

# аВТО

№12 Декабрь 2019

КОМПОНЕНТЫ



**Рынок:**  
предварительные итоги года

**Зимние аксессуары,**  
автохимия и детейлинг

**ТЕМА НОМЕРА:**

# ЛУЧШИЕ

**НА РЫНКЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ  
И СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ**

Ищите журнал в App Store и Google Play



[www.a-kt.ru](http://www.a-kt.ru)

# автО

КОМПОНЕНТЫ



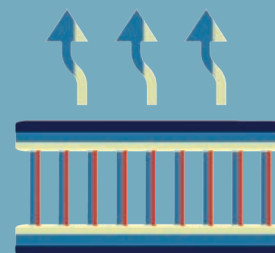
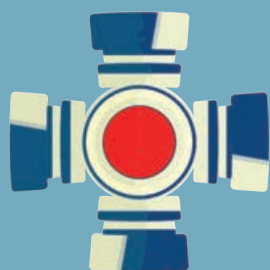
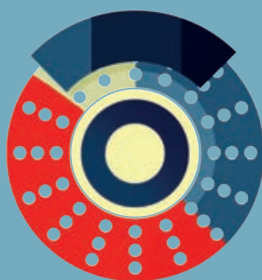
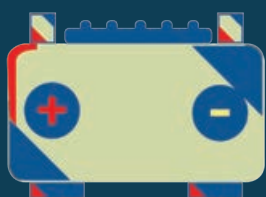
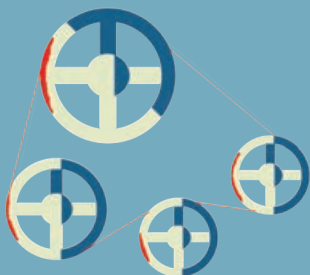
# Читайте

электронную версию

нашего журнала на своих планшетах

Ищите нас в Google Play и App Store





# YES WE HAVE

*30.000 артикулов • 140 товарных линеек • ассортимент для азиатских, американских и европейских автомобилей*

НОВЫЙ СКЛАД  
ОБЩЕЙ  
ПЛОЩАДЬЮ  
53.000 КВ.М.



**МЫ РАСШИРЯЕМ  
ЕВРОПЕЙСКИЙ  
АССОРТИМЕНТ**

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

**JAPANPARTS** GROUP

Japanparts ashika JapKo



## Здравствуй, читатель!



**И**дут последние дни уходящего года, который стал не самым простым для всей автомобильной отрасли нашей страны. Вместе с тем для многих 2019 год навсегда останется важной точкой роста, за счет переосмысления бизнес-стратегий, открытия неожиданных перспектив и внедрения нетривиальных решений.

Сегодня большая часть экспертов и игроков рынка сходятся во мнении, что роста потребительского спроса мы еще долго не увидим. Но наращивать прибыль получится за счет повышения эффективности бизнеса, который теперь должен сфокусироваться на удовлетворении запросов клиента. Разумеется, кому-то придется покинуть рынок, но те, кто оседлает тренды, серьезно укрепят свои позиции.

В предновогоднем номере журнала мы постарались максимально объективно рассказать о текущем состоянии отрасли, дать советы и прогнозы на будущее. В этом нам помогли ведущие эксперты *aftermarket*, а также директор аналитического агентства «Автомостат» Сергей Целиков.

Говорить об итогах года в отрыве от лучших представителей мира автокомпонентов было бы бестактно, поэтому мы приводим подробный отчет о премии «Мировые автомобильные компоненты» и даем сравнительный анализ позиций брендов-победителей по стратегически важным сегментам.

Бизнес бизнесом, но и о праздниках забывать нельзя. Мы подготовили для наших читателей список идей для новогоднего подарка, чтобы презент был оригинальным, полезным и запомнился надолго. Кроме того, в преддверии снежных каникул мы даем обзор очень нужных зимних аксессуаров.

Пусть ваши праздники будут теплыми, несмотря на трескучие морозы. Бизнес — успешным, а родные и близкие люди — счастливыми.

Большое спасибо, что были с нами весь этот год. За то, что поддерживали нас, делились информацией и аналитикой, участвовали в наших проектах. Успех следующего года напрямую зависит от каждого из нас. Предлагаем провести и 2020 год вместе!

Счастливого Нового года и Рождества!

С уважением, Иван Лапырин,  
главный редактор журнала.



Мировые  
Автомобильные  
Компоненты



ОТКРЫТЫЙ ДЕЛОВОЙ ФОРУМ  
УЧАСТНИКОВ РЫНКА АВТОКОМПОНЕНТОВ

# ШАТЕ-М ФОРУМ

**В программе форума:**



Доклады и тренинги  
от ведущих экспертов  
автобизнеса



Дискуссии  
с представителями  
флагманских брендов  
автозапчастей



Личное общение  
посетителей форума

20 марта

2020

КАЗАНЬ

KORSTON CLUB HOTEL

ул. Николая Ершова, 1А

SHATE-FORUM.RU



**Главный редактор**  
Иван Лапырин  
lapyrin@a-kt.ru

**Редактор**  
Анастасия Федоткина

**Арт-директор**  
Андрей Стоцкий

**Художник**  
Алексей Шухардин

**Корректор**  
Вероника Матвеева

**Аналитический отдел**  
research@maks-m.com

**Над номером работали:**  
Анастасия Федоткина, Владимир Кузьменко,  
Сергей Дьяконов, Александр Шубин, Дмитрий Лазо

**Отдел распространения**  
distrib@maks-m.com

**Отдел рекламы**  
Руководитель – Тамара Поторочина  
p.tamara@maks-m.com  
Тел.: +7(495) 955-90-80,  
E-mail: reklama@maks-m.com

**Руководитель проекта**  
Елена Баракина  
f.elena@maks-m.com

**Контактная информация:**  
107996, г. Москва,  
ул. Бутлерова, 176, 6 этаж  
Тел.: +7(495) 955-90-80  
Факс: +7(495) 955-90-80  
Редакция - E-mail: red@maks-m.com

Отпечатано в ООО «Юнион Принт»,  
603022, г. Нижний Новгород, Окский съезд, 2.  
Тираж 45000 экз. Выходит ежемесячно.  
Журнал зарегистрирован в Федеральной  
службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций  
Регистрационный номер  
ПИ № ФС77-47177 от 03.11.2011  
Учредитель И. Г. Баракин

Ответственность за точность опубликованной  
информации несут авторы публикаций.  
За содержание рекламных материалов редак-  
ция ответственности не несет. Перепечатка  
материалов, опубликованных в журнале,  
допускается только с разрешения ООО «Макс  
Медиа Групп». При цитировании ссылка на  
журнал «Автокомпоненты» обязательна.

*RM* Материал на правах рекламы.  
Подписано в печать 5.12. 2019 г.

Распространяется во всех регионах России,  
странах СНГ и Балтии, дальнего зарубежья.  
Цена свободная.



# Содержание

Премия «Мировые автомобильные компоненты» – персоны и бренды.....	10–29	Сергей Целиков: в следующем году рынок ждет еще больший спад.....	32
Человек года премии МАК.....	30	Праздник: идеи для новогоднего подарка.....	72
Позиции брендов: доля продаж по ключевым категориям aftermarket.....	40	Самые нужные зимние аксессуары.....	62
Александр Суходоля: обучение становится основой бизнес-процессов.....	36	Детейлинг появился раньше, чем автомобиль.....	54
		Предварительные итоги авторынка.....	48
		Премия «Золотой ключ – выбор СТО».....	68

## Ученье свет

МК KASHIYAMA CORP. продолжает активную маркетинговую поддержку своего бренда. Прошедшей осенью, совместно с компанией DENSO, МК KASHIYAMA CORP. успешно провела ряд технических семинаров в городах: Ростов-на-Дону, Новосибирск, Краснодар и Владивосток. Каждому участнику семинара был вручен сертификат о прохождении обучения.



**EXIDE**<sup>®</sup>  
BATTERIES

МОРОЗНОЕ УТРО  
БЕЗ СЮРПРИЗОВ

NEW



MATCHING  
QUALITY  
PART

[www.exide.com](http://www.exide.com)  
[www.exidetechologies.ru](http://www.exidetechologies.ru)

**«АККУМУЛЯТОР ГОДА»**  
по версии Премии «МАК-2018», «МАК-2019»

## Уникальное решение

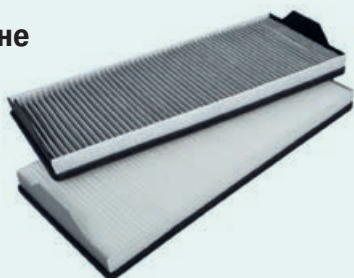


Компания MEYLE представила комплект датчика ABS. Решение позволяет произвести точечную замену неисправного датчика ABS и импульсного кольца. В настоящее время подобное решение предлагается исключительно компанией MEYLE. До недавнего времени при повреждении датчика ABS неисправным импульсным кольцом приходилось производить замену ступицы колеса в сборе. Подобный ремонт крайне затратен, причем как для автовладельца, так и для СТО.

Компания предложила свое решение проблемы, ведь в большинстве случаев ступица колеса остается полностью исправной, и ее можно эксплуатировать дальше. Новый продукт доступен для автомобилей Audi A3, VW Golf, VW Jetta, SEAT Altea и SEAT Leon.

