естественно, накладывают отпечаток некоторые негативные факторы, но в целом поводов для уныния нет. Тенденции четко соответствуют ведущему вектору – рынок становится крепче, он оформился как некая самостоятельная целостность, он такой, каков есть и на нем можно и нужно работать, работать успешно и эффективно.



Коричнев Игорь, глава Представительства Daucor Europe SRL:

— Я в этом рынке с 1979 г. в запасных частях, в after-market с середины 90-х гг., в Daucor я уже 10 лет. За это время изменилось многое, но рынок неизменно продолжал свое развитие. Сейчас, если говорить о дистрибьюторах, на рынке остались только профессиональные компании. Конечно, как ни странно – уже столько лет существует этот бизнес – все еще идет ротация: очень известные игроки вдруг уходят, неожиданно и постепенно подтягиваются те, кто был на вторых-третьих ролях. Причин несколько: это и инвестирование, и переосмысление стратегии поведения, и вливание молодой крови в виде новых амбициозных и профессиональных руководителей, которые всеми силами стремятся развивать бизнес.

Мы с удовольствием наблюдаем за этими процессами, стараемся повлиять на них, насколько это возможно, и поддержать тех, кто реально хочет сделать рынок профессиональным и развитым.

Так как наш отдел отвечает за 12 стран бывшего СССР, включая страны Закавказья, Центральной Азии, мы имеем возможность следить за этими процессами в разных регионах. Например, в Азербай-



джане и Казахстане компании сегодня чрезвычайно активны; те, которые раньше казались не очень заметными, сейчас становятся действительно серьезными игроками. Причем они профессионально делают бизнес: создают хорошие склады, дистрибьюторскую сеть, проводят мероприятия: конференции, круглые столы и т. д. Все это действительно выводит рынок на мировой уровень, делает его зрелым.

Действительно, процессы, связанные с перераспределением ролей, с консолидацией, отмечают многие наши эксперты. Во многом они сходны с тем, что происходит в настоящий момент в Европе, но при этом имеют и ряд самобытных отличий. **Директор по маркетингу подразделения Aftermarket компании Brembo Марко Моретти:**

— Рынок насыщен, сейчас происходит перераспределение ресурсов. Чтобы дальше развиваться, нужны специальные меры и особые возможности. Основной тренд в Европе уже несколько лет – консолидация дистрибьюторского ландшафта. Большие компании становятся еще больше и покупают другие компании. Этот тренд усиливается с каждым годом – компании становятся крупнее и мощнее. Основной драйвер данной тенденции – американские компании, которые приходят на европейский рынок с большим

капиталом и покупают европейских лидеров отрасли. Компании из разных стран объединяются, становятся частью единой международной структуры. Они осваивают лучшие практики друг друга, перенимают лучший опыт, берут на вооружение наиболее эффективные решения, становятся сильнее и сильнее.



Но в России такого еще не происходит. Россия по-прежнему обособлена от европейского рынка. Никто не приходит

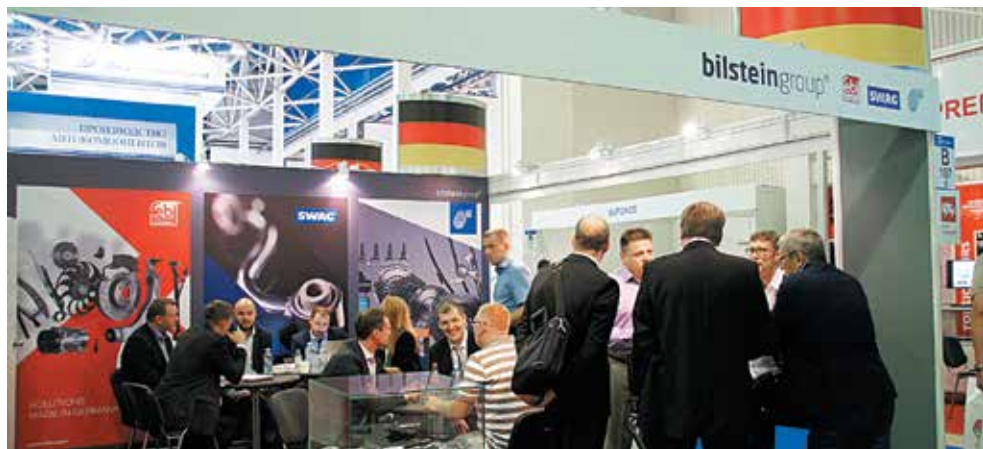
извне, чтобы приобрести российские компании. Хотя при этом мы видим, что местные операторы рынка автозапчастей покупают друг друга, чтобы становиться больше. Пока не очень активно, в большей степени они ориентируются на собственный потенциал. Они открывают новые филиалы, новые подразделения, расширяются территориально, выходят в новые регионы. И российский бизнес автозапчастей все еще остается очень фрагментированным. Я ожидаю большей консолидации в будущем.

Алишер Худайбердиев, директор Delphi Product & Service Solutions по России:



— Российский рынок, к сожалению, практически не участвует во всемирной глобализации, которая действительно происходит сейчас в Европе. Поэтому «ландшафт» российского рынка фактически не изменяется. Я вижу, что состав ведущих игроков остается на этом рынке постоянным. В то же время происходит некоторая трансформация в плане организации каналов сбыта. Возрастает роль Интернета, заметную роль начинают играть агрегаторы. Из-за этого усиливается ценовая конкуренция.

Но, с другой стороны, интернет приносит в деятельность ведущих игроков больше прозрачности. Все понимают уже, что нет никакого эксклюзива в части ценового предложения. Складывается интересная картина: ценообразование на самом минимальном уровне, соответственно, прибыльность на самом минимальном уровне, и, если говорить про развитие, то развиваться будут те, кто



сумеет придумать нечто особенное, кто сумеет выделиться.

В области клиентского сервиса, в частности, я вижу, что в этом направлении мы идем впереди и обгоняем в известной степени Европу – рынок, имеющий более продолжительную историю и полностью сформированный. Мы стремимся стать привлекательнее для клиентов. И в этом смысле здесь будут происходить весьма существенные изменения. Этим мы уже сейчас отличаемся от других рынков.

Андрей Мельников:

— Тенденции российского рынка автозапчастей и европейского в чем-то совпадают, в чем-то различаются. Из совпадений – это укрупнение рынка, появление крупных игроков, которые скупают или вытесняют с рынка средние и мелкие компании. Упор на СТО – для этого ускоренное развитие сети локально-дистрибуционных центров. Из отличий я бы выделил следующие. Мы были пионерами в Европе в электронной торговле, один Exist чего стоил... Но сейчас этот сегмент затормозил и даже показывает падение. Очень интересно, как будут развиваться события в 2019 году - предсказать сложно...

Андрей обозначил еще одну важную тенденцию отечественного рынка ав-

тозапчастей – акцент на СТО. Причем все больше мы видим, что получают развитие сети автосервисных станций. Об этом говорит **Гийом ЭМИЛИ, руководитель направления IAM в России, группа PSA:**



— Сеть Euro Repair Car Service пришла на российский рынок, потому что видим его динамику, прекрасно понимаем веду-



ший тренд отрасли – развитие сетей независимых СТО. Наша программа очень популярна в Европе. Мы ориентируемся на быстрый ремонт и регламентное обслуживание. Хотя, конечно, в зависимости от станции будет проводиться и сложный ремонт тоже, в том числе, кузовной.

Мы запустили собственный проект мультибрендовых запчастей на все марки и имеем покрытие не только европейских, но также и азиатских автомобилей: корейских и японских. Это покрытие от 85% до 95% необходимых запчастей для обслуживания автомобилей.

Сейчас запускаем сеть станций Euro Repair Car Service. До конца года их число увеличится до 50–80 СТО. Уже сейчас ведутся переговоры с 30 станциями, которые откроются в самое ближайшее время.

Мы сотрудничаем с независимыми автомастерскими и с автодилерами. Наша концепция легкая и гибкая, и интересная в том плане, что мы приносим и знания, и клиентов. Важно доверие: доверие между нами и станцией, между станцией и клиентами, между нами и клиентами.

Мы будем привлекать трафик на партнерские станции, будем предлагать инструменты для эффективной работы. Это может быть система управления, техдокументация и проч. – все инструменты, которые необходимы станции, чтобы осуществлять свою работу. Нам важно, чтобы независимые СТО умели и могли

отремонтировать автомобиль качественно.



Еще одна тенденция – появление все большего количества брендов запчастей средней и низкой ценовой категории. К этой тенденции можно относиться по-разному, но она в любом случае имеет место быть. **Игорь Коричнев, глава Представительства Dauc Europe SRL:**

— Все основные поставщики и производители запчастей премиального уровня, поставляющие свою продукцию на конвейеры мировых автомобилестро-

ителей, уже давно работают на российском рынке. Наша компания относится к их числу. Мы не только производители и дистрибьюторы – мы разработчики, разработчики высокотехнологичных систем. Казалось бы, ременная система передачи крутящего момента – что может быть проще? Нет, создаются очень сложные механизмы, при помощи которых этот крутящий момент передается.

Сейчас мы видим, что второй-третий эшелон производителей автокомпонентов – не поставщиков сборочных конвейеров – уже подпирают премиальные бренды в разных продуктовых группах на вторичном рынке. Это заставляет нас работать еще активнее, развивать клиентский сервис, товарный ассортимент, техническую поддержку и проч., потому что в такой ситуации мы не можем бездействовать, довольствуясь своим текущим положением. Все предпринимаемые нами шаги в конечном итоге идут на пользу рынку, на пользу профессиональному сообществу.

Алишер Худайбердиев:

— Появление низкоценовых брендов на рынке происходит само собой. Спрос рождает предложение. Если таких брендов сейчас много – значит, на них есть спрос. Просто так они не появятся. Поэтому да, конечно, мы, по идее, должны были бы беспокоиться из-за появления конкурентов. Но на самом деле мы в другом возрастном и ценовом сегменте. Наш клиент немного другой.

На этом фоне возрастает активность отраслевых структур, среди которых видную роль играет GroupAuto Russia – надежный провайдер премиальных автозапчастей. **Максим Легушев:**

— Роль отраслевых сообществ усиливается. В частности, GroupAuto Russia сейчас руководствуется прогрессивной философией поставщика и ведет активную деятельность, направленную на развитие рынка. Проводятся конкурсы, конференции, реализуется множество других проектов. То есть ведется более тонкая работа с рынком, чего прежде не было. На сжимающемся рынке или рынке не растущем такая точечная работа, такое копание в глубину приносит ощутимые результаты.

В ряду важнейших тенденций **Боян Ивков** со своей стороны отмечает локализацию производства:

— Сейчас самый серьезный процесс на рынке – это процесс локализации. Уже несколько международных производителей имеют свои собственные фабрики в России. Мы тоже рассматриваем эту возможность. С одной стороны, это дает сокращение затрат и себестоимости, с другой – часть доверия можно потерять. Потому что многие конечные российские потребители думают, что имеют место двойные стандарты.

Так во что же в итоге выльются эти тенденции, чего нам ожидать в ближайшей перспективе? На что рассчитывают производители премиальных автокомпонентов?

Максим Легушев:

— Я вижу MAHLE на российском рынке только в растущей фазе. Плюс 20% минимум. Сейчас мы год от года за счет новых сегментов растем и больше чем на 20%. По турбокомпрессорам мы одно из самых эффективных подразделений компании в мире – растем двукратно. Это грузовой сегмент и внедорожная техника. Наши компетенции в горно-добывающем сегменте очень сильны. Поэтому мы активно развиваем это направление. К тому же на российском рынке в прошлом году выросли продажи грузовой и строительной техники. В секторе легкового автотранспорта мы так же развиваем ассортимент: усиливаемся во вкладышах и клапанах.

Андрей Мельников:

— Я думаю, стабильность сохранится. Не будет ни роста, ни падений. Для нас колебания курса не столь



важны, у нас всегда есть достаточно приличная пауза перед повышением рублёвого прайс-листа в силу договорённостей с материнской компанией. Премиум будет немного ужиматься, но у нас есть все шансы вернуть с добавкой то, что мы потеряли в этом году из-за проблем с центральным немецким складом.

В ближайшее время клиентов TMD Friction ждут несколько интересных новостей от бренда Textar. Хотя официальная информация еще впереди, вкратце расскажу про несколько из них.

Во-первых, сейчас готовится расширение ассортимента, и это касается

не новых артикулов в существующих продуктовых группах (здесь клиенты компании привыкли к высочайшему уровню покрытия европейского парка и почти моментальному появлению новинок под брендом Textar), речь идет о новом ассортименте и новых продуктовых группах по направлению «Hydraulics». Здесь появятся такие товары, как тормозные шланги, цилиндры и другие компоненты. Это позволит значительно увеличить привлекательность бренда для дистрибьюторов, а также утвердит статус Textar как комплексного поставщика компонентов тормозной системы. Более подробная информация будет



доступна, как только ассортимент будет полностью сформирован и запущен в продажу.

Вторая новость – это разработка инновационной маркировки упаковки Textar, которая позволит потребителю быть полностью уверенным, что перед ним оригинальный продукт. Опять же – пока рано раскрывать все подробности по этому проекту, но TMD Friction обязательно будет информировать всех своих клиентов по мере поступления новой информации.

В своем развитии на российском рынке наша компания делает ставку на новые бренды – Nisshinbo (колодки и диски) в премиальном сегменте для японских и корейских автомобилей; DON PC (колодки и диски) – в среднем ценовом сегменте для всех основных моделей российского парка (за исключением отечественных). По бренду Textar – дальнейшее расширение ассортимента. По всем брендам – гарантия 12 месяцев с начала 2019 года как залог нашей уверенности в высочайшем качестве всей продукции TMD.