## Больше чистого воздуха в салоне

АО «Автоагрегат» (г. Ливны) начало производство салонных фильтров ЭФВ 199.1109080 (противопыльный) и ЭФВ 199.1109080-10 (угольный) для автомобилей КАМАЗ: 5000, 6000 - serie, 5490, 65206 с двигателем MERCEDES OM 457 LA.



## Штурманские фонари со всеми типами подключения

Компания Osram пополнила ассортимент продукции для салонного освещения. Новинкой стал светодиодный фонарь для чтения ONYX COPILOT с USB-разъемом. Теперь производитель предлагает штурманские фонари со всеми типами подключения – от прикуривателя (ONYX M-7), бортовой сети легкового или грузового автомобиля (ONYX L-7) и USB-порта.

В компании отметили, что светодиодные фонари с цветовой температурой 3200 К и интенсивностью светового потока 20 лм светят ярко, но не слепят глаза, теплый свет комфортен для чтения. Гибкая ножка длиной 37 см позволяет точно направить свет в нужную зону, кнопка включения/выключения удобно расположена на корпусе.

Основными преимуществами новинки компания назвала уменьшение на 99,5% количества содержащихся в салоне автомобиля вредных газов, пыли, грибных спор, сажи, цветочной пыльцы, а также мельчайших частиц.

## Термостаты для BMW и VAG

Компания LUZAR представила новые термостаты для широкой линейки автомобилей BMW с дизельными двигателями 2.0D/3.0D и линейки автомобилей концерна VAG с наиболее популярными двигателями.

Также расширилась линейка «зимних» и «летних» термостатов – «зимний» для автомобиля Lada 2190-2192 «Гранта», «Калина II», Datsun on-Do/mi-Do.

Термостат представляет собой «термоэлемент» без корпуса и предназначен для повышения качества температуры в салоне автомобиля. А также два новых «летних» и два новых «зимних» термостата для парка автомобилей VAZ 2101-2107 «Классика» и VAZ 2108-21099, 2113-2115 «Самара», «Спутник».

В 2016 году компания запустила программу специальных «тюнинговых» «зимних» термостатов, предназначенных для более позднего открытия «большого контура» и, тем самым, повышения температуры в салоне автомобиля и создания более комфортных условий автомобилиста. Успех программы подтвердили множественные отзывы потребителей, и по их запросам была разработана и

расширена номенклатура «тюнинговых» термостатов для оптимизации работы двигателя в условиях летней эксплуатации. «Летние» термостаты имеют пониженную на 10°C температуру открытия, что позволяет сбалансировать температуру двигателя на наиболее эффективном для двигателя значении. Кроме того, пониженная температура более оптимальна для изношенных двигателей.



## Новый продукт Castrol

Производитель расширил линейку масел GTX за счет синтетического моторного масла Castrol GTX 5W-30 C4. Новинка поступила в продажу летом 2019 года. Технология "Castrol GTX Double Actionformula", применяемая в новом продукте, позволяет обеспечить повышенную защиту и ресурс двигателя, эффективно удаляя все загрязнения.

Масло обладает усиленными моющими и диспергирующими свойствами, защищая двигатель от образования различных типов отложений, значительно превосходя требования отраслевого стандарта ACEA C4.

GTX 5W-30 C4 создано для дизельных двигателей Renault и Nissan последнего поколения, оснащенных противосажевыми фильтрами. Оно также подходит для таких популярных моделей, как Renault Duster, Renault Koleos, Nissan X-Trail, Nissan Pathfinder, Infiniti QX60, Infiniti QX70 и других.



## Полностью пластиковый топливный насос

Компания Pierburg рассказала о запуске в серийное производство нового, полностью пластикового топливного насоса для ряда моделей GM. Деталь разработана совместно компаниями Pierburg, Swoboda, BASF и концерном General Motors, она выпускается на заводе Pierburg в городе Фонтейн-Инн в штате Южная Каролина, США, и устанавливается на кроссоверы Cadillac XT4 (2019 г.).

Установленный на двигателе насос перенаправляет пары топлива от системы контроля выбросов испарений топлива EVAP (Evaporative emission control) напрямую в мотор. При применении детали увеличивается эффективность работы двигателя, а также снижается уровень вредных выбросов в атмосферу.



Список важных дел:

1. ~~Мягкая зимняя для~~
2. ~~Зимние шины~~
3. ~~Звонки пометить на зимние~~

к зиме 2019г

[www.heymobil.de](http://www.heymobil.de)

alca  
Germany

\*\*\*\*\*  
WINTER  
Graphit  
Wische  
500mm

alca ORIGINAL QUALITÄT

## Датчики для современных машин

Компания TMD Friction начала поставки на российский рынок новых датчиков частоты вращения колес под брендом Textar. В портфель вошли свыше 250 артикулов активных и пассивных датчиков ABS, которые обеспечивают широкое покрытие автопарка и будут последовательно расширяться.

На большинстве современных моделей машин применяются активные датчики. Они более сложные в устройстве и требуют внешнего питания. Активные датчики регистрируют сигналы, поступающие с закрепленного на ступице колеса энкодера – импульсного кольца с постоянным магнитом, и измеряют магнитное поле в поперечном направлении, определяя не только скорость, но и направление движения. Некоторые активные датчики бренда используют в качестве источника данных зубчатое колесо вместо магнитного фониического кольца. Размеры и соединения датчиков полностью идентичны оригинальным деталям, что обеспечивает простоту монтажа.



## Детали для суровых условий

Компания TRIALLI представила новую линейку товаров - буферы хода сжатия амортизаторов и ремонтные комплекты амортизаторов для автомобилей Lada, Renault, Kia, Ford, Mazda и Volvo.

Буферы хода сжатия для автомобилей Lada и Renault разработаны специально для суровых условий эксплуатации в России, с учетом специфики дорог и погодных условий. Детали имеют специально разработанную форму и изготавливаются из пенополиуретана, имеющего лучшие характеристики. Таким образом достигаются более высокие характеристики демпфирования, износостойкость и срок службы, минимальный уровень шума, а также устойчивость к низким температурам.



## 16 новых артикулов

Компания Carberry сообщила о расширении ассортимента вентиляторов отопителя и радиатора, выпускаемых под брендом FREE-Z. Обновление включило в себя 16 новых артикулов.

## Новое поколение фрикционных шин



Компания Bridgestone Россия и СНГ объявила о запуске в производство новой зимней нешипованной шины, предназначенной для кроссоверов и внедорожников, – Blizzak DM-V3.

Производитель обещает усиленное сцепление на льду, улучшенный отвод воды и тяговые характеристики. В производстве шины были использованы: инновационная резиновая смесь Active MultiCell Compound II, треугольные блоки протектора и дополнительные центральные канавки. Применение такой резиновой смеси рассчитано на сокращение тормозного пути на льду на 9% по сравнению с предыдущим поколением.

Благодаря повышенной жесткости блоков протектора, за счет увеличения их размера, уменьшается деформация и на 25% повышается износостойкость шины по сравнению с предшествующей моделью Blizzak DM-V2.

Первые шины новой модели появятся в продаже на российском рынке в декабре. Она будет доступна в 69 типоразмерах, из них 12 поступят в продажу в 2019 году, остальные 57 появятся в магазинах в следующем сезоне. На российском рынке будут представлены Blizzak DM-V3 как российского, так и зарубежного производства.

## Двигатели оснастили голосом

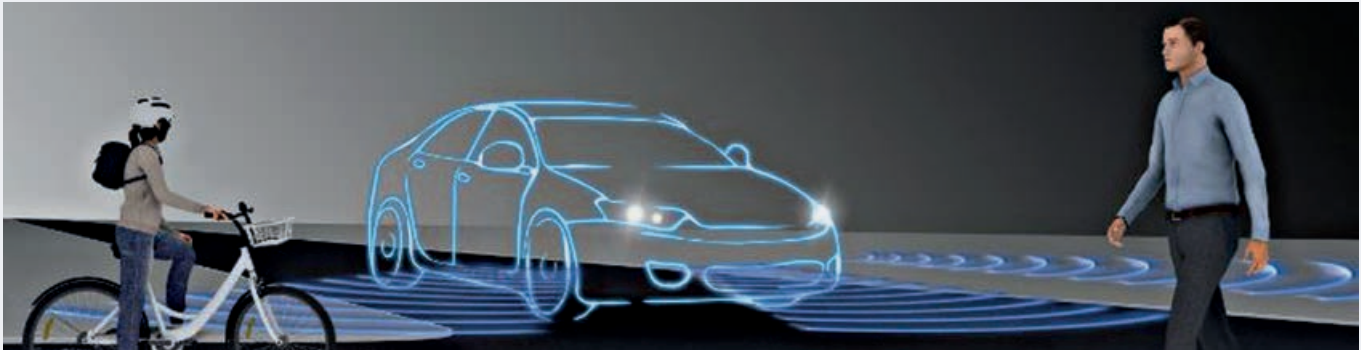
Компания HELLA разработала систему имитации звука традиционного двигателя внутреннего сгорания для применения на автомобилях с бесшумным двигателем, которыми оснащаются электромобили. Сделано это в угоду безопасности, чтобы пешеходы и другие участники дорожного движения могли заранее услышать приближение транспортного средства.

Впервые компания представила новую систему акустического оповещения автомобиля (AVAS) на ведущей международной выставке городского транспорта Busworld Europe 2019 в Брюсселе.

С 1 июля 2019 года на территории Европейского союза применяются требования об оснащении новых электрических автомобилей, автомобилей на топливных элементах и гибридов системами имитации звука двигателя внутреннего сгорания. Такое решение принято

для обеспечения безопасности на дорогах для пешеходов, велосипедистов, а также слепых или слабовидящих людей. Благодаря искусственному звуку двигателя приближение этих бесшумных автомобилей можно слышать очень отчетливо. Аналогичные требования по генерации шума двигателя также действуют на рынках США и Китая.

Система AVAS автоматически генерирует звук на скорости 20 км/ч и ниже. Также искусственный шум двигателя включается при движении задним ходом. На скоростях выше 20 км/ч он отключается, так как при этой скорости движения отчетливо слышен шум колес автомобиля. Стандартный звук двигателя хранится на компактном электронном блоке, который можно установить на автомобиль. По требованию клиентов может быть разработан и шум двигателя с индивидуальными параметрами.



# ДЛЯ ВАШЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ ...



# ВАЖНА КАЖДАЯ ДЕТАЛЬ АВТОМОБИЛЯ

[www.heynermobil.de](http://www.heynermobil.de)





# МАК: лучшие в отрасли

**В этом номере мы подробно рассказываем об итогах главного отраслевого события aftermarket – премии «Мировые автомобильные компоненты». В этом году она получилась уникальной, так как отмечала не только бренды, но и знаковых людей в системе автобизнеса.**

**Подготовил Иван Лапырин**

Кроме того, в список номинаций премии 2019 года были добавлены новые категории. Премия МАК всегда максимально полно отражала aftermarket, сохранив актуальность и в этом году. Дебютными номинациями были отмечены лучшие в стремительно растущем сегменте электрон-

ных запчастей, а также компании, заботящиеся о сохранении окружающей среды.

Но главным сюрпризом премии МАК-2019 стало определение знаковых персон автомобильной отрасли России, ведь, как известно, успех любого бизнеса определяют именно люди. Впервые на сцену поднялись человек года, лучший технический тренер и эксперт, внесший

значительный вклад в развитие автомобильной отрасли страны.

По результатам голосования «новые» статуэтки получили: в номинации «Человек года в автомобильной индустрии» – Борис Агеев, директор по маркетингу Groupauto Russia; «За вклад в развитие автомобильной отрасли» – директор аналитического агентства «Автостат» Сергей Целиков и глава качества и технической поддержки клиентов компании Hella Александр Суходола за «Лучшую техническую поддержку клиентов».

Напомним, что VIII церемония награждения премии «Мировые автомобильные компоненты» (МАК) прошла 31 октября в парадном зале ресторана «Фьюжн» в «Крокус Сити Молл». Премия проводится ежегодно с 2012 года, она официально зарегистрирована и имеет собственный торговый знак №617850.

За время проведения мероприятия в нем участвовало более 500 производителей из 23 стран мира, а в потребительских номинациях проголосовали свыше 150 000 человек, были награждены 189 лауреатов и привлечены более 140 отраслевых экспертов.

Информационным сопровождением премии занимаются свыше 50 крупных СМИ, включая ТВ и радио. Материалы о МАК размещают представители брендов, дистрибьюторы, магазины запчастей, СТО, профессиональные ассоциации, аналитические и маркетинговые агентства. Информационный охват до и после премии превышает 600 000 человек.

Ежегодно победителей премии МАК, учрежденной издательским домом «Макс Медиа Групп», выбирают профессионалы и конечные потребители



запчастей. Претенденты на победу боролись в 16 номинациях, кроме того, были вручены специальные награды. Более детальная информация доступна на официальном сайте МАК – [www.mak-award.ru](http://www.mak-award.ru).

А сейчас мы предлагаем познакомиться с победителями премии МАК-2019, которые расскажут о своем видении рынка автокомпонентов России, дадут прогноз по его развитию, а также поделятся впечатлениями о МАК-2019.

**Номинация  
«Аккумулятор года»,  
выбор потребителя –  
бренд Exide**

**Роман Герасимов –  
директор по продажам  
и маркетингу в России  
и Республике Беларусь,  
компания Exide:**

Вся наша команда испытывает гордость и искреннюю радость от того, что аккумуляторы бренда Exide второй раз удостоиваются статуэтки премии МАК в номинации «Лучший аккумулятор года». В этом году нас выбрали потребители, что подтверждает наши усилия по продвижению и популяризации продукции европейского лидера в накоплении и хранении энергии Exide.

Кроме того, премия МАК – это ежегодное собрание лидеров сообщества автомобильных компонентов, где номинация на

премию является поводом получить заслуженные комплименты от смежников и партнеров по подотрасли, узнать самые горячие новости и увидеть знакомые лица.

Многолетние усилия нашей российской команды по продвижению брендов Exide и TUDOR в высококонкурентной среде источников тока – это залог сегодняшней и будущих побед и увеличения продаж, уверенности надежного старта у конечных потребителей. В настоящий момент Exide имеет самую широкую линейку аккумуляторов для всех видов транспортной техники, у нас полностью поменялась логи-

стика, были успешно выведены на рынок новые ассортиментные позиции. Все это прекрасный фундамент будущего развития компании в России.

Сегодня более 75% новых автомобилей выпускается в Европе с системой Start-Stop и другими системами, приводящими к уменьшению выбросов диоксида углерода в окружающую среду. И все они укомплектованы новыми аккумуляторами AGM и EFB. И именно в этих сегментах мы имеем устойчивое лидерство и рост в том числе и в России, что позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее.

Мы растем и завоевываем дальнейшую популярность у профессионалов и наиболее продвинутой части автолюбителей, интерес к автомобилям Start-Stop подстегивает наше развитие. Экстремальный интерес к электромобилям, кажется, должен перевернуть всю отрасль автомобильных компонентов, но старый и проверенный свинцовый аккумулятор, тем не менее, присутствует в большинстве новых транспортных средств, как надежное средство вспомогательного источника энергии для сложных электронных систем экологически безопасного автомобиля.

В 2020 году мы не планируем останавливаться на достигнутом. Планируем идти вперед, открыто принимать вызовы рынка, гибко совершенствовать систему логистики и дистрибуции. Мы уверены в качестве и высоких технологиях нашего продукта и продолжим нести эту уверенность дистрибьюторам и конечным потребителям.

Читателям журнала в новом году хочется пожелать много энергии, уверенности в себе, никогда не сдаваться, искать и находить достойный выход из любых ситуаций. А также новых благоприятных возможностей и поводов раскрыть свои таланты и умения.





**Номинация «Бренд года – детали подвески и рулевого управления», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд CTR**

**Роман Картузов, исполнительный директор CTR RUS:**

Соревнование в рамках премии «Мировые автомобильные компоненты» – это хорошая проверка, насколько наш бренд выдерживает конкуренцию и востребован потребителями. В премии МАК участвовать всегда волнительно, ведь в ней принимают участие достойные и сильные бренды, голосование проводится открыто, выбор делают профессионалы и, что самое важное, конечные потребители.

CTR – это стабильность во всем хорошем, поэтому мы принимаем участие в премии третий год подряд и побеждаем также третий год подряд!

Почему? Нашему бренду вот уже без малого 50 лет доверяют крупные автопроизводители по всему миру. Мы рады, что смогли убедить в этом и наших российских покупателей. Вся продукция CTR для рынка aftermarket производится по тем же передовым технологиям, с использованием высококачественного сырья и инновацион-

ных материалов, как и для ОЕ. При этом мы понимаем рынок и стараемся держать цены на свой премиальный продукт в среднем диапазоне.

Среди нашей продукции традиционно наиболее востребованными позициями являются детали подвески и рулевого управления для японских и корейских автомобилей. Однако за последние несколько лет мы подняли свой американский и европейский ассортимент, закрыв наиболее хо-

довые позиции на рынке. Об этом свидетельствует рост продаж CTR в средней части и южных регионах России. Уходящий, 2019 год оправдал наши ожидания в продажах, несмотря на явную стагнацию на рынке, мы делали ставку на рост не менее 5% и смогли этот рост поддержать за счет оптимальной цены при качестве ОЕ.

А главным проектом 2019 года стал запуск гарантийной программы CTR для СТО. До конца года мы планируем сертифи-

цировать около 50 станций по всей России. Пользуясь случаем, хотим пригласить надежные сервисы присоединиться! В планах на 2020 год реализовывать эту программу и увеличивать количество участников, а также начать аналогичный проект с магазинами.

Поздравляем читателей любимого издания с Новым годом! Желаем уютного праздника в кругу родных и близких. Пусть в новом году у вас появятся новые высокие цели. Соревнуйтесь и побеждайте!

**Номинация «Свечи зажигания года», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд NGK**

**Дмитрий Карлин, директор по продажам и маркетингу NGK Spark Plugs Евразия:**

От имени всех сотрудников компании NGK выражаем свою признательность всем, кто проголосовал за нас в номинации «Свечи зажигания», всем потребителям нашей продукции. Ежегодная премия «Мировые автомобильные компоненты» стала значимым событием для российского автомобильного вторичного рынка. Высокая





работы поставщиков автокомпонентов.