Немало новинок обещает представить в грядущем сезоне компания Даусо. Все они – целый букет премьер – дебютируют на предстоящей выставке Automechanica во Франкфурте-на-Майне, и потому пока подробной информации о них нет. Но как только она появится, мы сразу же поделимся ею с нашими читателями.

Боян Ивков уверен, что россияне все больше будут доверять СТО в вопросе выбора смазочных ма-



сел. Сегодня огромное количество российских автолюбителей – 49% – самостоятельно приобретают их и потом отправляются на сервис для замены. **Боян Ивков:**

— Чем быстрее люди начнут доверять СТО, тем быстрее новые масла будут увеличивать свою долю. «Сделай сам» и «сделай для меня» – этот менталитет меняется, но пока еще очень медленно. Автолюбители думают, что они прекрасно разбираются в маслах, и на самом деле они покупают то же самое масло, что и 5, и 7, и 10 лет назад, но за это время двигатели поменялись. А новые двигатели имеют новые требования: им нужны маловязкие, низкотемпературные масла, и если половина людей продолжает думать, что они сами могут сделать правильный выбор, – они ошибаются.

Я живу в Западной Европе уже 21 год, и я никогда сам масло не покупал. В Европе доля тех, кто самостоятельно приобретает смазочные материалы, ничтожно мала и составляет около 3-5%.

Алишер Худайбердиев:

— Строить прогнозы и прогнозировать – это неблагоприятное дело. Я обычно мыслю простыми категориями. Как то: есть у нас парк автомобилей. Есть мы – поставщики автозапчастей, есть сервисные станции. Этот парк автомобилей надо обслуживать: часто или редко, много или мало, но все равно обслуживать. Соответственно, рынок есть, он продолжает поглощать продукцию. Это безостановочный процесс, рынок есть и будет.

Поэтому я не сторонник паники. Я верю, что все, что мы произведем – будет востребовано. И нам надо продолжать свою деятельность. Раз машины покупаются, они будут ездить. Может быть меньше, но все равно их надо ремонтировать и обслуживать.

Вряд ли на рынке когда-либо создадутся тепличные, идеальные условия. Проблемы и сложности всегда были и будут. Но жизнь из-за них не останавливается, она увлекает новыми открытиями и свежими веяниями. Подхватывая их, совершенствуя и развивая себя, мы совершенствуем и развиваем свой бизнес. Унывать некогда, нужно идти вперед, тем более что сейчас время для этого, согласитесь, вполне подходящее. ■

Надежность без границ

ВЫБИРАЯ ДЕТАЛИ ДВИГАТЕЛЯ, ЛУЧШЕ ОТДАВАТЬ ПРИОРИТЕТ КОМПАНИЯМ С МИРОВЫМ ИМЕНЕМ, А ТАКЖЕ КОМПЕТЕНЦИЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ПОСТАВЩИКА НА КОНВЕЙЕРЫ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ЯРКИМ ПРИМЕРОМ ЯВЛЯЕТСЯ ЯПОНСКАЯ КОМПАНИЯ NPR (NIPPON PISTON RING CO. LTD), ПРОИЗВОДЯЩАЯ ВЫСОКОТОЧНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ДВИГАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЕЙШИХ ТЕХНОЛОГИЙ. НА ВОЛНЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В 70-Х ГОДАХ ПРОШЛОГО ВЕКА КОМПАНИЯ АКТИВНО НАРАЩИВАЛА СВОЕ ПРИСУТВИЕ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ. РЕЗУЛЬТАТОМ ТАКОЙ АКТИВНОСТИ СТАЛО ОТКРЫТИЕ ДОЧЕРНЕЙ КОМПАНИИ NPR OF EUROPE GMBH В ГЕРМАНИИ, КОТОРАЯ ХОРОШО ИЗВЕСТНА КАК ПОСТАВЩИК НА КОНВЕЙЕРЫ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ НА НЕЗАВИСИМЫЙ РЫНОК AFTERMARKET ПОД БРЕНДОМ NE (СОКРАЩЕННО ОТ NPR OF EUROPE).

Поршневые кольца



Производитель предлагает широкий ассортимент поршневых колец для автомобилей азиатского и европейского производства. Флагманские стальные кольца NPR в сочетании со сверхпрочными покрытиями обеспечили компании не только лидирующие места на конвейерах крупнейших автопроизводителей, но и популярность на рынке aftermarket благодаря наиболее полному ассортименту из «одних рук» бренда NE.

Подшипники скольжения (вкладыши)



Эффективный двигатель должен быть экономичным и при этом достаточно мощным. Турбины, прямой впрыск и снижение размеров приводят к увеличению нагрузок на всю поршневую группу, при этом одними из наиболее нагруженных деталей являются подшипники скольжения (вкладыши). Зачастую для современных двигателей обычные двух- и трехслойные вкладыши уже не могут соответствовать возросшим требованиям. NPR of Europe предлагает инновационную технологию Cerghox®, которая обладает высокой стойкостью к повреждениям и коррозии, а благодаря адаптивности к геометрии вала технология является отличным выбором для ремонта двигателя.

Поршни



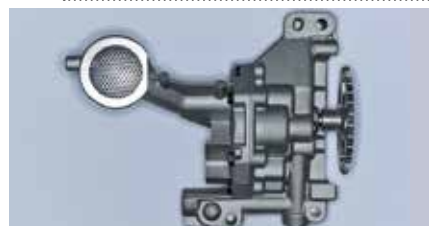
Поршень является одним из основных элементов поршневой группы. Он первым принимает на себя все нагрузки, вызванные воспламенением горючей смеси, соответственно, от его прочности и точности изготовления зависит не только ресурс двигателя, но и его эффективность. Уменьшение размеров поршня ставит перед конструкторами нелегкую задачу сохранить его устойчивость к возрастающему давлению и высоким температурам. NPR of Europe предлагает широкий ассортимент поршней для автомобилей европейского и азиатского производства, при этом все поршни укомплектованы высококачественными поршневыми кольцами NE и монтажными компонентами.

Клапаны



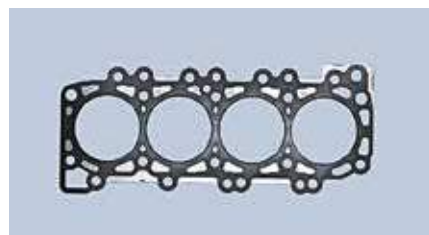
Казалось бы, клапан является наиболее простым компонентом системы газораспределения двигателя, но именно он играет одну из наиболее важных ролей в процессе смесеобразования и отвода отработанных газов. Учитывая высокие термические и механические нагрузки, которые попадают на клапаны двигателя, от качества материалов и точности изготовления зависит надежность всего двигателя. А в вопросах качества и точности вряд ли кто-то может конкурировать с японской компанией.

Масляные насосы



Группа масляных насосов одна из наиболее новых в ассортименте NE. На сегодняшний день она включает насосы для популярных двигателей европейского и азиатского производства. Поскольку эффективная система смазки является залогом работы двигателя на протяжении всего заявленного ресурса, производитель уделяет наибольшее внимание качеству материалов и точности изготовления.

Прокладки двигателя



NPR of Europe предлагает полные комплекты прокладок, а также прокладки головки блока цилиндров. В комплектах предлагается полный набор уплотнений: прокладки клапанной крышки, сальники клапанов, сальники коленвала и распредвала, а также сопутствующие компоненты, необходимые для комплексного ремонта двигателя. Для мощных турбированных двигателей предлагаются многослойные металлические прокладки ГБЦ.



Рынок настроен позитивно

Российский рынок, по сравнению с предшествующими годами, стал более прогнозируемым. Он живет не сам по себе, на нем происходят самые разные процессы, на него влияют самые разнообразные факторы, и, несмотря на все сложности, он продолжает развиваться. Об особенностях работы в России, о трендах рынка мы беседуем с Константином Брезе, генеральным директором ООО «Лейшефорс Спрингс».



— **Прошлый год специалисты оценили достаточно позитивно. Благодаря ключевым факторам, начался уверенный рост продаж на рынке автокомпонентов. Как бы Вы оценили текущий 2018 год, есть ли потенциал для продолжения позитивных тенденций?**

— По нашему мнению, рынку понадобилось некоторое время, чтобы адаптироваться к новым условиям. И прошедший 2017 год, особенно его первая половина, стала переломным моментом. Следует отметить, что год стал позитивным для всего автобизнеса. Появилась воз-

можность компенсировать все убытки, образовавшиеся в прошлые годы, когда происходило резкое ослабление российской валюты, а вслед за этим произошло снижение покупательской способности. Некоторая стабилизация обстановки повлияла на рост продаж, в основе которого был так называемый отложенный спрос.

Что же касается 2018 года, то фактор отложенного спроса сегодня практически сходит на нет. Есть фактор некоей инерции, который наблюдается с прошлого года. Немаловажно, что рынок настроен позитивно.

Дистрибьюторы прогнозировали на текущий год рост продаж на основании

LESJÖFORS



прошлогодних результатов. Закупки в нынешний сезон выросли, и мы оцениваем этот факт как положительный результат. Но в то же самое время на рынке уже нет такой высокой динамики спроса. Это приводит к тому, что усиливается конкуренция, и, соответственно, снижается маржа дистрибьюторов на рынке. И это негативный фактор, который может привести к трудностям участников, прежде всего, небольших компаний.

— Исходя из данных факторов, Вы можете дать прогноз развития ситуации на рынке в 2019 году?

— В лучшем случае, следующие два года будут такими же по объемам продаж, как 2018 год. У российского рынка есть такая особенность – он развивается волнообразно. И если исключить влияние каких-либо негативных внешних факторов, то очередной всплеск продаж может наступить уже в 2020 или в 2021 году.

— Как проявляются и насколько сильны внешние негативные факторы, препятствующие росту рынка?

— Что бы ни говорили экономисты и другие аналитики, но самый серьезный негативный фактор, который кардинально повлиял на рыночную ситуацию – это резкое ослабление национальной валюты. Рубль существенно ослаб в сравнении с тем, каким он был 4 года назад. Это повлияло на платежеспособный спрос. Поскольку психологически не все автомобилисты смогли сразу адаптироваться к изменившемуся курсу и, соответственно, новому уровню цен, это все вызвало резкое снижение спроса. Но, как оказалось, это временное явление. Налицо несколько причин, которые мешают расти рынку.

Тем не менее, даже в такие трудные периоды мы видим развитие. Российский рынок во всем остальном становится более цивилизованным.

— Что может сделать профессиональное сообщество, чтобы нивелировать влияние негативных факторов?



— Ничего трагического на российском рынке нет. То, что сегодня происходит здесь, внушает нам оптимизм. Идет настройка и отлаживание товаропроводящих сетей, динамично развиваются автосервисные сетевые концепции, такие как FIT Service и ряд других. Это, в конечном счете, приведет к профессиональному распределению нашего продукта до конечного покупателя, с одной стороны. И, с другой стороны, обеспечивает нам безопасные каналы сбыта. Мы видим, как активно развивается сегмент aftermarket. Его участники успешно осваивают передовые мировые практики. Обратите внимание, какие интересные акции, необычные бонусы и мотивация для клиентов сегодня на рынке.

— На какие аспекты делает ставку ваша компания в своем развитии на российском рынке?

— Мы понимаем, что наш продукт демонстрирует преимущества качественного премиального изделия. Это заложено в философии компании.

Что касается товаропроводящих сетей, то это отлаженная логистика поставок, очень высокий уровень наличия ассортимента, слаженность и коммуникации со всеми участниками дистрибьюторской сети. Для конечного покупателя – широкий ассортимент и непревзойденное качество наших изделий. Потребитель по-прежнему ориентирован на технологичность запчастей,

на надежность, на высокое качество. Это преимущество, на чем держится наша высокая конкурентоспособность.

— Каким в итоге Вы видите модель российского рынка автозапчастей? Что мы можем взять из мирового и европейского опыта?

— Я выскажу свое субъективное мнение, и оно имеет право на существование, поскольку вижу, как развиваются наши зарубежные партнеры. Есть такое ощущение, что в Европе развитие рынка и объемы продаж имеют волнообразную динамику. Есть годы стагнации и спада, затем наступает период роста и всплеска продаж. Но на европейском рынке спады не такие масштабные, как в России. Наш рынок более волатилен, на нем сильнее отражаются негативные факторы.

В любом случае, российский рынок развивающийся, причем развитие идет с учетом опыта и ошибок соседних рынков. Собственно, мы движемся в правильном направлении. Много уже перенимается в плане дистрибуции. Происходят серьезные сдвиги в автосервисном сегменте: сегодня специалисты автосервиса принимают решение о том, какую автозапчасть использовать. А что касается программного обеспечения, то российский рынок даже обгоняет соседние европейские. Мой прогноз: пройдет несколько лет и наша модель авторынка не будет отличаться от европейской. ■

ИМАФ – взгляд в будущее и анализ настоящего



Уже в девятый раз на площадке MIMS Automechanika проводится Международный Московский автомобильный форум (ИМАФ). Организаторы мероприятия очертили круг обсуждаемых вопросов тематикой «Новый этап автомобильной промышленности в России». Специалисты отрасли и аналитики в течение двух дней обсуждали актуальные проблемы отрасли и авторынка, провели анализ сложившейся ситуации. Но все же главной стала дискуссия об инновациях в автопроме.

Автопром и автомобильный рынок, как важнейшие отрасли экономики постоянно находятся в поле зрения правительства РФ. Отрасль традиционно получает поддержку со стороны государства. «В первом полугодии 2018 года было потрачено 93,8 млрд руб. из запланированных в бюджете 127,9 млрд.», - отметил **Григорий Микрюков, эксперт Аналитического центра при Правительстве РФ**. Впрочем, по его мнению, программы поддержки могут давать лишь кратковременный положительный эффект. И их эффективность при продолжительном использовании часто снижается.