Поздравляем читателей журнала с Новым годом – 2020. Хотелось пожелать всем успехов, новых побед, благополучия и здоровья. Пусть в новом году вам сопутствует удача!

**Номинация «Сцепление года», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд LuK**

**Дмитрий Васенин, менеджер по маркетингу компании Schaeffler:**

Для нас, как, скорее всего, и для других компаний, победа в премии «Мировые автомобильные компоненты» – это одно из подтверждений правильности выбранной нами стратегии. Уже на протяжении 8 лет потребители и эксперты отдают свои голоса за сцепления LuK, что свидетельствует о высоком качестве и востребованности продукта. В свою очередь, потребители нередко ориентируются на результаты этой премии, чтобы подобрать проверенные, надежные запасные части и ремонтные решения для своих автомобилей. Поэтому

оценка потребителей и получение премии в России еще раз подтверждают лидирующие позиции бренда и свидетельствуют об успешном продвижении на рынке.

Успех нашей продукции обеспечили инновационные решения, бескомпромиссное качество, непревзойденная точность – все то, что укрепляет доверие к бренду NGK день за днем. Благодаря высокотехнологичному оборудованию и повышенным требованиям к технической экспертизе компания NGK остается лидером на рынке автокомпонентов уже не первый год. Мы благодарим наших покупателей за высокие оценки и признание нашего бренда лучшим. Ежегодно мы успешно расширяем линейку свечей зажигания, позволяя все большему числу автомобильных двигателей раскрыть свой потенциал.

В нашей продуктовой линейке, безусловно, самой востребованной группой являются свечи зажигания. Также крайне высокий спрос показывает новая продуктовая группа – датчики положения и частоты вращения коленвала/распредвала.

Уходящий год стал довольно успешным для нашей компании. Мы очень комфортно ощущаем

себя на рынке. По статистике, доля NGK в мире – это 80–90%, в России она пока составляет около 40% и продолжает расти.

Подводя итоги года, хочется отметить пару важных событий в автомобильной индустрии – это выставка MIMS Automechanika, которая каждый год собирает профессионалов индустрии. Она позволяет осуществить прямые контакты с ключевыми дистрибьюторами, крупными рознич-

ными сетями, закупщиками из всех регионов России.

И второе важное событие – премия MAK-2019.

Премия присуждают как обычные потребители продукции, так и экспертный профессиональный совет после тщательного сравнительного анализа представленных на рынке товаров. Поэтому признание, а значит, доверие являются высшей оценкой



**Номинация «Торозные колодки» бренд TEXTAR**

зультаты премии важны как для компаний – производителей автозапчастей, так и для обычных водителей, которые заботятся о своем автомобиле.

На наш взгляд, победу сцеплениям под брендом LuK обеспечил системный подход компании Schaeffler к разработке и поддержке своей продукции.

Динамичное внедрение инновационных решений инженерами Schaeffler при разработке позволяет постоянно улучшать эксплуатационные характеристики каждой детали, а использование передовых технологий сборки обеспечивает высокоточное исполнение наших решений.

В результате мы реализуем высококачественные детали и ремонтные решения, одновременно предлагая комплексную техническую поддержку и высокий уровень сервиса. Наши технические специалисты проводят обучение по профессиональной замене вышедших из строя компонентов как в собственных технических центрах, так и на станциях технического обслуживания по всей стране. Такой подход высоко оценивается специалистами независимого рынка автозапчастей и является залогом успеха нашей продукции.



**Номинация «Щетки стеклоочистителя года», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд HEYNER.**  
**Номинация «Автомобильные инструменты – домкраты» – бренд alca**

**Том Хейнер,**  
**директор alca mobil**  
**logistics+services gmbh:**

Впечатления от премии «Мировые автомобильные компоненты» 2019 года у нас, как всегда, самые яркие и положительные. Признание в рамках отраслевой премии – показатель того, что наша работа заметна и успешна. Мы соревнуемся с сильнейшими на российском рынке, поэтому особенно рады высокой оценке.

Залогом успеха наших брендов является в первую очередь

высокое качество продукции, которое и порождает доверие. Не менее важны оптимальное ценообразование, широкий ассортимент, инновации и сервисная поддержка клиентов.

В рамках бренда alca мы стремимся к идеальному балансу цены и качества. В России у нас представлен очень широкий ассортимент продукции. В этом году высокую отметку получили наши домкраты разных видов – ромбические, гидравлические, подкатные. Это действительно надежная линейка товаров, которые пользуются высоким спросом у автолюбителей.

Отрадно, что и наш премиальный бренд HEYNER был отмечен жюри. Он заслужил награду в номинации «Лучшие щетки стеклоочистителя» уже второй раз. Полагаю, что высокой оценки заслужили инновационные решения при производстве щеток, проработанный дизайн и конструкция, а также их высочайшее качество.

Отмечу, что для брендов alca и HEYNER флагманские продукты – это щетки стеклоочистителя и автоаксессуары. Мы постоянно совершенствуемся, развиваем и дополняем ассортиментную линейку, чтобы соответствовать современным



запросам клиентов. В рамках бренда HEYNER мы предлагаем также высококачественные детские сиденья, которые приобретают на рынке все большую популярность.

В прошлом году мы отметили 25-летний юбилей. За это время из маленького семейного предприятия в Германии мы превратились в международную компанию, продукция которой представлена более чем в 80 странах. Все это результат упорной работы нашей команды и активных дистрибьюторов на местах.

В этом году мы продолжили работу над развитием, приняли участие в московской выставке MIMS, расширили медийное присутствие и вновь стали победителями ведущей отраслевой премии МАК.

От всей души поздравляем читателей журнала с наступающими праздниками. Желаем роста и высоких достижений во всех областях жизни. Движение – это жизнь, для нашей околоавтомобильной сферы деятельности это особенно актуально. Пусть в 2020 году реализуются все намеченные цели и останется место для приятных сюрпризов судьбы.



### Номинация «Электроника. Электроника», выбор потребителя – бренд Bosch

**Иван Денисов, продукт-специалист Bosch по комфорт-электронике:**

Премия «Мировые автомобильные компоненты» – представительная награда в отрасли автобизнеса. Ежегодно мы

следим за результатами голосования и рады представлять среди участников бренд Bosch. На премии присутствуют достойные соперники и конкуренты, приятно быть среди лучших номинантов и оказаться в числе победителей. Мы рады сообщать нашим партнерам и потребителям о наших успехах и наградах. На протяжении своей истории компания Bosch развивала множество автомобильных компо-

нентов, делая их надежными и качественными. Мы рады, что бренд Bosch заслужил доверие как потребителей, так и профессионалов автобизнеса.

В современном мире все большую роль в автомобиле играют электрические системы и компоненты. Bosch является одним из лидеров развития этого направления. Поэтому вдвойне приятно получить награду премии «Мировые автомобильные компоненты» в номинации «Электрика и электроника».

Когда-то Bosch являлся пионером в области развития электроники в автомобиле и систем управления двигателями. Сейчас компания активно работает над созданием комплекса инновационных средств и технологий для беспилотных автомобилей. Но даже для сегодняшних водителей компоненты электрических систем по-прежнему остаются крайне актуальными. Электродвигатели и сервоприводы, электромоторы охлаждения двигателя, датчики, электрические водяные насосы – компания Bosch выпускает все вплоть до предохранителей и реле.

В настоящее время Bosch активно инвестирует в разработку технологий для мобильности. Так, в Штутгарте совместно с



Daimler создана первая в мире действующая система автоматизированной парковки, где автомобили могут парковаться самостоятельно без участия водителя.

Уходящий год был очередным вызовом и «челленджем» для многих участников автомобильного бизнеса, и Bosch не исключение. Мы достойно справились со сложностями и сохраняем лидерские позиции на рынке. Согласно независимым исследованиям, Bosch в России вошел в тройку международных компаний с лучшей репутацией. Это является большим достижением для нас.

В 2020 году мы хотим приумножить наши успехи и будем укреплять позиции на рынке во множестве своих товарных категорий. Для Bosch Россия остается рынком с высоким потенциалом развития.

От лица компании Bosch я поздравляю всех читателей журнала «Автокомпоненты» с наступающим Новым годом. Желаем вам процветания и успехов в бизнесе, счастья, здоровья. Будем рады видеть всех вас в числе наших партнеров и клиентов. Благодарим за доверие к бренду Bosch.



**Номинация «Динамичное развитие корейского бренда в России» - бренд SPEEDMATE**

**Надир Сяинов, руководитель направления «Корея» компании АО «Авто-Евро»:**

Прежде всего, хочется поблагодарить организаторов премии «Мировые автомобильные компоненты» за проведение столь значимого события. А также экспертов за выбор бренда SPEEDMATE. Я считаю очень важным, чтобы результаты на-

шего труда были востребованы и приносили пользу, и победа в премии подтверждает, что мы двигаемся в верном направлении.

Я уверен, что определяющим фактором в нашей победе является качество предлагаемой продукции, которое оценили наши партнеры. Также немаловажным является фактор доверия к продукции, ведь она на 100% made in Korea.

Если говорить о наиболее востребованных товарах, то это, конечно же, расходники, к которым можно отнести все виды фильтров и детали тормозной системы. Очень популярны группа «Детали сцепления», комплекты ГРМ. Хочу отметить, что качество наших автокомпонентов эквивалентно качеству ОЕ.

А главным итогом года стало то, что бренд SPEEDMATE становится более узнаваемым, мы видим активный спрос и получаем положительные отзывы. Что касается компании в целом, то, несмотря на сложность, с которыми мы сталкиваемся, мы открыли склад в г. Ярославле, начали работу розничные точки, и в перспективе мы планируем только увеличивать свое присутствие на рынке.



К основным событиям отрасли я бы отнес выставку MIMS-2019. В этом году, из-за отсутствия экспозиции во Франкфурте, наш стенд вызвал большой интерес среди профессионалов рынка. Это позволило встретиться с существующими партнерами нашей компании, а также познакомиться с новыми.

Конечно же, основной наш план на 2020 год – это сохранить лидирующее положение на рынке автозапчастей. И я уверен, что благодаря нашему коллективу – команде профессионалов, а также нашим партнерам у нас это получится!

Уважаемые читатели, позволяю от всего коллектива компании «Авто-Евро» поздравить вас с наступающим 2020 годом!

Благодарим вас за сотрудничество в уходящем году, желаем удачи в достижении новых целей, пусть Новый год откроет новые горизонты, а накопленный опыт поможет реализовать задуманное!

Пусть вас всегда согревает тепло семейного очага и удача сопутствует вам! Здоровья и благополучия вам и вашим близким!

### Номинация «Фильтр года – отечественный бренд», выбор экспертов – бренд «Ливны»

**Волченнов Сергей, директор по маркетингу АО «Автоном»:**

Подведение итогов года – это всегда положительный момент, ты понимаешь, где находишься, какие перспективы на рынке, кто лидер и куда развиваться дальше. Премия «Международные автомобильные компоненты» как раз и делает эту работу, и делает очень хорошо! Церемония вручения с каждым годом становится все ярче и интереснее, на ней собираются основные игроки на рынке автокомпонентов большинства сегментов, и даже в кулуарах не утихают споры и идет большой обмен информацией.

Мы стараемся дать потребителю нашей продукции отличный продукт в оптимальном соотношении.

И премия МАК подтверждает успех нашей работы. Шесть лет подряд фильтры торговой марки «Ливны» становятся победителями в номинации «Фильтр года – отечественный производитель», и это говорит о многом!



О многом говорит и растущий спрос со стороны потребителей. В нашей продуктовой линейке сегодня наиболее востребованы фильтры и фильтроэлементы для грузовых автомобилей, выпущенных в России и странах

СНГ, чему есть ряд причин. Во-первых, АО «Автоагрегат» (г. Ливны) является поставщиком фильтров практически на все крупнейшие автомобильные и моторосборочные предприятия, во-вторых, фильтры оригинального качества реализуются на вторичном рынке и, несмотря на высокую конкуренцию, пользуются большим спросом у автомобилистов.

При этом, не буду скрывать, год был сложным для рынка, наметились тенденции на снижение по некоторым изделиям. Этому есть ряд объективных причин: трудная экономическая ситуация в стране и возрастающая конкуренция, что негативно влияет на продажи.

Именно поэтому планы на следующий год у нас очень серьезные. На сегодняшний день мы ведем несколько проектов по поставке фильтров ТМ «Ливны» на сборочные конвейеры западных производителей в России. В планах поставка новых изделий АО «Автоагрегат» на заводы российских производителей. В рамках программы импортозамещения мы готовим новую линейку фильтров, востребованных на вторичном рынке.



Номинация «Гран - при» компания TENNECO

В новом году хочется пожелать читателям журнала, чтобы с нами произошло то самое чудо, о котором мы все так мечтаем. И хотя для каждого из нас самые заветные желания свои, есть то базовое и самое важное, без чего счастье невозможно. Желаю, чтобы все мы были живы и здоровы, чтобы занимались тем, что приносит нам удовольствие. Желаю достигать новых вершин и реализовывать собственный потенциал. А еще пожелать хочу побольше радостных моментов, которые перейдут в приятные воспоминания, и встреч с преданными друзьями и любимыми домочадцами.

**Номинация «Приводные ремни года», выбор экспертов – бренд ContiTech**

**Алексей Прусаков, региональный менеджер по продажам компании CONTITECH:**

Премия МАК существует уже много лет, ее экспертный совет объединяет самых компетентных и опытных специалистов в этой



области. Для нас очень ценно и приятно уже не в первый раз получать награду из их рук.

Доверие к нашему бренду – основной фактор успе-

ха компании ContiTech Antriebssysteme GmbH как в России, так и по всему миру. Опыт, накопленный в поставках на первичную комплекта-

цию, дает нам возможность предлагать продукцию высочайшего качества и на вторичный рынок, оказывать техническую и информационную поддержку нашим партнерам, формировать правильный ассортимент продукции.

Сегодня мы видим, что именно приводные ремни и комплекты премиального качества продолжают оставаться наиболее популярными на рынке. Ценовая разница между продукцией производителя с мировой репутацией и неизвестным поставщиком не так существенна, чтобы рисковать выходом из строя автомобиля.

Компания ContiTech Antriebssysteme GmbH постепенно развивается как на рынках России и стран СНГ, так и в мире. Одна из основных задач уходящего года – совершенствование системы логистики и поставок. Приступил к работе новый склад продукции в Германии. Также в этом году состоялся проект по ребрендингу продукции: теперь все ремни (как на первичный, так и на вторичный рынок) поставляются под брендом Continental.





Мы с оптимизмом смотрим в будущее российского рынка, хотя при этом понимаем, что конкурентная борьба будет только усиливаться. Мы постоянно работаем над совершенствованием сервиса для наших клиентов. Мы считаем, что у нашей компании есть все, чтобы оставаться в числе лидеров на рынке автокомпонентов.

От лица всего коллектива ContiTech Antriebssysteme GmbH хочу поздравить читателей журнала «Автокомпоненты» с наступающим Новым годом. Пусть он принесет нам всем только радость. Желаю вам успехов в бизнесе. Счастья и здоровья вам и вашим близким!

**Номинация «Бренд года – автохимия», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд LIQUI MOLY**

**Владимир Большанов, PR-менеджер LIQUI MOLY:**

Премия «Мировые автомобильные компоненты» имеет большую ценность как для нашего бренда, так и для автомобильного сообщества в целом. Событий такого уровня в России

немного, поэтому ваша премия является ориентиром для многих отечественных автолюбителей. Также благодаря премии МАК представители компаний, экс-

перты и журналисты имеют возможность познакомиться и пообщаться лично.

LIQUI MOLY традиционно делает упор на качество продук-

ции. Чтобы продолжать оставаться лидером рынка и задавать тренды в сфере обслуживания автомобилей, производство в Германии постоянно модернизируется и совершенствуется. Весь ассортимент автохимии LIQUI MOLY имеет спрос на рынке. Благодаря разделению на сегменты для профессионального и потребительского применения мы охватываем и специалистов автосервисов, и простых автолюбителей.

В 2019 году мы увеличили количество клиентов, как следствие, возросла и известность марки LIQUI MOLY в России. В следующем году мы планируем удержать лидирующие позиции, а также увеличить свою долю рынка. Мы продолжим расширять ассортимент продукции, давая автолюбителям самые современные и актуальные средства для ухода за автомобилем, которые облегчат жизнь каждого автовладельца.

Миллионам автолюбителей России желаем в наступающем году простого человеческого счастья, семейного тепла и минимум проблем с вашими автомобилями.



**Номинация «Инновации и защита окружающей среды» – бренд DENSO**

**Алексей Стрючков, старший специалист по продажам в России, Республике Беларусь и Армении:**

Компания DENSO – лидирующий мировой поставщик передовых технологий, автомобильных систем и компонентов на конвейеры, который инвестирует более 9% от своей консолидированной прибыли в исследования и разработки, что демонстрирует фокус компании на создании продуктов нового поколения. Наша победа в номинации «Инновации и защита окружающей среды» закономерна: на протяжении всей своей истории компания была и остается одним из главных отраслевых инноваторов в мире.

Для DENSO это очень важный результат следования экологической политике как всей корпорации, так и конкретных людей. Мы и дальше будем стараться упрочить лидерство в этом направлении.

Внимание одной из ключевых отраслевых премий к вопросам



экологии в первую очередь свидетельствует о зрелости российского рынка автозапчастей. Очень важно, что приоритет вопросов, связанных с окружающей средой, в глазах как рынка в целом, так и профессионального сообщества в частности значительно возрос.

Данная победа говорит о том, что DENSO следует тенденциям развития рынка aftermarket. В DENSO всегда верили, что главным решением проблемы снижения негативного влияния на окружающую среду являются технологии. В этом смысле,

приобретая продукты DENSO, потребитель может быть уверен не только в их оригинальном качестве и надежности, но и в том, что реализованные в них инженерные решения способствуют минимизации негативного воздействия на окружающую среду.