Также на развитие автомобильного рынка страны оказывают сильное влияние макроэкономические показатели. Согласно прогнозу правительственного аналитического центра, по базовому сценарию, основанному на среднем курсе рубля к доллару США на уровне 66 рублей, можно ожидать замедление темпов роста отечественного авто-

рынка до 7% по итогам текущего года. В случае негативного сценария (при росте курса около 70 рублей) можно ожидать сокращение рынка на 3-7%. «Позитивное влияние на текущую ситуацию оказал активный спрос со стороны потребителей, приобретших автомобили в 2012-2013 гг/ и ранее отложивших замену автомобиля в связи с девальвацией. Помимо этого, доступность кредитных ресурсов для населения обеспечила денежно-кредитная политика Банка России», - уточнил в своем выступлении **Григорий Микрюков**.

В каком направлении движется отечественный автопром и автомобильный бизнес, совпадают ли траектории данного движения и глобальные тренды, рассказал **Максим Малков, директор Международной группы стратегии КМПГ в России**. Он отмечает, что согласно проведенному глобальному исследованию Global Automotive Executive Survey, в самом ближайшем будущем произойдет трансформация



мировой автомобильной отрасли. Автомобиль останется самым востребованным средством передвижения в мире. Китай укрепит свои позиции как в производстве автомобилей, так и автокомпонентов. Получат распространение альтернативные традиционным типам двигатели, а доля двигателей внутреннего сгорания к середине века снизится до 25% в общемировой производственной программе. Изменяются каналы сбыта транспортных средств, прежде всего в связи с увеличением онлайн-продаж. И еще один необычный момент. Прогнозируются изменения в образе мышления людей, в том числе смена потребностей человека в использовании собственного автомобиля и переход на каршеринг, как более дешевый вид транспорта. Впрочем, это серьезный дискуссионный и очень спорный вопрос. Но самые веские и масштабные трансформации на автомобильном рынке и в отрасли должны произойти в связи с внедрением и использованием в производстве инновационных технологий. Но об этом чуть позже.

Перед отечественной отраслью и авторынком стоят задачи несколько иного плана. Докладчики форума подробно проанализировали текущую ситуацию в автопроме Российской Федерации и на автомобильном рынке.

За последние 10 лет в России размещено большое число сборочных производств OEM и поставщиков первого уровня. С 2012 года в отечественный автопром инвестирована гигантская сумма порядка 435 млрд руб., более 70% инвестиций приходится на



зарубежные и смешанного происхождения. Причем опережающее развитие сборочных производств привело к замещению импорта автомобилей на импорт автокомпонентов. При этом полный торговый баланс отечественного автопрома остался отрицательным. Об этих главных особенностях развития отечественной отрасли рассказал **Сергей Павлов, директор группы стратегического консультирования компании EG.**

Прирастают регионами

Впрочем, развитие автосборочного и автокомпонентного производства – это прерогатива региональных проектов, которые реализуются в ряде субъектов страны. Лидером в отрасли является Приволжский ав-

токластер. Примечательно, что в регионах отработывается и новый инвестиционный механизм. Первый специальный инвестиционный контракт (СПИК) был заключен 26 мая 2018 года с японским производителем грузовой техники Isuzu. Ульяновская область стала полигоном, где фактически будут отработаны механизмы нового инвестиционного инструмента. Регион уже имеет успешный опыт подписания СПИК в других отраслях – станкостроении и альтернативной энергетике. Преимуществами инвестконтракта является возможность стать поставщиком продукции, выпускаемой в рамках СПИК, на внеконкурсной основе. На ульяновской площадке создаются мощности по выпуску более 5000 грузовиков Isuzu, объем инвестиций



\$83 млн, количество новых рабочих мест -400. Помимо линейки грузовой техники, также будет развернут выпуск автобусов на шасси Isuzu. О новом СПИК рассказал **Дмитрий Курамшин, руководитель проектов Корпорации развития Ульяновской области**. Данный регион привлекателен для иностранных инвесторов. Здесь расположен завод по производству шин Bridgestone. Объем инвестиций составил 13,5 млрд руб., создано 600 новых рабочих мест, а локализация выпускаемой продукции превысила 50%. Также здесь расположено производство Netaк, базового поставщика комплектующих для немецкого автопроизводителя Volkswagen. Компания известна как ведущий производитель высокотехнологичных компонентов из алюминия. Здесь освоено производство двигателей немецкого автопроизводителя. В Ульяновской области для реализации данных и аналогичных проектов создано несколько площадок. Для их резидентов введен уникальный налоговый режим, который, по словам Дмитрия Курамшина, позволяет экономить до 30-40% инвестиционных затрат.

В Самарской области также накоплен богатый опыт по привлечению производителей автокомпонентов на специально созданной площадке ОЭЗ «Тольятти». Факторами успеха данного регионального проекта стали не только выгодное географическое положение и наличие высококвалифицированных кадров, но, прежде всего, весьма существенные налоговые и таможенные льготы. **Сергей Андреев, генеральный директор ОЭЗ «Тольятти»**, отметил, что на территории действует режим свободной таможенной зоны. Для

резидентов зоны обнулены НДС и импортные пошлины. На 10 лет они освобождены от налога на имущество и транспортный налог, на 5 лет освобождены от налога на землю.

Сегодня резидентами ОЭЗ «Тольятти» являются ООО «Нобель Автомотив Руссия», ООО «Хай-Лекс рус», ООО «Сие автоматив Рус» и многие другие.



Электробудущее

Электромобилизация как перспективный тренд развития автомобильного бизнеса, в нашей стране может столкнуться с весьма непростыми трудностями. Для полноценного функционирования данной сферы транспортной мобильности и грузоперевозок необходимо пред-

принять и реализовать масштабные меры, в том числе по развитию заправочной инфраструктуры. Эти и другие проблемы развития данного направления в автомобильном бизнесе были подняты выступающими спикерами на пленарной дискуссии «Инновации в автопроме: электромобили».

Сегодня электромобилизация становится ведущим трендом не только в автомобильном бизнесе развитых, но и ряда развивающихся стран, прежде всего, Китая и Индии. Подавляющее большинство производителей автомобильной техники разворачивают процесс серийного производства электромобилей. Шведский автопроизводитель Volvo Truck представил две модели грузовых электромобилей в среднетоннажном сегменте серии Volvo FL Electric полным весом до 16 тонн и электромотором мощностью до 130 kW для работы в городских условиях. Второй грузовой электромобиль - Volvo FE Electric полной массой до 27 тонн и электромоторами мощностью 270 и 300 kW. Также в портфеле шведского автопроизводителя имеются заказы на 400 электробусов от муниципалитетов многих городов из разных стран. О развитии линейки электромобилей автопроизводителя рассказала **Яна Аржанова, директор по взаимодействию с органами государственной власти компании «Вольво Восток»**.

Аналогичные работы по испытанию электромобильной техники также проводит Scania. Однако наиболее перспективным здесь считается направление пассажирского транспорта. Специалисты Scania сконцентрировали усилия над разработками промышленного приме-

нения электрических решений для автобусов. Низкопольные городские автобусы с пантографной зарядкой будут доступны для заказов клиентов уже в начале 2019 года, а чуть позже на рынок выйдет модель с зарядкой в ночное время. Предварительные заказы получены на 200 транспортных средств. Испытания подобной техники проводятся в двух шведских городах. Об этом рассказал **Руслан Хомяков, руководитель проектов направления автобусов ООО «Скания Рус»**.

Впрочем, не только европейские автопроизводители начали активно раскручивать электромобильную тему. Как отметила **Виктория Синичкина, директор подразделения консультационные услуги PwC Russia**, сегодня уже 13 автомобильных компаний имеют планы по выпуску в 2025 году более 500 тысяч электромобилей в год каждая. При этом доля электрокаров в производственной программе автопроизводителей будет составлять от 100% Tesla до 12% у немецкого Volkswagen.

В этом списке, помимо таких автогигантов, как VW, Toyota, Renault, Hyundai, GM, Daimler и Tesla, также пять китайских автопроизводителей. Китайский автопром, как ни покажется странным, является одним из драйверов электрификации в мире.



Впрочем, готовность автопроизводителей к выпуску электромобильной техники может столкнуться с серьезным отставанием в сопутствующей инфраструктуре.

С аналогичными проблемами существенного отставания и недоразвитости сети заправочной инфраструктуры столкнулись в России, где еще в начале десятилетия была объявлена программа газомоторизации транспортной отрасли. Именно недостаток АГЗС существенно тор-



мозит приобретение автомобилей, работающих на сжатом природном газе, как для городского коммунального хозяйства, так и пассажирских перевозок в городах России. И это лишь одна из причин трудностей переходного периода.

Анализ опыта разных стран показывает, что к развитию электрификации необходимо подходить с набором системных мер и решений. Пилотная отечественная модель электрификации будет создана на территории Сколково.

Кирилл Жанайдаров, руководитель проекта транспортной инфраструктуры фонда «Сколково», отмечает, что электрификация, особенно, в странах бедных топливными ресурсами, преследует несколько целей. Среди них снижение негативного влияния на окружающую среду, повышение качества жизни населения, рост промышленного производства в инновационных секторах экономики, снижение

зависимости от импорта топлива, поддержка экономического роста и стабилизация работы национальных энергосистем. Перспективы, которые сулит процесс электрификации, а также эффекты, которые получит экономика, весьма высоки. Поэтому, несмотря на различные препятствия, процесс электрификации становится всеобщим.

Так, если сегодня электрические транспортные средства имеют цену выше, чем обычный автомобиль с двигателем внутреннего сгорания, прогнозируется, что паритет по цене будет достигнут на рубеже 2030 г. К этому сроку мировые продажи электрических транспортных средств (ЭТС) на авторынке составят 25% от общего числа проданных автомобилей. В ряде развитых стран анонсируется запрет продаж автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (Франция - 2040 г). Еще более амбициозные цели поставлены в Великобритании, где к середине века

планируют достигнуть нулевой эмиссии выхлопных газов от автотранспорта.

Кирилл Жанайдаров отмечает, что без всемерной господдержки электромобилизация обречена на провал. Спикер сформулировал главные направления, которые помогут не только запустить процесс, но и стимулировать популяризацию и массовое развитие электротранспорта в России. Среди них отмена транспортного налога на электромобили на всей территории РФ. Это будет стимулировать приобретение менее мощных, но все-таки более дорогих по сравнению с бензиновыми аналогами ЭТС. Другой мерой популяризации могла бы стать бесплатная парковка на территории городских парковочных зон. Это позволит владельцу компенсировать часть разницы в затратах между стоимостью электромобиля и бензинового аналога. По подсчетам специалиста, за 5 лет эксплуатации электромобиля в условиях Москвы можно будет сэкономить сумму до 1 млн руб.

Еще одна мера, стимулирующая электромобилизацию, нулевые пошлины на импорт электромобилей

и подключаемых гибридов (PHEV). Также в предлагаемой спикером системе мер нулевые пошлины на импортируемые узлы, агрегаты к электромобилям, оборудование для производства ЭТС, компоненты зарядной и сервисной инфраструктуры.

По мнению спикера, чисто отраслевые меры должны быть дополнены рядом законодательно-административных инициатив. В частности, установлены нормы градостроительного планирования и требования к обязательному оснащению зон жилой и общественно-деловой застройки достаточным количеством зарядных станций на единицу площади или определенной доли от числа парковочных мест. Также необходимо законодательно установить обязательную долю электромобилей от общего количества автотранспортных средств в парках государственных учреждений и предприятий, осуществляющих пассажирские перевозки. И на государственном уровне постановка такого уровня выбросов выхлопных газов, достижение которого было бы невозможно без перехода на ЭТС.

Примечательно, что подобные мероприятия не остаются без внимания органов государственной власти различного уровня. В докладе **Леонида Неганова, министра энергетики Московской области**, обозначены черты инвестиционного проекта создания публичной сети для зарядки электротранспорта на территории Подмосковья. Исходные предпосылки такой модели – зарядка легковых ЭТС происходит преимущественно в ночное время в «домашних» условиях. Впрочем, это не является серьезным препятствием для реализации инвестиционного проекта. Планируется к концу года создание 256 зарядных станций на территории Московской области. Это будут станции, оформленные в едином стилевом решении, расположенные на парковках торговых центров, на вылетных магистралях за МКАД на обычных АЗС и т.д. ■

ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ

Тормозные колодки

Тормозные системы

Тормозные диски

Детали подвески

Подшипники и ступицы

Фильтры

Ремкомплекты и прокладки

Сальники и колпачки

Амортизаторы и стойки

АВТО ОПТИМА

прямые поставки от производителей

г. Новосибирск, ул. 2-й Воинский проезд, 42/2, к1, тел. +7(383) 256-00-88, 262-50-08

ОТДЕЛ ПРОДАЖ: +7(383) 213-89-89

optimatorg1@gmail.com

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

www.autooptima.ru

Ремни

Свечи зажигания

Голфы

Пружины

Радиаторы

Помпы и термостаты

Проставки и пыльники

PARTS-MALL

*Поставщик автозапчастей
мирового уровня качества
Лауреат премии*

PARTS-MALL

- Специализированный бренд для корейских автомобилей
- Полный спектр запчастей



PARTS-MALL

PME

- Специализированный бренд для японских, европейских, американских автомобилей
- Фильтры / Тормозные колодки / Амортизаторы

PARTS-MALL

PARTS-MALL
ESSENCE

- Уникальное сочетание доступности и качества
- Вкладыши двигателя / Клапаны двигателя / Поршневые Кольца / Ступицы / Тормозные суппорта / Тормозные диски и барабаны / Поворотные кулаки / Топливные форсунки / Регуляторы / Шкивы виброгасители / Коромысла



ТесДок
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных



Направление: Качество,
Высокая Технологичность
и Надежность



PARTS-MALL
CORPORATION

www.parts-mall.com

Перспективы рынка

Российский независимый рынок автотехобслуживания развивается, несмотря на все экономические сложности и проблемы. В каком направлении? С какой динамикой? Об этом наш корреспондент беседует с руководителем российского подразделения компании DENSO Ильей Соколовым.