Мы считаем 2019 год успешным как для DENSO, так и для партнеров. Безусловно, так же как и все остальные игроки рынка, мы столкнулись с трудностями, связанными с падением спроса, но грамотно выстроенная стратегия, востребованность продукции и лояльность клиентов помогли нам прийти к позитивному результату. Мы верим в то, что в новом году рынок начнет восстанавливаться, а мы продолжим укреплять свои позиции и расти.

Несмотря на сложности рынка, связанные с падением доходов населения и, как следствие, с падением продаж автомобилей, DENSO показывает позитивную динамику в ряде продуктовых линеек. В конце 2015 года была выведена на рынок инновационная свеча зажигания серии TT под названием Iridium TT. Срок службы свечей Iridium TT более чем в



четыре раза превышает срок службы стандартных никелевых свечей (до 120 000 км) и обеспечивает еще большую топливную экономичность и эффективность автомобиля в целом.

В настоящее время ассортимент свечей зажигания ТТ состоит из 35 наименований: 16 артикулов свечей Nickel ТТ и 19 артикулов свечей Iridium ТТ. Это обеспечивает охват 87% парка легковых автомобилей. Данная линейка показывает ежегодный прирост и является одним из самых популярных товаров среди всех свечей зажигания DENSO.

Также мы считаем, что 2019 год стал особенным для наших клиентов с точки зрения развития направления сервисного обслуживания. Компании, работающие в данной сфере услуг, усиливают свое присутствие, а те игроки, у которых нет сервисного обслуживания, инициируют его создание. Например, Fit Service показал рекордный рост количества СТО в этом году, открылась первая станция у AD Russia (vernum-auto.ru), «Мерарос» запустил проект франшизных СТО «Reactor», также запускается сразу несколько проектов у «Шате-М». Все это говорит о том, что игроки рынка aftermarket все больше задумываются о канале сервисного обслуживания, и в будущем эти проекты будут расти и масштабироваться.

Мы рассчитываем, что 2020 год для нас будет связан с укреплением позиций на рынке. Мы ожидаем, что дистрибьюторы будут усиливаться за счет объединения в группы. При этом локальные игроки будут испытывать давление со стороны крупных федеральных сетей, которые ищут новые рынки сбыта на падающем рынке.

От лица компании DENSO хотелось бы поздравить всех читателей журнала «Автокомпоненты» с наступающим 2020 годом!

Мы желаем вам в новом году больших возможностей и

перспектив для процветания и успеха, покорения новых вершин и выполнения всех поставленных планов.

Не сомневаемся – наступающий год станет для нас с вами временем новых свершений и значительных побед.

Счастливого Нового года!

**Номинация «Тормозные колодки. Японский производитель»,**

**выбор экспертов – бренд Kashiyama.**

**Номинация «Агрессивный маркетинг» – бренд Kashiyama**



**Тсуйоши Кашияма, президент МК Kashiyama Corp:**

Для нас большая честь снова получить награду МАК в 2019 году. Другие компании, также получившие эту награду, хорошо известны во всем мире, поэтому для нас эта победа очень важна. Мы считаем, что хороший имидж и маркетинг представляют большую ценность, особенно на рынке с высокой конкуренцией.

Я очень ценю тех, кто поддерживает нашу компанию и наших сотрудников в России. Без наших российских сотрудников мы не смогли бы победить в этой премии.

В МК Kashiyama Corp. много работали над улучшением имиджа бренда, главным образом за счет улучшения качества фрикциона. В то же время мы расширяем ассортимент нашей продукции. Я думаю, что эта награда означает, что за последние несколько лет рынок принял наш обновленный продукт и потребитель доволен его качеством.

Будучи японской компанией, мы почти полностью обеспечиваем тормозными колодками японский автопарк, а также большую часть корейских автомобилей. В последнее время

AW/Aisin Seiki, которые стали единой компанией. HITACHI Automotive, Keihin, Nissin также объединились.

Несмотря на рост цен, экономический рост и заработная плата потребителей в России не увеличиваются, поэтому в 2019 году ситуация остается сложной. Из-за нынешней экономической ситуации люди нуждаются в дешевой продукции, что затрудняет получение маржи по сравнению с тем, что было раньше. Поэтому мы планируем поддерживать движение денежных средств за счет предоставления сервиса,

мы увеличиваем ассортимент для автомобилей из Европы, но по-прежнему наибольшим спросом пользуются тормозные колодки для японских и корейских автомобилей.

Подводя итоги 2019 года, нельзя не упомянуть, что торговая война между США и Китаем стала довольно большой проблемой и широко повлияла на сферу автомобильной промышленности. Говоря о японской индустрии автомобильных компонентов, компании – производители оригинальных запчастей стали объединять свои усилия и реструктуризовались, такие как Aisin

например сокращения сроков доставки и т.д.

Мы проводим маркетинговые мероприятия для улучшения имиджа МК Kashiyama. Также мы планируем запустить новый для рынка продукт. Продолжаем увеличивать ассортимент дисковых и барабанных тормозных колодок.

Мы хорошо поработали в этом году, поэтому хочется поздравить всех с Новым годом и Рождеством! Желаю вам счастья встретить год в кругу семьи и близких. Пусть вождение в снежную зиму будет безопасным с тормозными колодками МК Kashiyama!



**Номинация «Приводные ремни года», выбор потребителя – бренд Gates**

**Морев Владимир, региональный менеджер компании GATES:**

Премия «Мировые автомобильные компоненты» – ежегодное некоммерческое мероприятие, учрежденное издательским домом «Макс Медиа» в 2011 году. Вручение наград МАК – одно из наиболее значимых событий в году для российского рынка автокомпонентов. По нашему мнению, премия в значительной степени способствует развитию рынка, формируя объективный рейтинг его лидеров.

Компания Gates хорошо известна российскому потребителю. Мы гордимся тем традиционно высоким уровнем доверия, которое оказывают нам наши потребители, партнеры и эксперты рынка автомобильных запчастей. Демонстрацией такого доверия и высокого уровня качества нашей продукции является наша победа в категории «Приводные ремни года» уже семь лет подряд.

Уверен, что на нашу победу повлияли качество и широкий ассортимент нашей продукции, удобство подбора запчастей и наличие оперативной техподдержки.

Компания Gates знает, что необходимо для соответствия OE-качеству, и поддерживает высокие стандарты качества своих продуктов на рынке послепродажного обслуживания. Сегодня на нашу продукцию действует гарантия 2 года или 100 000 км пробега. Мы предоставляем рынку наиболее полный ассортимент продукции для систем ременных приводов, охлаждения, топливных систем и систем вентиляции, что создает возможность наилучшего охвата российского автопарка. А быстрый и простой поиск запчастей по удобному каталогу на нашем веб-сайте или офлайн-каталогу облегчает работу с нашим брендом. Все большее значение приобретает и техническая поддержка для успеха на рынке.

Наша компания проводит техническое обучение, в том числе вебинары, разрабатывает технические бюллетени с решениями специфических проблем и рекомендациями по устранению неисправностей.

Если говорить о востребованности нашей продукции, то в автомобиле изнашиваются абсолютно все компоненты ременного привода. А ремень, безусловно, будет работать с разной эффективностью и надежностью на новых и изношенных роликах.

Поэтому наиболее правильным

способом обслуживания, как с технической, так и с экономической точки зрения, считаем именно ремкомплекты. Еще одним преимуществом является и отсутствие необходимости подбирать каждый компонент отдельно.

И действительно, с каждым годом все большую актуальность приобретают комплекты Micro-V® и PowerGrip™, среди которых в нашем ассортименте более 550 наименований комплектов ремней с роликами и более 270 еще и с помпой. Все они предназначены для капитального ремонта всей системы ременного привода вспомогательных агрегатов и системы ГРМ автомобилей.

Мы продолжаем расширение нашей товарной номенклатуры, используя передовые достижения в науке и инженерном деле. В 2019 году мы предложили на российском рынке шланги и патрубки турбоагрегата, а также помпы системы охлаждения. Наконец, в этом году мы представили и FleetRunner™ – новый бренд продукции для коммерческого транспорта.

Мы стремимся идти в ногу с требованиями рынка, продолжая разрабатывать инновационные продукты, которые помогают

нашим клиентам развивать свой бизнес.

От лица компании Gates поздравляем всех читателей журнала «Автокомпоненты» с наступающим Новым годом и желаем новых впечатлений, свободных дорог и качественных ремонтов!

**Номинация «Амортизатор года», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд KYB**

**Сергей Бескоровайный, директор по маркетингу компании KYB:**

Компания KYB становится лауреатом премии МАК с самого первого года ее создания. В копилке компании уже 8-я статуэтка за «Лучшие амортизаторы года»! Мы очень гордимся этой наградой и сделаем все возможное, чтобы радовать наших потребителей хорошим качеством продукции KYB и высоким сервисом и дальше.

Подобные премии, которые выявляют лидеров, очень актуальны на любом рынке. Премия МАК для нашей компании очень важна – это возможность услышать мнение наших покупателей, оценить наши усилия.

Нельзя сказать, что что-то одно



вывело компанию KYB на лидирующую позицию. Мы считаем, что все наши действия в комплексе привели к победе. Качество продукции очень важно, и это наш приоритет. Без маркетинговой и сервисной поддержки в современных реалиях никуда.

Сегодня амортизаторы серии Excel-G являются самым популярным продуктом для нашей компании. В последнее время мы наблюдаем рост интереса и к тюнинговым сериям. Например, Ultra SR, New SR Special, Skorched4's завоевывают все больше поклонников, желающих придать своему автомобилю спортивный характер. Это не случайно – сейчас цены на наиболее ходовые позиции сильно снижены. Являясь поставщиком амортизаторов и рулевого управления для многих спортивных болидов, компания KYB имеет в ассортименте инновационные тюнинговые серии для гражданского использования.

Подходит к концу 2019 год. Он был нелегким. Рынок премиальных брендов испытывает трудности. Безусловно, в первую очередь это связано с непростой экономической ситуацией в стране. Компании, продающие премиальные продукты, справляются с негативными трендами по-разному. Мы сфокусировались на поддержке СТО и магазинов – разрабатываем для них различные маркетинговые программы, в том числе и обучающие. Далеко не каждый продавец может правильно донести выгоды от покупки премиальных брендов до автовладельца, ведь дорогой продукт дает экономию в долгосрочной перспективе. Мы также рассматриваем возможность производства деталей подвески для aftermarket.

На сегодняшний момент наша компания занимает лидирующую долю по амортизаторам импортного производства и входит в тройку лидеров по пружинам. У нас налажена сбытовая сеть и сформирован пул лояльных партнеров. Наша задача в следующем году – сохранить лидирующие позиции и укрепить высокоэффективное сотрудничество с нашими партнерами. Мы должны держать руку на пульсе и своевременно реагировать на лю-

бые изменения в нашей стране и на рынке автокомпонентов. Качество продукции и компетенции дают нам такие возможности, а широкая линейка различных продуктов позволяет настраивать взаимоотношения в более широком поле сотрудничества.

От лица компании KYB поздравляем всех читателей с наступающим Новым годом. Пусть он принесет надежных партнеров и успешных, интересных проектов! Счастья, радости, здоровья и благополучия в новом году.

**Номинация «Фильтр года»,  
выбор экспертов –  
бренд FRAM**

**Чернышев Андрей,  
директор по продажам  
ООО «Сонефи Фильтрейшн  
Раша»:**

Для нашей компании 2019 год стал показателем того, что усилия предыдущих лет приносят свои результаты: мы значительно увеличили объем нашего склада в Москве, активно расширяем сотрудничество с нашими традиционными партнерами и осваиваем новые регионы. В целом для нас 2019 год стал весьма успешным. О чем свидетельствует и очередная победа нашей



компании в премии МАК.

Наши покупатели, традиционно отдающие предпочтение масляным фильтрам, в последнее время все активнее приобретают нашу продукцию в сегменте воздушных фильтров и фильтров воздуха салона.

В следующем году планируем и дальше усиливать свое присутствие на рынке.

**Номинация «Аккумулятор  
года», выбор экспертов –  
бренд VARTA**

**Константин Янубов,  
генеральный директор  
компания VARTA:**

Не секрет, что аккумуляторы производства нашей компании устанавливаются в каждом третьем автомобиле на



планете. И ежегодно миллионы покупателей выбирают именно продукцию VARTA. Бренд VARTA имеет более чем 125-летнюю историю. Наши аккумуляторы давно заслужили доверие потребителей своим качеством и надежностью. Но быть выбором экспертов премии МАК для нас особая честь, победа в премии 2019 года для нас действительно очень важна и почетна.

Напомню, что аккумуляторные батареи VARTA, поставляемые в Россию, производятся на шести европейских заводах компании, расположенных в Чехии, Германии, Испании и Франции, а разработка и тестирование продукции проводятся в собственных исследовательских лабораториях, расположенных по всему миру.

2019 год был очень успешным для нашей компании – мы открыли новую производственную линию на нашем заводе в г. Ганновере в Германии, а также новый склад в Чехии, наши продажи развивались успешно, и мы начали разработку нескольких очень важных проектов, которые помогут нашему росту по ряду направлений в 2020 году. Безусловно, нужно отметить, что аккумуляторы VARTA, сделанные по уникальной технологии AGM (абсорбирующее стекловолокно), используются не только в автомобилях с технологией Start-Stop, но и в автомобилях, оснащенных большим количеством энергопотребителей, поэтому все больше и больше водителей выбирают аккумуляторы VARTA AGM.

В 2020 году мы будем по-прежнему фокусированы на качестве нашего продукта, при этом мы будем активно развивать сервисные решения VARTA.

С огромным удовольствием поздравляем читателей журнала «Автокомпоненты» с Новым, 2020 годом! Желаем новых ярких автопутешествий, прекрасных видов за окном, интересных попутчиков и, самое главное, надежных автокомпонентов! Пусть дорога всегда будет в радость!

**Номинация «Детали двигателя», консолидированный выбор потребителей и экспертов — бренд MAHLE. Номинация «Фильтр года», выбор потребителей — бренд MAHLE.**

**Максим Легушев, генеральный директор ООО «Мале Рус»:**

Победа сразу в двух категориях премии МАК-2019 это, безусловно, весомое подтверждение наших компетенций в производстве фильтров и дета-

года играет роль и та работа, которую ведёт российский офис по улучшения сервисного обслуживания клиентов. Наша ключевая задача – обеспечение доступности продукции Mahle для конечного потребителя по всей стране в кратчайшие сроки. Немаловажную роль, думаю, сыграла и программа лояльности Mahle plus, которую мы полномасштабно запустили в 2019 году, и она сразу набрала огромную скорость развития.

Если говорить о высоковольтных продуктах, то конечно, наиболее широко из-

турбокомпрессоры и мехатроника.

В уходящем году для нашей компании главным событием стала интеграция продукции Behr в сбытовую сеть Mahle. Это колоссальный объем работы, который позволил нам с 2020 года предложить клиентам Mahle весь ассортимент оригинальной продукции термоменджмента Behr. Хотел бы также отметить 5-летие компании Mahle Rus: за эти годы мы добились двукратного увеличения объема продаж российским офисом.



лей двигателя, признание высочайшего качества продукции Mahle. Важно, что победители выбираются не кулуарно, а на основе независимого голосования участников рынка. Уверен, что и дальше надо двигаться в этом направлении – расширять количество проголосовавших, чтобы повышать объективность и открытость оценки.

Ключ к доверию - это бескомпромиссное качество. Но я уверен, что в победе этого

вестны потребителю фильтры под нашими брендами Mahle и Knecht. Кроме того, профессионалы прекрасно знают, если нужны детали двигателя, то Mahle - это лучший выбор. Mahle несколько лет назад просто ворвалась на рынок со своими термостатами, и сейчас занимает лидирующие позиции в этом сегменте. Быстрыми темпами растёт востребованность таких запчастей для грузового автотранспорта как

Вместе с тем, 2019 год стал действительно непростым для отрасли. Ощущается снижение потребительского спроса и сокращение парка автомобилей в нашей целевой группе. Однако мы активно инвестируем в поддержку, как наших партнеров-дистрибьюторов, так и в сервисные станции и магазины через нашу программу Mahle Plus. Активно занимаемся развитием ассортимента по всем нашим продуктовым линейкам,

а в фокусе внимания – детали на японские и корейские автомобили. Речь идёт, как о сегменте легковых автомобилей, так и о сегменте коммерческих авто, где, например, в бренде IZUMI мы предложили клиентам востребованные детали двигателя для среднетонажных японских грузовичков Hino.

А главные проекты 2020 года – это начало продаж деталей термомонджмента Behr напрямую от Mahle. Также, мы продолжим активное развитие программы Mahle Plus и существенно наростим нашу активность по про-

ным продуктовым группам. Создам интригу и анонсирую на следующий год важное событие, которого ещё не было на рынке автозапчастей России. С следите за новостями Mahle вместе с журналом «Автокомпоненты», и вы узнаете об этом первыми!

**Номинация «Автолампы года», выбор потребителя – бренд OSRAM**

**Дмитрий Каверин, глава российского подразделения компании OSRAM:**

Сказать, что в победе сыграл решающую роль какой-то один фактор, нельзя. За последние 12 месяцев мы пересмотрели ценовую политику, многое изменили в ассортименте, поменяли подход к маркетингу и дистрибуции, запустили массу новых проектов и инициатив. Благодаря премии МАК понимаем, что все это было не зря.

Уходящий год был сложным. Пожалуй, самым сложным после 2014-го. Да и новость об уходе компании «Форд» с российского рынка явно негативно сказалась на настроениях участников

тересован в этих продуктах. В следующем году у нас будет много новинок. Так что рано подводить итоги!

Основное направление роста – следовать изменениям в предпочтениях конечных потребителей, внимательнее их слушать и отвечать их потребностям. Это значит, быстрее выводить на полки новые продукты, следить за ценовой политикой, расширять присутствие в интернет-торговле и вести активную борьбу с контрафактом.

Важный для нас шаг – это вывод на российский рынок нового ассортимента автомобильных аксессуаров под маркой RING, а также новых продуктов в линейке рабочего света.

Я желаю всем нам баланса между смелостью и мудростью. В наше время нужна смелость предпринимать решительные действия, идти на риск, выбирая неизведанные пути, но в то же время важно сохранять холодный ум и трезво оценивать возможности и угрозы.