— Как вы оцениваете 2017 год для рынка автозапчастей и автотехобслуживания? Что ждете от 2018-го?

— Одним из важнейших драйверов рынка в 2017 г. был отложенный спрос. Вероятно, он был связан с кризисом 2014 г., после которого экономическая ситуация значительно ухудшилась и два года было достаточно тяжело: автовладельцы откладывали ремонты и покупки. И вот в 2017 г. этот отложенный спрос реализовался. Но уже к концу 2017 г. мы увидели падение потребительского спроса, что отразилось на продажах. Эта тенденция продолжается в 2018 г., который станет

сложнее, чем предыдущий. Конечно, некоторый рост рынка еще сохраняется, мы его видим как в своих продажах, так и в продажах дистрибьюторов, но динамика значительно ниже, чем в прошлом году. Я думаю, по итогам 2018 г. мы увидим максимум 5%-й рост рынка.

2019 г., скорее всего, будет еще труднее. В 2019 г. я в принципе не ожидаю роста рынка. Из-за этого обострится конкурентная борьба. Некоторые поставщики и дистрибьюторы имеют возможность расти за счет повышения эффективности своей работы, оптимизации издержек, предоставления нового сервиса. То есть внутри рынка возможности для роста

сохранятся, и те, кто сумеют воспользоваться ситуацией, определенно получат выгоду. Однако в целом рынок расти ближайšie несколько лет если и будет, то не более чем на 5%. Скорее всего, он будет стабильным.

— Исходя из каких факторов вы строите свои прогнозы?

— Я исхожу из того, что кризис продаж новых автомобилей, начавшийся в 2014 г., как раз сейчас получает отражение на нашем рынке: количество проданных с 2014 г. автомобилей, в настоящий момент выходящих на рынок постгарантийного обслуживания, значительно снизилось. При этом естественная убыль парка в связи с прекращением эксплуатации старых машин достаточно большая. Это значит, что парк не будет расти ближайшие несколько лет.

Другой фактор: несмотря на достаточно маленькую официальную инфляцию, реально располагаемый доход населения уменьшается. Не добавляет уверенности в будущем геополитическая обстановка и санкционная спираль — зависимость курса рубля от санкций больше, нежели от стоимости нефти на международном рынке.

— И что в итоге?

— В итоге парк не растет, тратить будут меньше; отсюда возникает достаточно серьезное давление со стороны дешевых брендов, провоцируемое смещением матрицы потребления вниз. Из «оригинала» клиент уходит в премиум-запчасти, из премиум-запчастей в средний ценовой сегмент и далее по нисходящей. Вопрос, на который нам предстоит ответить: насколько это смещение из «оригинала» в премиум-запчасти позволит компенсировать отток спроса из премиума ниже. Пока мы видим достаточно большой приток из «оригинала», позволяющий премиум-запчастям чувствовать себя более или менее комфортно.

При этом я не думаю, что премиум-рынок растет. Все, что я вижу по нашим ключевым товарным группам, — это перераспределение долей внутри рынка. Мы, в частности, отмечаем увеличение доли DENSO в сегменте свечей зажигания в рознице.

Но самое главное в происходящих процессах то, что формируется новая модель потребления: автовладельцы экономят, автомобиль с точки зрения расходов теряет приоритет. В связи с этим меняется парадигма всего рынка — наценки, с которыми работали розница и дистрибьюторы еще пять лет назад, больше нет. Они уменьшились в 2–3 раза: в рознице еще сохраняется 15–20%, а дистрибьюторы оперируют близкими к нулю значениями. Это новая парадигма, в ко-

торой нужно научиться работать. Профессиональное сообщество видит, что автовладельцы испытывают давление. Чтобы сохранить продажи, нужно пойти навстречу автовладельцам.



— Как в этой связи ваша компания «идет навстречу»? На что делает ставку в своей работе?

— Компания DENSO как, прежде всего, очень крупный и авторитетный мировой производитель премиальных автокомпонентов (95% наших продаж — это продажи на конвейер) постоянно работает над тем, чтобы количество продуктов и артикулов, представленных на вторичном рынке автозапчастей, увеличивалось. В существующих товарных линейках мы расширяем ассортимент, открываем новые позиции. В этом году, например, появились новые компрессоры.

Кроме того, мы вводим новые товарные линейки, такие как, в частности, датчики положения коленчатого и распределительного валов. Это чрезвычайно дорогие датчики; до их появления в нашем ассортименте никакой альтернативы, кроме «оригинала», на рынке представлено не было. Еще из принципиально нового — стартеры и генераторы для дорожно-строительной техники. Это довольно свежее для нас направление. Мы поставщик всех известных производителей такой техники, в конце текущего года мы выведем эту линейку в России.

Видя достаточно сильное давление бюджетной стороны, мы думаем о том, чтобы вводить новые линейки, позиционирующиеся в среднем ценовом сегменте, не под брендом DENSO. В этом году появится такой бренд — полностью самостоятельная марка. Это будут щетки стеклоочистителя, они выйдут в октябре.

Помимо этого, мы, конечно же, очень внимательно работаем с логистической цепочкой, чтобы наш товар оказался в каждом регионе, в каждом магазине. Стараемся обеспечить слаженность во взаимодействии дистрибьюторов, розницы и автосервисов.

Много делаем в маркетинге. Особенно для второго уровня конечного потребителя: последние несколько лет DENSO смещалось в своих инвестициях в сторону как раз потребителей второго уровня и конечного потребителя. Мы создаем там спрос, который потом приходит к дистрибьюторам. Я уверен, за эту работу целиком и полностью несет ответственность поставщик. И потому делаем на нее очень серьезную ставку. У нас большая команда региональных представителей, которая контактирует исключительно с авторемонтными мастерскими и розницей. Они каждый день посещают клиентов дистрибьюторов, создавая спрос. Только в прошлом году команда наших специалистов провела около 130 семинаров и тренингов, обучив, таким образом, более 3000 человек.

— Существует несколько сценариев развития российского рынка. Ему прочат так называемый «европейский» путь, «американский»... Каково ваше мнение по этому поводу?

— Российский рынок сильно отличается от европейского. А европейский от американского. В Европе основное потребление запчастей происходит через СТО. Продажи российских дистрибьюторов через СТО различаются, но в целом эта доля достаточно низкая. Однако тенденция к ее увеличению есть.

Но я хочу обратить внимание на американскую модель бизнеса, когда сбыт через сервисы — это не 90%, как в Европе, а только 50%. В ней как раз остальные 50% занимает розница в виде достаточно больших сетей по всей стране. Мне кажется, это может случиться и с российским рынком: доля автосервисов действительно будет увеличиваться до 50%, а вторая часть будет развиваться в виде сетей именно автомагазинов в том или ином виде. Они могут быть совмещены с СТО, но это будет именно розничная сеть продаж.

При этом рост и развитие самих автосервисов, тут я полностью поддерживаю видение GROUPAUTO Россия, будет происходить за счет сетевого формата. Потому что таким образом — в объединении с партнерами — проще и эффективнее конкурировать. Чем больше таких проектов будет запускаться на рынке, тем лучше. ■

УДОБНАЯ, БЫСТРАЯ И ТОЧНАЯ ЗАМЕНА ТРАНСМИССИОННОГО МАСЛА

FLUID PRO ATX 180 ОТ MAHLE
Автомобили с автоматической коробкой передач становятся более распространенным видом транспортных средств, и их число растет. Наличие установки для замены масла в трансмиссиях по технологии MAHLE E3 для промывки АКПП в вашей СТО позволит решить спектр услуг.



причине: автоматическое переключение передач повышает комфорт вождения и безопасность. Но в то же время автоматические трансмиссии становятся все более сложными и требуют регулярного обслуживания.

ATX 180 из серии FluidPRO® по технологии MAHLE E3 имеет следующие

преимущества:

База данных E3:

В базе данных в наглядном виде представлена подробная информация о соответствующих спецификациях транс-

портного средства: нужный объем трансмиссионного масла, точки обслуживания, типы адаптеров и фильтры АКП. Простое и интуитивное управление полностью автоматизированным процессом.

E3- никаких загрязнений

Совершенная технология помогает надежно и удобно заменять масло, соблюдая высокую чистоту.

Более подробную информацию об ATX 180 из серии FluidPRO® можно узнать по ссылке

<https://www.mahle-aftermarket.com/eu/ru/products/workshop-equipment/fluidpro-automatic-transmission-flushing-unit/atx-180/>

КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДЛАГАЕТ ТЕХНОЛОГИЯ MAHLE И ПОЧЕМУ ЕЕ СТОИТ ПРИОБРЕСТИ

Автоматические трансмиссии стали очень популярными по уважительной

РАБОЧАЯ ОБУВЬ СОРОКИН®

Во время работы в гараже, на складе, при переносе тяжестей ноги человека испытывают высокие нагрузки. Обязательным пунктом техники безопасности на любом производстве является выполнение работ в спецодежде. Не исключен риск поскользнуться на масляном пятне, выйти на холодную сырую улицу, задеть ногой тяжелую деталь. Необходима удобная, прочная и комфортная обувь, которая поможет сберечь ноги от возможных травм.

Конструкция рабочей обуви Сорокин® предусматривает защиту от холода и влажности, больших нагрузок. Поверхность ботинка сделана из натуральной кожи и прошита прочными нитками. Специальный «дышащий» ма-

териал обладает воздухопроницаемыми свойствами и позволит носить обувь целый день так, чтобы нога не потела и не прела в обуви. Стальной композитный мысок не даст повредить пальцы ног. Противоскользящая подошва обеспечивает устойчивость при ходьбе, а вставка из стали защитит ноги от проколов. Стойкость подошвы к нефтепродуктам сохраняет качество и внешний вид ботинок. Кроме того, амортизирующая пятка позволит носить обувь целый день с комфортом.

Необходимо внимательно относиться к выбору рабочей обуви, чтобы работа была продуктивной и доставляла удовольствие.

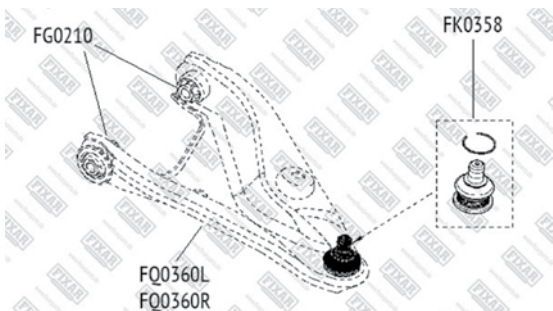
Цена 1 999 рублей



НОВИНКИ FIXAR НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ ОТ CARBERRY GMBH

Немецкая компания Carberry GmbH сообщила об очередном расширении ассортимента автозапчастей, предлагаемых на российском рынке: более 100 позиций деталей подвески и рулевого управления, выпускаемых под брендом FIXAR, уже доступны для заказа и еще 500 появятся в продаже в ближайшее время. С учетом новых позиций ассортимент продукции FIXAR составит более 2 000 артикулов.

Примечательно, что среди новинок преобладают автозапчасти для наиболее популярных моделей автомобилей, таких как Honda CR-V, Hyundai Solaris, KIA Rio, Renault Logan, а также многих других распространенных марок европейских, корейских, японских автомобилей. Немецкий производитель не обошел вниманием автолюбителей отечественных машин: в ассортименте новинок появились компоненты для классических автомобилей моделей LADA 2101-07, а также LADA Largus.



Специалисты компании Carberry включили в программу FIXAR широкую гамму деталей и узлов, позволяющих не менять дорогостоящий узел подвески, а произвести его высококачественный ремонт, заменив только вышедшую из строя деталь.

Вся продукция FIXAR разрабатывается опытными инженерами и включает самые современные технические решения. При производстве деталей используются только высококачественные материалы и самые передовые технологии, осуществляется контроль качества на протяжении всей технологической цепочки. Минимизация издержек, гибкая ценовая политика и годовая гарантия на изделия обеспечивают бренду высокие конкурентные преимущества.

В стремлении совершенствовать не только качество своей продукции, но и эргономичность процесса поиска и приобретения автозапчастей, специалисты компании размещают на сайте бренда не только фотографию, но и схему узла, тем самым повышая точность и легкость подбора для своих клиентов.



LESJÖFORS

Поставщик полного ассортимента пружин

www.lesjofors.ru

Открывая новые грани

CTR – ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ, ПОСТАВЛЯЮЩИЙ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ НА КОНВЕЙЕРЫ МНОГИХ ИЗВЕСТНЫХ, АВТОРИТЕТНЫХ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЕЙ. СФЕРА КОМПЕТЕНЦИЙ КОМПАНИИ ГОРАЗДО ШИРЕ, НЕЖЕЛИ ПРЕДСТАВЛЕННАЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ АВТОЗАПЧАСТЕЙ НОМЕНКЛАТУРА. ЗНАКОМСТВО СО ВСЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММОЙ CTR, ВКЛЮЧАЯ OEM ПОСТАВКИ, СПЕЦИАЛИСТОВ РОССИЙСКОГО АВТОРЕМОНТНОГО БИЗНЕСА СТАЛО ГЛАВНОЙ ИДЕЕЙ УЧАСТИЯ КОМПАНИИ В ВЫСТАВКЕ MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW – 2018.



На стенде CTR были представлены кулаки в сборе, турбины, компоненты коробок передач, классические и электронно управляемые рулевые рейки, карданные валы, маятниковые рычаги, рулевые сошки, суппорты, не считая уже хорошо всем известных деталей: рулевых наконечников и тяг, рычагов подвески и проч.



То есть экспозиция содержала достаточно широкий ассортимент продукции OEM, изготавливаемой компанией на высочайшем уровне качества – уровне качества, одобряемом и подтверждаемом мировыми автобрендами, с которыми у нее налажено тесное, многолетнее сотрудничество. Это сотрудничество постоянно развивается и крепнет благодаря инновациям CTR, как в инженерно-конструкторской, так и в производственной сфере, очень гра-



мотно налаженному производственному процессу, использующему передовые достижения науки и техники, гибкой клиенто-ориентированной политике, позволяющей молниеносно реагировать на любые изменения конъюнктуры и требований заказчика.



При этом товарная линейка CTR постоянно расширяется, запускаются новые производственные линии, открываются новые предприятия. За счет этого в нее входят все новые и новые ассортиментные позиции, охватывающие все больше и больше марок и моделей автотранспортных средств как европейских, так и азиатских автомобилестроителей.



выдержавших испытание. Около полутысячи посетителей стенда CTR в итоге получили призы и ценные подарки, продемонстрировав прекрасное знание направлений деятельности бренда, что лишний раз подтверждает его популярность и известность в профессиональной среде.



Ну, а самое главное, компания CTR, очень чутко относящаяся к запросам со стороны профессионального сообщества вторичного рынка, всегда с радостью готова их удовлетворить и по возможности, в случае возникновения заинтересованности в тех или иных товарных позициях, наладить поставки в Россию некоторых изделий, пока еще не представленных в нашей стране.



CTR сейчас активно изучает спрос на российском рынке и если у вас, как у специалиста, представляющего сервисную станцию, торговую организацию и т. д., появятся какие-либо пожелания, комментарии, рекомендации, вопросы и проч., вы можете смело связываться с российским офисом CTR – и будьте уверены, вас всегда выслушают, уделят необходимое количество времени и с искренним вниманием отнесутся ко всему сказанному. ■



Ведущий производитель деталей подвески, рулевого управления, элементов трансмиссии и тормозной системы



МНОГОКОМПОНЕНТНЫЙ
СЕКРЕТНЫЙ СОСТАВ

РЕЗИНЫ

УВЕЛИЧЕННЫЙ
СРОК СЛУЖБЫ



ИДЕАЛЬНЫЙ
РАЗМЕР

СТРОГОЕ СООТВЕТСТВИЕ OE



МОНТАЖНЫЕ
РЕБРЫШКИ
ОБЕСПЕЧИВАЮТ ПОСАДКУ
С НАТЯГОМ
ДАЖЕ В ИЗНОШЕННОМ РЫЧАГЕ



- Скачайте бесплатное приложение «Наведи!» из App Store или Google Play
- Наведите мобильное устройство на эту страницу и вы увидите то что скрыто!

Ваша **ОСНОВА** надежного движения

ПОСЕТИТЕ НАШ ОНЛАЙН КАТАЛОГ: WWW.NEOCTR.KR



Изменчивый базис автомобильного сервиса

Оживление на авторынке, начавшееся в 2017 году и продолжающееся в течение всего текущего года, настроило отечественный автобизнес на весьма позитивный лад. За прошедший период положительные изменения коснулись ряда ключевых индикаторов, подверглась трансформации структура отечественного автомобильного рынка и, соответственно, автопарка. На прошедшей в столице конференции Autoservice-2018 специалисты аналитического агентства «Автостат» представили развернутую картину состояния и трендов развития отечественного авторынка, и обслуживания и ремонта автомобилей.

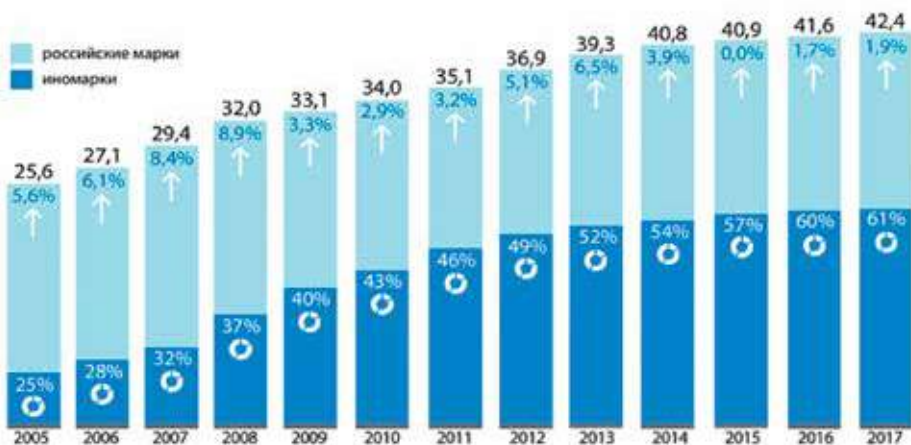


За прошедшие 10 лет численность автопарка страны увеличилась в 1,7 раза. Если в 2005 году он насчитывал 25 млн автомобилей, то на начало текущего года было зарегистрировано уже 42,4 млн легковых автомобилей. Об этом в своем докладе рассказал исполнительный директор Аналитического агентства «Автостат» Сергей Удалов. При этом докладчик отметил корреляцию между ростом численности автомобилей и динамики развития авторынка. Как отметил спикер, отечественный автопарк увеличивался ежегодно на 5-9% до 2009 года, после которого произошло замедление прироста до 3%. Но уже в рекордный для авторынка 2012 год рост парка вернулся к показателю 5%. В кризисный 2015 год прирост парка прекратился. Но уже при возобновлении положительной динамики авторынка в 2017 году показатель вошел в положительную зону (диаграмма 1).

Впрочем, этот базовый показатель нужно анализировать с точки зрения

активной эксплуатации. Аналитик рассказал о сложившейся структуре. Примерно 10% от численности автопарка – это «мертвые души». Еще примерно 15-20% парка эксплуатируются от случая к случаю. В активной эксплуатации (то есть выезжают на дороги каждый день) находится 70-75% парка, или порядка 30-32 млн автомобилей.

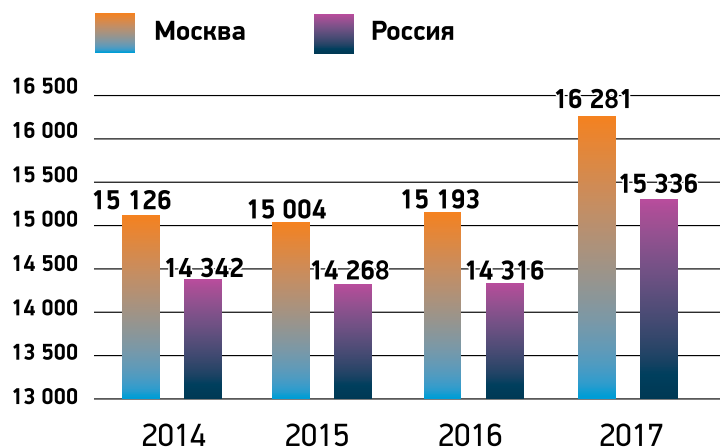
Далее, спикер привел ряд показателей и цифр, которые характеризуют ситуацию на рынке автомобилей, которые в той или иной части, напрямую связаны с сервисным сегментом автомобильного бизнеса. Авторынок страны развивается волнообразно, поэтому характеризующие его показатели год от года «плавают». Но основные тенденции, о которых рассказал спикер конференции, не только позволяют правильно сориентироваться в системе координат автомобильного бизнеса, но и понять его развитие в ближайшей перспективе.



❶ **Диаграмма 1. Динамика парка легковых автомобилей в России. млн шт. По данным АА «Автостат».**



Наведи!
+ видеоматериал.
Инструкция на стр. 6



➊ **Диаграмма 2. Динамика среднегодовых пробегов легковых автомобилей в 2014-2017 гг, км**

Твои года - мое богатство

Вместе с тем, как отметил Сергей Удалов, произошли кардинальные перемены в структуре легкового парка Российской Федерации. Одной из существенных характеристик отечественного парка является его «почтенный» возраст. На долю автомобилей старше 15 лет приходится 34% парка. Средний возраст отечественного парка составляет 13,1 лет, а годом ранее этот показатель составил 12,9 лет. Увеличение среднего возраста во многом связано со снижением темпов обновления парка, характерных для последних нескольких кризисных лет, и существенным падением продаж на рынке новых автомобилей. Но в то же время этот показатель свидетельствует о том, что потенциал автосервисного сегмента автомобильного бизнеса весьма высок.

Еще одна особенность отечественного автопарка – весьма существенные различия между регионами Российской Федерации по возрастному показателю. Наименьший средний возраст парка легковых автомобилей зафиксирован в Татарстане (9,7 лет), в двух российских столицах и в нефтяной Ханты-Мансийской АО, а также в целом ряде регионов Поволжья и Урала. В целом, в 29 регионах парк оказался моложе, чем в среднем по РФ. На противоположном «полюсе» - автопарк Еврейской АО и Сахалинской области, где возраст превышает 20 лет. Такой же «почтенный» возраст автопарков Магаданской, Амурской, Иркутской областей, Забайкальского и Хабаровского краев, и республик Саха (Якутия), Бурятия и Алтай.

Растущие объемы

Перспективы существенного «омоложения» автопарка регионов страны пока выглядят как маловероятные. Для этого нет явных предпосылок. В частности, неизвестно, как долго продлится рост на авторынке РФ, какая система мер господдержки сложится в перспективе, поскольку в правительственных кругах обсуждаются идеи вплоть до полного прекращения мер поддержки автомобильного рынка, поэтому под удар будет поставлен дальнейший рост авторынка в России. Сегодня, как известно, главными драйверами увеличения продаж новых автомобилей является отложенный спрос и меры по господдержке отрасли. Пока авторынок не отреагировал на колебания курса национальной валюты, а также повышение цен на новые автомобили. В преддверии объявленного увеличения НДС аналитики прогнозируют высокий уровень продаж до конца текущего года. Но прогнозировать развитие ситуации далее сложно – велик фактор неопределенности.

Сергей Удалов в своем выступлении остановился на трендах отечественного авторынка. С 2013 по 2016 год рынок сократился в два раза. В 2017 году наметилось восстановление рынка. Тенденция сохраняется в 2018 году. Докладчик также назвал наиболее быстрорастущие размерные классы – это, прежде всего, класс SUV (+23% к АППГ). Также высокие темпы у городских субкомпактов (размерный класс А), пикапов, минивэнов. Но их доля на рынке чрезвычайно



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



Наведи!
+ видеоматериал.
Инструкция на стр. 4.

Power Transmission Group
Automotive Aftermarket

ContiTech

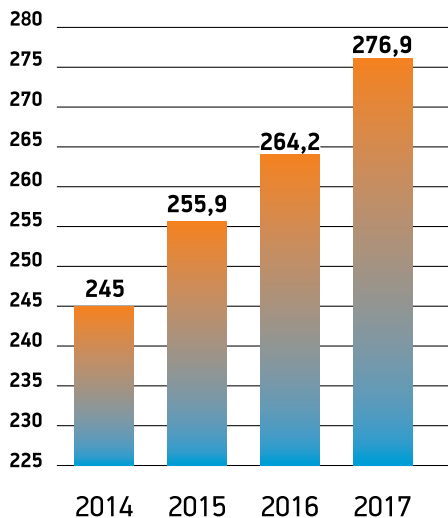


Диаграмма 3.
Динамика объема рынка по ТО и ремонту в РФ, млрд руб.

низка, в отличие от двух доминирующих на отечественном рынке классов – SUV и размерного класса «В+», на которые, соответственно, приходится 42,8% и 38,5% продаж.

Что же касается суммарных продаж автомобилей, то за последние четыре года соотношение продаж новых и поддержанных автомобилей на авторынке страны существенно изменилось. Исполнительный директор АА «Автостат» Сергей Удалов привел цифры. Если в 2013 году во время высоких продаж это соотношение составляло 1:2,2, то в прошлом 2017 году – уже 1:3,6. Это вполне закономерный процесс. В период кризиса резко снижается покупательная способность, и автомобилисты обращаются на рынок поддержанных автомобилей.

Еще одной особенностью российского авторынka являются территориальные различия в соотношении продаж новых и поддержанных автомобилей. Они весьма существенны. Согласно результатам исследования АА «Автостат», наиболее высокая доля рынка новых машин в Москве (43,4%). Во многом это обусловлено более высоким уровнем жизни в столице, чем в среднем по России. Далее с практически равными показателями следуют Санкт-Петербург, Татарстан и Самарская область, где рынок новых легковых автомобилей занимает третью часть от общего объема продаж. Таким образом, вторичный рынок в этих регионах превосходит первичный вдвое.

А вот самое большое соотношение между продажами поддержанных и новых легковых автомобилей отмечено в субъектах Дальнего Востока. Так, максимальный такой показатель зафиксирован в Еврейской автономной области – свыше 80 раз. Именно в этом субъекте РФ доля рынка новых легковых автомобилей самая низкая в стране (чуть более 1%). В



Камчатском крае на долю новых машин приходится 3% от всего объема рынка, в Амурской области и Бурятии – порядка 4%. В других регионах этот показатель тоже невысок, т.к. здесь погоду делает поддержанная техника Японии.

Масштабный ввоз импортной техники в предыдущие годы, а также развитие сборочных производств зарубежных концернов на территории РФ определил и еще один показатель структуры автопарка Российской Федерации. Он стал «инормарочным» (диаграмма 1). На динамике данного показателя остановился Сергей Удалов. Если в 2005 году иномарки в российском парке составляли всего лишь четверть от общего числа, то в начале текущего года выросла уже до 61%. Знаковый переход произошел в 2012 году. Фактически в перспективе доля иномарок будет только расти. Это связано с тем, что сегодня доля отечественных марок на авторынке не превышает 22%. Согласно данным аналитического агентства «Автостат», в прошлом году в России было продано 1,14 млн новых легковых иномарок. Это соответствует 78% от общего объема российского рынка (1,46 млн шт.).

Интересна география продаж иномарок. Самая высокая доля отмечена в Калининградской области (95,5%), которая даже опережает Москву (94,6%). Также иномарки занимают не менее 90% рынка в Приморье, Санкт-Петербурге и Подмоскowie. Всего же в РФ насчи-

тывается 27 субъектов, в которых доля продаж иномарок оказывается выше общероссийского уровня. В ряде регионов (столичные, уральские и сибирские) такая ситуация обусловлена более высокой покупательной способностью населения (где статистика отмечает более высокую среднюю заработную плату). А в ряде регионов на это накладывается и небольшое количество дилеров отечественных брендов – таких регионах как Калининградская область, Дальневосточный округ.

Мобильность против сервиса?

Следующий момент, который тревожит представителей автосервисного сегмента – постоянно публикуемая информация о том, что в период кризиса автолюбители из-за снижающихся доходов уменьшают расходы на эксплуатацию автомобиля. И прежде всего это сказывается на подвижности и мобильности. Впрочем, на показатели пробега автомобилей в мировой практике оказывают влияние факторы автомобилеподавления. Это происходит на так называемых развитых рынках, где мобильность граждан обеспечивается, помимо личного автомобиля, также общественным транспортом, совместным использованием автомобилей (каршеринг), развитием велодвижения и проч. В нашей стране



Диаграмма 5. Ослуживание негарантированных автомобилей. Параметры выбора независимых СТО.



❶ Диаграмма 4. Структура рынка по ТО и ремонту в РФ, млрд руб.

а руководитель транспортного департамента столичного правительства заявляет, что он выгнал из центра 800 тысяч автомобилей, средний пробег за три года вырос с 15 126 до 16 281 км.

Также аналитики видят рост объемов рынка ТО и ремонта в России, который увеличился за год на 4,8% (диаграмма 3). Докладчик показал, где сегодня лежат неосвоенные игроками рынка деньги. Структура рынка ТО и ремонта на сегодня складывается из сегмента официальных дилеров (49,4 млрд руб.), независимых СТО (79,8 млрд руб.) и, образно говоря, потенциально неосвоенна первыми двумя игроками (147,7 млрд руб.), (диаграмма 4). Рынок автозапчастей аналитик оценил также в огромную сумму – 1,32 трлн руб.

Выбор сервиса

С интересными данными, раскрывающими предпочтения российских автомобилистов в выборе автосервисов, ознакомила участников конференции Autosevice-2018 руководитель отдела маркетинга АА «Автостат» Татьяна Малыгина. Ее доклад на тему: «Мнение автовладельца. Что выбирает автовладелец сегодня и почему? Как меняются предпочтения, и к чему готовиться владельцам сервиса завтра?» был основан на результатах детальных социологических опросов.

Не секрет, что автовладельцы предпочитают обслуживать автомобили, находящиеся на гарантии, в сервисах официальных дилеров (87,1%), впрочем, некоторые владельцы выбирают независимые СТО (6,8%).

После окончания гарантийного срока порядка 44% автомобилистов планируют продолжать обслуживание своей техники у официального дилера, но большинство опрошенных планируют свой уход (56%). В качестве причин такого поступка они называют, прежде всего, высокую стоимость работ у официального дилера (77%). Остальные факторы не так значимы - ряд автовладельцев столкнулись с низкой квалификацией персонала (18%), желанием обмануть клиента (2%) и др. У тех же, кто остается на сервисе официального дилера на постгарантийный период, имеются свои резоны. Это гарантия на выполненные работы (58%), доверие специалистам сервиса (52%), официальное оформление работ и высокое их качество (соответственно, 47% и 39%).

В постгарантийный период у независимых автосервисов открываются широкие возможности по привлечению клиентов. Главным фактором выбора независимой СТО для обслуживания автомобиля его владельцы называют наилучшее соотношение цена/качество (77%). Другие факторы выбора, такие как высокое доверие, квалификация персонала и окончание гарантии, менее значимы (3-5%).

Немаловажны и факторы выбора конкретной СТО автовладельцем. Среди параметров выбора негарантийного автомобиля называются квалификация персонала (65,3%), удобное местоположение СТО (42,4%), рекомендации друзей/родственников (41,3%), запись на ремонт в приемлемые сроки (31,2%), положительные отзывы в интернете (22,1%), имидж СТО (21,1%), общение по телефону (13,9%). На сетевую принадлежность СТО обращает внимание лишь 10,3% респондентов. И самый несущественный фактор – удобный подъезд и парковка (5%) (диаграмма 5).

Но если автовладелец выбирает независимую СТО, то у него автоматически не исчезают опасения, среди которых называют два фактора. Опасаются недостаточной компетентности сотрудников (56,6% респондентов) и чуть более половины автолюбителей опасаются навязывания ненужных работ (51,9%). ■

такие меры автомобилеподавления находятся в зачаточном состоянии, поэтому нет оснований для тревоги. Сергей Удалов представил график, по которому средний пробег в регионах РФ на один автомобиль вырос с 14 342 км в 2014 году до 15 336 км в 2017 году (диаграмма 2). Даже в Москве, где правительство принимает серьезные меры по ограничению использования легковых автомобилей,

www.dayco.com

Иногда в обычной упаковке можно найти нечто совершенно особенное.



Комплект HT ремней ГРМ

В этом комплекте воплощены одни из наших наиболее перспективных разработок и ноу-хау.

Высокопрочные ремни HT с уникальным защитным покрытием белого цвета созданы по запатентованной технологии для конвейерной сборки двигателей последнего поколения.

DAYCO
MOVE FORWARD. ALWAYS.™

▶▶▶ НОВАЯ БЕЗОПАСНАЯ НАКЛОННАЯ РУЛЕВАЯ КОЛОНКА ОТ NSK

Новая разработка NSK повышает безопасность водителя благодаря надежной конструкции разрушаемого элемента. Из-за этого наклонная рулевая колонка имеет меньший вес, что позволяет экономить топливо, и вибрационную жесткость для удобства водителя.

При создании новой модели рулевой колонки NSK перед конструкторами и специалистами ставилось требование об обеспечении повышенной безопасности водителя и комфорте управления автомобилем. Фактически заново был разработан элемент рулевого управления, который уменьшает область воздействия разрушающей силы на 25%. Высоких показателей удалось достичь за счет перемещения разрушаемого элемента с крепежного кронштейна на внешнюю трубу вала колонки. Поэтому защитная функция поглощения энергии удара рулевой колонки работает более эффективно во время столкновения. Также повышается безопасность водителя, так как труба рулевой колонки складывается в себя.

Конструкторы также предусмотрели более эффективное поглощение удара, в результате средняя часть колонки остается на месте. В этом состоит отличие от традиционных рулевых колонок, конструкция которых предусматривает отбрасывание средней части в сторону при столкновении, что расширяет область поглощения силы удара.

Среди других особенностей и характеристик новой рулевой колонки NSK - наклоняемая выдвижная конструкция, которая позволяет водителю регулировать положение рулевого колеса в направлениях вверх/вниз (наклонный механизм) и вперед/назад (выдвижной механизм). Конструкторы добились снижения вибрационной жесткости. Теперь от колес и других деталей передается меньше вибраций по рулевой колонке на рулевое колесо, что обеспечивает повышенный комфорт и стабильность движения. Увеличение вибрационной жесткости новой рулевой колонки на 11% [7 Гц] стало возможным благодаря оптимизации конструкции



кронштейна наклона. Вес новой безопасной рулевой колонки NSK снижен на 15% (560 г) в сравнении с аналогами. Это позволит сэкономить топливо и снизить негативное воздействие на окружающую среду. Вес колонки удалось уменьшить благодаря использованию меньшего количества компонентов. Кроме того, перемещение разрушаемого элемента на внешнюю трубу вала колонки позволило упростить ее конструкцию.

▶▶▶ ЭКСПЕРТЫ КОМПАНИИ SCHAEFFLER РАССКАЖУТ О РЕМОНТНЫХ КОМПЛЕКТАХ LUK GEARBOX В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН

26 сентября в 11 часов по московскому времени компания Schaeffler проведет вебинар на тему «LuK GearBOX - профессиональное решение для ремонта коробок передач», в рамках которого появляется возможность задать все интересующие вопросы Александру Клевню, директору по сбыту подразделения Automotive Aftermarket в России.

Семинар продлится немногим более часа. В программу вебинара войдут следующие темы: история создания комплектов LuK GearBOX, их содержимое, особенно-



сти и преимущества использования ремонтных комплектов, которые получают торгующие организации, станции техобслуживания и конечные клиенты.

Для участия в вебинаре 26 сентября в 11:00 необходимо будет перейти по ссылке

www.webinar.bar/Schaeffler и авторизоваться, чтобы иметь возможность задавать вопросы в режиме реального времени.

Присоединяйтесь, Вас ждет много интересной и полезной информации, а также возможность получить подарки от компании Schaeffler.

Обращаем Ваше внимание: перед трансляцией необходимо убедиться, что в Вашем пакете интернет-услуг остался достаточный объем трафика (более 1 ГБ), так как видеотрансляции могут быть очень ресурсоемкими.

▶▶▶ СВЕЧИ НАКАЛИВАНИЯ ISKRA - ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

Надежные и правильно работающие свечи накаливания играют важнейшую роль при каждом холодном пуске.

Это особенно актуально, когда речь идет об автомобилях легкого коммерческого транспорта. Ежедневная максимальная эксплуатация автомобиля в любую погоду и в любых условиях (доставка ли это малогабаритных грузов или пассажироперезки), быстро снижает ресурс двигателя. Свечи накаливания ISKRA обеспечивают оптимальную работу двигателя, снижая его износ и уменьшая расход топлива.

Ассортимент свечей накаливания ISKRA представлен как европейскими автомо-

билями, например, Fiat Ducato, Iveco Daily, Mercedes Sprinter и многими другими, так и азиатскими, например, Hyundai H1, Porter.

Не так давно ассортимент расширился двумя свечами накаливания для Kia K2500 / Bongo:

- 11 721 211 для автомобилей с годом выпуска 2001-2003
- 11 721 799 для автомобилей с годом выпуска 2005



Уже более 60-ти лет свечи накаливания ISKRA производятся на собственных производственных линиях, обеспечивая высокое качество по доступной цене.

PARTS-MALL

*Поставщик автозапчастей
качества мирового уровня
Лауреат премии*



РМС

**Прорывной бренд!
Теперь включает детали на японцев
и европейцев**

PARTS-MALL
CORPORATION

Developed by
World-class Quality
Automotive Parts supplier

TecDoc
сервис DATA PARTS

TecDoc
Поставщик А класса
- Сертифицированный
поставщик данных

koTRA
Korea
Trade
Association

Эксперт за Качество
высшего Технологичности
и Надежности



К захвату мира — готовы!

— Вольно! Дорогие друзья, коллеги, фитсервисовцы! Сегодня в нашем лагере имени 10-летия Оранжевой революции, происходит очень важное событие. Мы собрались здесь, чтобы принять в пионерскую организацию наших младших товарищей - Фитсервисовцев! Внимание, будущие пионеры! Сегодня вам повяжут галстуки, и у вас начнется новая увлекательная жизнь и работа. Ваши дела пойдут в гору ударными темпами! Помните о том, что фитсервисовец — это звучит гордо! На вас ложиться большая ответственность. Готовы ли вы взять ее на себя?

— Готовы!

— Молодцы! Тогда согласно нашей корпоративной традиции, мы начнем с церемонии внесения знамен!

Так начался Совет директоров Федеральной сети автосервисов FIT SERVICE. В этом году он прошел на турбазе «Талда», расположенной на границе Алтайского края и Республики Алтай, 42 гектара живописной природы и возможность организовать самый настоящий пионерский лагерь.

FITSERVICE



— Такой формат мероприятия объединяет людей, дает отсыл к прошлому. Мы не использовали советскую идеологию, она у нас своя. Идея была в том, что пионер — всегда и во всем первый. Мы первые в России создаем комплексный подход к авторемонту — эвакуаторы, автоюриссты, автомойка, диагностика и ремонт автомобиля. Мы первые вводим обязательное обучение и аттестацию сотрудников. Мы первые в автоматизации, во внедрении стандартов обслуживания в сфере автосервиса. Мы объединены одной целью, одной мыслью — мы захватим весь мир! — рассказывает о мероприятии **Евгений Холодов, руководитель направления кросс-маркетинга FIT SERVICE.**

1000 киловатт звука, 20 тонн реквизита, 6 часов полета на воздушном шаре, экскурсия по Горному Алтаю, итоги, планы, задачи, бизнес-тренинг от Бари Алибасова, занимательный квест, шоу-программа — все это уместили в три дня. Так 342 фитсервисовца отметили 10-летие своей оранжевой революции. Яркие, дерзкие и амбициозные, они уже открыты



в 65 городах. И это за 5 лет после первой продажи франшизы.

О том, как развивается сеть, о планах и выполненных задачах рассказал **глава сети Данил Соловьев:**

— За первое полугодие 2018 года Федеральная сеть автосервисов FIT открыла 33 новые станции в 30 городах России. В январе был опубликован список лучших автосервисов России по версии 2GIS. В



Новосибирске, Хабаровске, Томске, Омске и Барнауле наши сервисы забрали первые места. Весной, совместно с порталом Avito был запущен проект «Автотека», которая дает возможность получать историю обслуживания автомобиля перед покупкой. В мае 2018 года франшиза автосервиса FIT SERVICE вошла в ТОП-5 самых выгодных франшиз по версии Forbes, а в июле был опубликован рейтинг BeBoss, в котором она стала лучшей среди автосервисов и в общем зачете заняла 4 место.

Главное преимущество FIT SERVICE — это команда. Именно люди в современном бизнесе создают новое и решают невыполнимые задачи.



Впервые на Совет директоров приглашен был бизнес-спикер Бари Алибасов. Он зажигал идеи и учил больше думать в течении всего второго дня. Говорили о жизненном цикле компаний, основных точках роста и точках «смерти» на каждом из этапов. По заверению спикера, изначально он считал, что успех компании зависит от связей и знаний, но проанализировав несколько тысяч бизнесов, пришел к выводу, что главный критерий успешности бизнесмена — это способность мозга думать.

Третий день был посвящен праздничным мероприятиям. Отмена «сухого закона» и 100 килограмм шашлыка вдохновили на продолжение общения в неформальной обстановке. Каждый нашел отдых себе по душе – кто-то пел в караоке, а кто-то под гитару у костра на берегу горной реки, фейрверк, шоу, барабаны, дискотека с «Группировкой SkАйФ», выступающей как трибьют группировки Ленинград.

— Именно такого рода мероприятия сближают и объединяют, все заряжаются позитивом на целый год, — говорит Татьяна Овчинникова, **исполнительный директор сети FIT SERVICE.** — Мы ведь многих партнеров не знаем лично, а здесь реальный шанс познакомиться. Кто-то впервые был на



Алтае, приехали семьями, с детьми. Для детей, кстати, досуг был замечательно организован, мамы и папы смогли и поработать, и отдохнуть. Дети в восторге! Следующий Совет директоров пройдет в январе 2019 года, но он пройдет в другом формате – планы, итоги, награждения.

Планы до конца года у FIT SERVICE амбициозные – выход на рынок Казахстана, кобрендинговые программы, обновление сайта, открытие двух новых складов спец.инструмента и еще 40 автосервисов.



В сети FIT SERVICE работает 2 500 людей, меняющих мир. Уникально и то, что FIT SERVICE делится знаниями и опытом с другими автосервисами. В собственном обучающем центре FIT LAB выдано 3 433 диплома о прохождении курсов для специалистов автосервисов. А в телеграмм-чате для руководителей независимых автосервисов более 1200 человек задают актуальные вопросы и делятся своей практикой. Более 40 франчайзи присоединились к сети FIT SERVICE с момента создания чата. Это был их первый корпоративный праздник такого масштаба.

Присоединяйтесь к команде FIT SERVICE
на сайте franch.fitauto.ru или по телефону **8 800 7000 136**

Простые рецепты для СТО

В рамках выставки MIMS Automechanika на коммуникационной площадке AGORA состоялась конференция на тему «Как улучшить свой автосервис – ключевые возможности для роста бизнеса». За пролетевшие практически на одном дыхании два часа спикеры представили четыре доклада на разные темы: продвижение, продажи, персонал и процессы, а присутствовавшие в зале руководители СТО получили новые знания и навыки, полезные в их ежедневной работе.



Для руководителя СТО подобные конференции и мероприятия – возможность вырваться из рутины. Директора СТО остро нуждаются в общении между собой. Ведь проблемы у них общие. Не хватает клиентов, нет понимания, как их привлекать. Среднестатистические клиенты экономят на всем, не покупают запчасти и готовы уйти, если у соседа та же услуга стоит на 5 рублей дешевле. Проблемы с квалифицированным персоналом, классного диагноста в сервис днем с огнем не найти, мастера-приемщики, отобранные из того, что было на рынке труда, ленятся и не расширяют заказ-наряд, механики не держатся за рабочее место и могут подвести в самый неподходящий момент. А еще совершенно не налажены бизнес-процессы, в результате чего постоянно случаются сбои. Все решается ценой невероятных усилий и очередного «героизма» сотрудников или же самого руководителя.

Любое общение в Интернете не заменяет очных встреч, обмена опытом. Поэтому в рамках выставки организаторы мини-конференции под названием «Как улучшить свой ав-

тосервис» приняли решение сделать четыре небольших доклада. При этом выступили не только эксперты, но и представители СТО, которые поделились интересным для всех опытом. Особенно приятно, что каждый доклад вызывал дискуссию и множество вопросов.

Первый доклад был посвящен волнующему каждого руководителя СТО вопросу – как автосервису найти своего клиента. Ответ на него лежит в балансе трех компонентов – так называемого «Золотого треугольника маркетинга», а именно: сообщение, аудитория, канал коммуникации. Все грани этого треугольника одинаково важны: если что-то пойдет не так, маркетинг будет абсолютно неэффективным и превратится в «слив» бюджета. Но если расставить приоритеты, то начинать надо с сообщения.

Что именно говорить клиенту? Надо учитывать, по каким критериям он выбирает СТО. Для независимых СТО, как показал опрос компании GiPA, это в первую очередь доверие в ремонте, затем – низкая цена, далее – рекомендации знакомых. Вот именно эти вещи и надо продвигать в ре-



Наведи!
+ видеоматериал.
Инструкция на стр. 6

кламе: нам можно доверять и нам доверяют; у нас недорого; у нас быстро. А чтобы лучше это сделать, надо в первую очередь опросить лояльных клиентов, почему они доверяют СТО, за что они ее выбирают. И эти отзывы можно использовать в качестве тех же доказательств.



Для того, чтобы правильно найти аудиторию, необходимо максимально подробно изучить текущих клиентов, в особенности – самых выгодных и доходных. Что их привлекает в конкретной СТО, между чем и чем они выбирают при определении, в какой сервис поехать, как и в какой момент они принимают соответствующее решение? Определившись с этим, можно понять, что за аудитория есть у конкретного бизнеса, какие у нее ценности и где ее можно найти. А дальше, поняв, как представитель целевой аудитории ищет информацию и принимает решение, уже выбирать правильные каналы для коммуникации.

Директор по развитию петербургской сети рассказал об интересном и в какой-то мере новаторском проекте. Его СТО передали партнеру на аутсорсинг подбор и продажу запчастей. При этом компания не проиграла, а напротив, получила серьезное преимущество. Сеть состоит из 10 СТО: 9 – в Санкт-Петербурге и одна – в Пскове. Руководитель договорился с Интернет-продавцом запчастей о совместной деятельности. Он поставил на станциях склады, а также точки выдачи, куда идет поток из Интернета. Частично эти клиенты конвертируются в клиентов сервиса. Заодно менеджеры интернет-продавца взяли на себя подбор и логистику деталей, при этом СТО сохранили размер торговой наценки. Интернет-продавец арендует площадь, завозит товар под конкретную СТО и берет на себя полное управление складом и закупками.

В результате сеть СТО избавилась от типичных проблем, связанных с запчастями: неточный подбор, неликвиды, пересортица, не соответствующий потребностям и нуждам клиентов ассортимент, кражи. Заметно выросла скорость подбора, его точность, и оптимизировалась цена.

В секции «Персонал» было рассказано о том, как руководитель СТО может обучать мастеров-консультантов (приемщиков) своими силами. Процесс должен базироваться на двусторонней связи директора и сотрудников. На собраниях, совещаниях мастера могут давать руководству информацию про клиентов: за что они любят и ценят СТО, что им не нравится, что их мотивирует на расширение заказ-нарядов, какие возражения у них встречаются, между чем и чем они выбирают точку обслуживания. Это поможет директору принять стратегические решения, а также улучшить маркетинг. Мастеров же можно учить конкретным навыкам продаж.

Для обучения в условиях СТО нужно в первую очередь понять, какой из аспектов работы с клиентами у мастеров получается хуже всего. Выделяется пять этапов продаж, из которых три – выявление потребностей, предложение товара или услуги и работа с возражениями – это непосредственная работа мастера с клиентом уже на станции. Мастера чаще всего считают, что у них хуже всего с обработкой возражений. В реальности же оказывается, что основные проблемы происходят на стадии выявления потребностей.

green FILTER

НЕМЕЦКИЙ КЛИМАТ В ВАШЕМ АВТОМОБИЛЕ



Топливные, масляные,
воздушные и салонные фильтры

GREENFILTERS.DE



Высококачественные фильтрующие материалы на композитной основе, используемые в линейке продукции GREEN FILTER, обеспечивают чистоту двигателя и воздуха в салоне автомобиля. 100% контроль качества



Высокая степень фильтрации в фильтрах двигателей гарантирует 99% очистку от частиц больше 10 микрон. Для салонных фильтров используется специальная серия антибактериальных и угольных фильтров



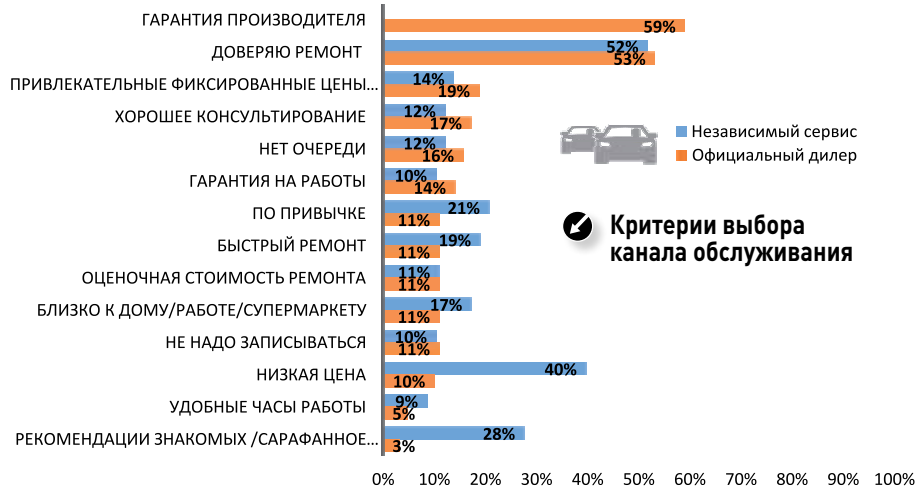
Производство соответствует качеству оригинальной комплектации



CARBERRY.
Performance for you!

Так как выступающие эксперты были нацелены дать максимум практической информации, подробно были разобраны кейсы — как анализировать звонки и общение с клиентами во время визита, чтобы понять явные и скрытые их потребности, как правильно делать выводы, что важно клиенту. Для правильного предложения лучше использовать приемы ХПВ, т. е. презентовать услугу по принципу характеристика – преимущество – выгода. То есть сперва рассказать, что представляет собой продукт, затем – для чего он нужен, а потом подчеркнуть выгоды – что получает клиент. По работе с возражениями лучший способ – это подготовка и упреждение сомнений клиентов. Можно совместно с мастерами собрать все возражения и составить заготовленные ответы на них, а также «речевки» по вышеуказанному принципу ХПВ.

Поскольку рынок отлично принимает такие полезные встречи, мы решили провести подобное мероприятие – «Саммит СТО Юга России». Оно состоится 10 октября в Краснодаре и, по нашему замыслу, станет



площадкой, объединяющей представителей СТО и их поставщиков. Планируется, что в Саммите примут участие около 100 человек: директора и владельцы СТО, начинающие бизнес в этой сфере, владельцы авторемонтных мастерских, магазинов запчастей, которые планируют открывать новое для себя направление. Придут они на Саммит для

того, чтобы получить новые знания и навыки, которые помогут в управлении автосервисом, пообщаться с коллегами и узнать их ситуацию, понять, что ждет рынок в ближайшей перспективе и узнать от экспертов рецепты прибыльного автосервиса.

Подробности на сайте proavtobiznes.ru

СОРОКИН®

ИНСТРУМЕНТ С ИМЕНЕМ

каталог товаров работает off-line

www.sorokin.ru

8(800)333-40-40

бесплатный звонок на территории России

Ручной инструмент в ассортименте

Сварочные аппараты

Стеллажи

Верстаки модульные

Домкраты гидравлические

Полка для точильного станка

Домкраты надувные

Полка для хранения колёс, откидная

Мотоподкаты

Прессы гидравлические

Лебёдки электрические

Складные столы-верстаки

Мини-бар «Канистра»

Мойки высокого давления

Мини-бар «Канистра»

Кейсы защитные ударопрочные

Компрессоры автомобильные

Компрессоры поршневые

Фирменные магазины

- Челябинск, пр-т Победы, 382б
- Хабаровск, Амурский 6-р, 9
- Новосибирск, ул. Короленко, 25
- Иркутск, ул. Карла Либкнехта, 116
- Кемерово, Советский проспект, 23
- Екатеринбург, ул. Бакинских комиссаров, 95

TENNECO РАСШИРЯЕТ И ПЕРЕИМЕНОВЫВАЕТ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД АМОРТИЗАТОРОВ MONROE® С ЭЛЕКТРОННЫМ УПРАВЛЕНИЕМ

На выставке Automechanika во Франкфурте-на-Майне в сентябре этого года было объявлено, что 18 новых моделей амортизаторов будут доступны уже в первом квартале 2019 года. Эти узлы являются непосредственной заменой оригинальных для тех автомобилей, на которых используется система подвески с электронным управлением. На данный момент линейка амортизаторов RideSense™ включает 50 наименований, и модельный ряд покрывает более 15 миллионов автомобилей, зарегистрированных на территории Европы, Ближнего Востока и Африки.

Компания Tenneco представляет продукты линейки **Monroe Intelligent Suspension** на конвейеры автопроизводителей. Амортизаторы **RideSense™**, входящие в эту линейку, полностью совместимы с оригинальными системами подвесок **Tenneco** с электронным управлением, которые пользуются большой популярностью среди владельцев легковых автомобилей, легких грузовиков и кроссоверов. Конструкция узлов позволяет адаптировать усилия сжатия и отбоя в зависимости от условий движения, а современные технологии, используемые в них, улучшают курсовую устойчивость и управляемость автомобиля, уменьшают шум и вибрацию.

«Мировые производители автомобилей все чаще используют в новых автомобилях технологии электронного управления демпфированием, которые позволяют достичь непревзойденного комфорта управления. Как следствие, мы наблюдаем повышение спроса на аналогичные продукты и на вторичном рынке запчастей», — рассказывает **Мауритс Биннендик, вице-президент компании и генеральный менеджер подразделения Aftermarket (EMEA)**. — Компания Tenneco использует эту возможность для роста, постоянно расширяя ассортимент решений для самых современных систем подвески. В наших амортизаторах с электронным управлением RideSense™ используются самые современные клапаны и другие передовые технологии, обеспечивающие полную управляемость и долгий срок службы автомобиля после замены изношенных оригинальных деталей».



- Окрашивание в электростатическом поле
- Черное глянцевое покрытие: оптимальная защита от коррозии и премиальный внешний вид.

Работой амортизаторов **Monroe Intelligent Suspension RideSense™** управляет электронный блок (ECU), который получает сигналы от датчиков автомобиля (например, датчика ускорения, датчика положения кузова и датчика угла поворота рулевого колеса). Блок управления реагирует на изменения дорожного покрытия и характера вождения всего лишь за 10 миллисекунд.

Амортизаторы обеспечивают оптимальный комфорт и управляемость автомобиля: улучшают сцепление колес с дорогой, снижают раскачивание кузова при объезде препятствий, улучшают курсовую устойчивость при перестроении.

Амортизаторы **Monroe Intelligent Suspension RideSense™** проектируются с учетом конструктивных особенностей каждого автомобиля. На них распространяется пятилетняя ограниченная гаран-

тия качества и эксплуатационных характеристик. Для снижения риска повреждения во время транспортировки, каждая деталь поставляется в индивидуальной премиум-упаковке с обновленным фирменным стилем.

Помимо производства запасных частей, компания Tenneco поддерживает специалистов по обслуживанию автомобилей, проводя всестороннее обучение по диагностике автомобилей. Благодаря ему мастера узнают, как быстро, эффективно и точно выявлять и устранять даже самые сложные неисправности ходовой системы, подвески и систем контроля выбросов.

Так, для специалистов по обслуживанию автомобилей была создана **новая платформа Tenneco eLearning**, предназначенная для обучения и распространения технической информации для дистрибьюторов, профессионалов и СТО.

Другой проект, разработанный для обучения специалистов — **B-Connected**, в рамках которого открыт бесплатный круглосуточный доступ к продвинутым электронным ресурсам, таким, например, как **Technicians Advanced Digital Information System (TADIS)**. Это обширная база знаний, в которой представлены видео, обучающие модули eLearning, спецификации компонентов, советы по диагностике, инструкции по установке и т. д.

Чтобы воспользоваться TADIS и другими ресурсами, перейдите на веб-сайт www.training.tenneco.com, проект **B-Connected** доступен по ссылке www.monroe.ru. Доступ к рекламным материалам и иллюстрированным каталогам также открыт и для независимых специалистов рынка послепродажного обслуживания. Вся информация представлена на сайте www.monroecatalogue.eu.

▶▶▶ НОВЫЕ AUDI A6 И A7 ИСПОЛЬЗУЮТ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ ТЕХНОЛОГИИ HIDRIA

Производитель премиальных автомобилей Audi представил новый мягко-гибридный дизельный двигатель с ключевыми деталями, разработанными Hidria. Устройство используется в новых моделях Audi A6 и Audi A7. Благодаря первоклассной технологии Hidria эти транспортные средства значительно чище и энергоэффективнее.



Новый двухлитровый гибридный дизельный двигатель с четырьмя цилиндрами, используемый в моделях Audi A6 и Audi A7, представленных в этом году, является более чистым и более энергоэффективным благодаря технологии Hidria, позволяющей современным дизельным транспортным средствам достичь значительно более низкого расхода топлива и выбросов газов, опасных для окружающей среды и для здоровья. Новый привод Audi использует усовершенствованную гибридную систему с напряжением 48 Вольт с так называемой стартер-генераторной технологией. Его ключевые части были разрабо-

таны в Hidria. В дополнение к дизельным двигателям Audi использует эти технологии и в своих бензиновых двигателях.

При ускорении система обеспечивает дополнительный источник питания, а при торможении или движении вниз дает электроэнергию для зарядки аккумуляторов, необходимых для запуска двигателя внутреннего сгорания и электропривода. Благодаря этой инновационной конструкции обе модели Audi A6, а также Audi A7 потребляют менее 4 литров дизельного топлива на 100 километров. Выбросы парниковых газов CO₂ также ниже - менее 125 граммов на километр.

Но это еще не все! Новый дизельный двигатель Audi - первый с четырьмя ци-

линдрами, используемый этим престижным производителем в пятидверных купе, - также оснащен системой холодного запуска дизельной системы Hidria с датчиком давления Optimus PSG. Вместе с мягкой гибридной технологией они еще больше снижают расход топлива. Первоклассное сочетание электрической и классической технологии привода двигателей внутреннего сгорания позволяет современным дизельным автомобилям снижать вредные оксиды азота (NOx) на 30%.

Транспортные средства с инновационной технологией Hidria соответствуют всем действующим в настоящее время строгим экологическим нормам, которые вступят в силу в 2020 году. Это важный вклад Hidria в дальнейшую разработку экологически чистых дизельных автомобилей. Благодаря этой новой «зеленой» технологии они становятся неотъемлемой частью нашего будущего.

▶▶▶ PARTS - MALL

Компания PARTS - MALL, несмотря на свой молодой возраст, одна из самых динамичных и заметных поставщиков рынка aftermarket. История успеха началась в Южной Корее в конце 1998 года. Тогда были сделаны первые инвестиции в огромный склад, выведен первый бренд и создана компания PMC. А уже в 2011 году созданы сбытовые склады в России, Малайзии, Южной Африке, активно заработали филиалы в ОАЭ и КНР.

Сегодня PARTS - MALL - это целое созвездие брендов, в котором PMC занимает особое место, охватывая все группы автокомпонентов, произведен-

ных в Южной Корее. На выставке MIMS - 2018 в Москве она представляла 9 брендов (CAR-DEX, DASHI, UNION, ADDAX-Q, AZTEX, MX и др.), которые подразделяются на 25 товарных групп. Сегодня партнерами PARTS-MALL являются более чем 250 компаний в 73 странах, работающих на рынке aftermarket. Заработав репутацию «экспортера № 1» в Корее, в корпорации перешли к разработке автозапчастей для японских автомобилей, диверсифицируя поставки и рынки сбыта. И сегодня важно отметить, что PARTS-MALL - это не только автозапчасти для корейских автомобилей, но и для других ведущих марок.

На данный момент ассортимент запчастей от компании PARTS-MALL перешагнул за 1.5 миллиона, удвоилось складское наличие в России, на складе в Павловской слободе более чем 4000 наименований. С 2017 года на рынке СНГ были представлены до 80% и выше конкурентоспособных продуктов, среди которых фильтры, тормозные колодки, детали системы подвески, рулевых систем и другие автокомпоненты. Результаты такой последовательной кропотливой работы упрочили положение бренда на рынке СНГ и подтвердили репутацию одного из самых оптимальных по качеству и цене.

▶▶▶ HELLA

HELLA представила интеллектуальные системы автомобильного освещения и электроники на международной выставке IAA COMMERCIAL VEHICLES

Самой важной задачей производителей коммерческого транспорта является повышение безопасности как для профессиональных водителей грузового автотранспорта, так и для других участников дорожного движения. HELLA предлагает специальный портфель продуктов, созданный именно для этой цели. Яркий пример - проекционная технология VISIOTECH, которая работает в качестве системы предупреждения других участников дорожного движения и с помощью

индивидуальных световых знаков обозначает зоны проведения работ. Кроме того, HELLA представила мигающие боковые габаритные огни для прицепов и трейлеров, соответствующие требованиям действующего Регламента ECE R48.

HELLA представляет новую конструкцию фонарей заднего хода и рабочего освещения спецтехники. Новинка оснащена пластиковым корпусом, который полностью защищает металлические части от коррозии. Это



позволяет избежать выезда рабочего освещения из строя и повысить уровень безопасности. Антибликовая технология ZEROGLARE обеспечивает дополнительную безопасность для других участников дорожного движения. Световая сигнализация, например, проблесковые маяки K-LED Blizzard, которые устанавливаются на большегрузный транспорт и тяжелую спецтехнику, помогает людям быть более внимательными при погрузке и разгрузке.

www.automediapro.ru



ВСЕ МАТЕРИАЛЫ НОМЕРА РАЗМЕЩЕНЫ НА САЙТЕ И ПРЕДСТАВЛЕНЫ ШИРОКОМУ КРУГУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ИНТЕРНЕТЕ.

Новостной электронный дайджест «Новости проавтобизнеса» является дополнительным он-лайн каналом, через который вся информация журнала представлена по базе подписчиков в РФ, Белоруссии и Казахстане.

База насчитывает более 30 000 пользователей.

Целевая аудитория – руководители и специалисты компаний-участников рынка автокомпонентов и автосервиса.



«LYNXauto»: 10 лет вместе с вами!

ЭТО ПЕРВЫЙ БОЛЬШОЙ ЮБИЛЕЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ LYNXAUTO ЯПОНСКОЙ КОМПАНИИ АКИТА КАИНАТСУ. ОСЕНЬЮ 2008 ГОДА НАЧАЛСЯ ВЫПУСК ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ, И СЕГОДНЯ В АССОРТИМЕНТЕ ПРЕДСТАВЛЕНО 16 ТОВАРНЫХ ГРУПП. ЗА 10 ПРОШЕДШИХ ЛЕТ В LYNXAUTO ИЗМЕНИЛОСЬ ОЧЕНЬ МНОГОЕ. ВСЕ ЭТО ВРЕМЯ СТРАТЕГИЯ БЫЛА НАПРАВЛЕНА НА ШИРОКОЕ РАЗВИТИЕ ГОРИЗОНТОВ, ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ И АКТИВНУЮ РАБОТУ С ПОСТОЯННЫМИ КЛИЕНТАМИ, ИЗУЧЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ И ТРЕБОВАНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.



Известно, что как назовешь корабль, так он и поплывет...

LYNX – по-английски Рысь – благородное, агрессивное животное, прекрасный хищник, приспособлена к самым суровым условиям.

И на сегодняшний день LYNXauto – это уже более 17000 наименований продукции. Компания не останавливается на достигнутом.

На свой первый юбилей компания пригласила своих друзей и партнеров, тех, с кем она была все 10 лет.





Августовским вечером после выставки MIMS automechanika от причала «Международная выставка» по Москва-реке в путешествие по вечерней столице отправился теплоход ГЖЕЛЬ с приглашенными гостями юбилейного вечера.

Цель команды - сделать сильный узнаваемый бренд, наладить дружеские отношения с клиентом, чтобы он привязался и полюбил бренд LYNXauto.

А мечты становятся явью только с надежными друзьями и партнерами. Для этого команда стремится выполнять свои обещания перед покупателями и нести сильный положительный эмоциональный заряд.

В этот вечер все, кто присутствовали на теплоходе, получили массу самых приятных впечатлений...



СКАЧАТЬ

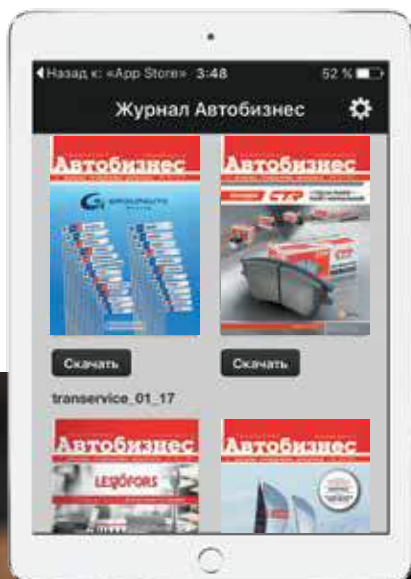


КОММУНИКАЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО
ПОЛНОГО ЦИКЛА

Автобизнес
МЕДИА



Мобильное приложение – «Журнал АВТОБИЗНЕС»



Удобный и современный способ читать журналы на своем мобильном устройстве!

Появление номера происходит в день сдачи журнала в типографию.

Скачать в Google Play, App Store бесплатно



Мобильное приложение «Журнал АВТОБИЗНЕС» можно скачать в Google Play, App Store бесплатно

Valeo

Эксперт в области грузовых автозапчастей

ТОРМОЗНЫЕ СИСТЕМЫ

Единый поставщик
всего ассортимента



КРЫШКИ ТОПЛИВНОГО БАКА

Полный ассортимент
крышек AdBlue

МОТОРЫ СТЕКЛООЧИСТИТЕЛЕЙ

33 новых артикула 24V
100%-ное качество О.Е.
Идеальная посадка
100% ассортимента



СИСТЕМЫ СТЕКЛООЧИСТКИ

Охват грузового парка Европы 99%



СТАРТЕРЫ И ГЕНЕРАТОРЫ

Качество оригинала
для вторичного рынка



СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ

Качество О.Е. для автобусов
и грузовиков на вторичном рынке



СТЕКЛОПОДЪЕМНИКИ

24 артикула по самым последним технологиям,
подходящие для 1,2 млн. грузовиков Европы



СЦЕПЛЕНИЯ

Каждый второй грузовый автомобиль Европы
оборудован сцеплением Valeo



ОХЛАЖДЕНИЕ ДВИГАТЕЛЯ

Продукция безупречного качества



КЛИМАТ КОНТРОЛЬ

Предложение Valeo О.Е.
для большинства
самых популярных моделей



www.techassist.com
<https://ru.valeoservice.com/ru>



• Скачайте бесплатное приложение «Наведи!» из App Store или Google Play и запустите его.
• Наведите мобильное устройство на эту страницу, и вы увидите то, что скрыто!

Valeo
Service

TRUST THE SPECIALIST

We care
4you

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ: ВЫБИРАЙ ПРАВИЛЬНО! ПРЕМИАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ – ОРИГИНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО



www.grouppautororus.ru