**Номинация «Радиатор года», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд Nissens**

**Артур Нигматуллин, менеджер по продажам компании Nissens:**

Ежегодная премия «Мировые автомобильные компоненты» стала заметным событием для автокомпонентной отрасли. В качестве номинантов в ней принимают участие ведущие мировые производители. Стать обладателем этой премии и быть лучшими среди достойных конкурентов для нас очень почетно. Высокая оценка и получение премии в России еще раз подтверждают лидирующие позиции бренда во всем мире и свидетельствуют об успешном продвижении на местном рынке.

Для нас очень важно получить такой ответ нашей работе, потому что это отличный ориентир, по которому можно понять, где что-то упускаем или,



ведению обучающих семинаров и практических тренингов.

В планах в вывод на рынок России продукции под брендом Nagares. Nagares – испанское предприятие Mahle, производящее практически все виды электронных устройств для сектора автомобилестроения, такие как прерыватели светового сигнала, реле, устройства контроля дизельных двигателей, кабели и прочие. Потребителей ждут новинки и по всем осталь-

Несмотря на то что мы получаем премию восьмой раз, перед каждым вскрытием конверта мы очень волнуемся. Конкуренты не дремлют, а остаются в лидерах с каждым годом становится все сложнее. Премия МАК помогает нам оценивать наши усилия. На короткий момент времени порадоваться достижениям и вернуться «в бой». Это мотивирует всех участников рынка работать еще усерднее и еще лучше.

отрасли и в целом автомобилестроения. Становится дурным тоном рассуждать о падении покупательной способности, поэтому просто скажу, что нам есть над чем работать.

Сейчас в нашем ассортименте все большую популярность приобретают светодиодные решения, а также мы активно продвигаем галогенные лампы с добавленными характеристиками и рады наблюдать, что конечный потребитель заин-



быть востребованными среди потребителей. Особенно приятно было получить высочайшую оценку работы нашего технического тренера Александра Суходоли – человека, безгранично любящего свою профессию и компанию.

Сегодня мы активно поддерживаем коммуникацию с представителями отрасли во всех регионах РФ. Можем с уверенностью сказать: премия МАК является важнейшим событием для российского рынка и ее игроков, ведь о победителях в той или иной номинации знают все: от владельцев крупных сетевых магазинов и СТО до автолюбителей в любой точке страны.

Несомненно, компания Hella широко известна именно благодаря светотехнике, которая включает в себя головную оптику, противотуманные, а также дополнительные фары. Для того чтобы оставаться лидером, необходимы индивидуальный подход к клиентам и постоянное развитие ассортимента. На это в компании Hella делается особый упор. Только этой осенью наш ассортимент светотех-

наоборот, движемся в правильном направлении. Отдельное спасибо организаторам, приятно получить награду, а когда это все в такой красочной обстановке и с таким настроением, то это вдвойне приятно!

От лица компании Nissens мы поздравляем всех с наступающим Новым годом! Желаем исполнения поставленных задач, пусть новый год будет наполнен новыми планами, творческими идеями и хорошим настроением! А как производитель радиаторов мы еще пожелаем вам тепла и уюта! Успехов в новом году.

команды Hella. Особенно приятно, что рынок высоко оценил нашу продукцию в области электрики и электроники – флагманском направлении развития компании на ближайшие годы.

Победа в номинации «Головная оптика» – тоже большая честь для нас, ведь именно она стала неоспоримым подтверждением того, что наши решения остаются на высочайшем качественном уровне и продолжают

**Номинация «Фары головного освещения», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд Hella.**  
**Номинация «Электрика. Электроника», выбор экспертов – бренд Hella**

**Александр Суходоля, руководитель отдела обучения и технической поддержки компании Hella:**  
Победа сразу в трех номинациях МАК-2019 стала настоящим подарком для мировой



ники пополнился 24 позициями, среди которых есть как фары головного света, например фары с интеллектуальным управлением LED Multibeam для Mercedes E-CLASS W213, так и дополнительная оптика, например новые светодиодные Luminator LED Chromium 50. Весь новый ассортимент уже доступен к заказу для наших клиентов.

Мы видим, что каждый месяц растет спрос на наши новинки: топливные насосы, свечи зажигания, зимние щетки стеклоочистителя с креплением multiclir. Мы считаем, что такой рост обусловлен высоким качеством продукции, правильным выбором направления развития ассортимента, а также понятным позиционированием новинок как для СТО и розничных магазинов, так и для конечного потребителя.

Безусловно, яркими событиями в отрасли являются выставки международного и российского значения. Именно на них можно увидеть рынок в целом, оценить достижения конкурентов и партнеров, представить собственные решения. Важнейшее значение для компании Hella в этом году имела выставка IAA во Франкфурте-на-Майне, где были представлены инновационные решения компании в сфере электрификации транспорта и автономного управления автомобилем. Центральными элементами экспозиции Hella стали: инновационные аккумуляторы Dual Voltage Battery для автомобилей категории mild hybrid, позволяющие значительно сократить выбросы CO<sub>2</sub>, новые датчики SHAKE, способные оценить состояние дорожной поверхности, и фары Digital Light SSL HD – умные фары высокого разрешения последнего поколения. Мы уверены, что совсем скоро эти и многие другие инновационные решения Hella будут активно представлены и на российском рынке.

На российском рынке сейчас существует тренд падения спроса на премиальные продукты. Это глобальное явление, и обусловлено оно не только

финансовой ситуацией в отдельных взятых регионах, но также развитием самого рынка и появлением новых брендов, в том числе СТМ (собственная торговая марка) крупных дистрибьюторов, дающих потребителю огромное количество предложений в низкой и средней ценовых категориях. Мы чувствуем основные тренды, но, несмотря на это, год можно считать успешным, поскольку мы постоянно улучшаем качество сервиса и успешно выводим на рынок новинки, многие из которых уже пользуются регулярным спросом.

Планы развития на ближайшее будущее направлены на улучшение качества сервиса и постоянное расширение ассорти-

продуктов в средней ценовой категории, которые помогут бренду Hella стать более массовым и близким покупателю.

Команда Hella поздравляет редакцию и читателей журнала «Автокомпоненты» с наступающим 2020 годом! Желаем вам активного движения к намеченным целям, минимум преград на этом пути, радости от победы и желания ставить перед собой новые цели и задачи! Здоровья, позитива и благополучия вам и вашим близким! С Новым годом!

### Номинация «Новинка года» – бренд CORTECO

**Дмитрий Королев, директор по продажам на территории России и стран СНГ:**

полным и объективным исследованием рынка автокомпонентов и дает огромный стимул для дальнейшего развития.

Хочется надеяться, что и в следующем году мы сохраним достигнутый уровень. Для нас это также является отличной возможностью получить объективную оценку нашей работы. Премия давно доказала свою честность и открытость, мы наблюдаем работу организаторов на протяжении всего года и в который раз убеждаемся в ее прозрачности и открытости.

Когда работа идет на таких условиях, нам не стыдно получить награду за свою продукцию, потому что это еще одно доказательство, что мы на верном пути качества.



мента в основных направлениях – светотехника и электроника. У нас есть определенные надежды на новые продукты, которые будут анонсированы в течение 2020 года. Среди них уникальные позиции по штатной оптике, не имеющие аналогов среди конкурентов, а также несколько

Компания CORTECO не первый раз участвует в премии МАК и становится в ней лауреатом, что особенно ценно и важно для нас. Мы выражаем благодарность организаторам премии, уровень которой становится все выше с каждым годом. Данная премия является наиболее

От лица компании CORTECO мы поздравляем читателей и коллег с Новым годом! Желаем новых и интересных проектов, перспектив, открывающихся возможностей и финансовых успехов! Удачи, семейного счастья, здоровья, благополучия и оптимизма!

**Номинация «Тормозные диски года», консолидированный выбор потребителей и экспертов – бренд Brembo**

**Борис Кормилицин, территориальный менеджер компании Brembo в странах СНГ:**

Премия МАК, в основе которой лежит открытое интернет-голосование, это инструмент выражения мнения конечного потребителя, которое для нас крайне важно. Учитывая, что Brembo становится обладателем премии в номинации «Тормозные диски года» шестой раз подряд, при этом начиная с 2014 года процент отдавших голоса за Brembo неуклонно растет, мы понимаем, что бренд пользуется у потребителей высокой популярностью.

Кроме того, на протяжении этих шести лет Brembo премия присуждается и по решению экспертного совета, состоящего из профессионалов афтермаркета, представителей прессы и аналитических агентств, что свидетельствует о признании достижений бренда экспертным сообществом.

Компания Brembo является разработчиком и новатором в области производства тормозных систем. Весь опыт, накопленный на протяжении более полувека, сконцентрирован в каждом изделии Brembo, именно поэтому заказчиками компании являются крупнейшие автомобилестроительные концерны, спортивные команды в легковом и мотосегменте, а также команды «Формулы-1». Разумеется, это также способствует признанию нашего бренда.

Сегодня результатами накопленного опыта Brembo активно делится с сегментом запасных частей, и, что самое главное, Brembo не делает различий между первичной комплектацией и вторичным рынком. Все характеристики продукции для вторичного рынка полностью соответствуют характеристикам изделий, идущих на сборку новых автомобилей. Поставляемая в качестве запасных частей продукция производится по технологиям оригинальных



комплектующих на тех же предприятиях, что производят детали для конвейерных поставок.

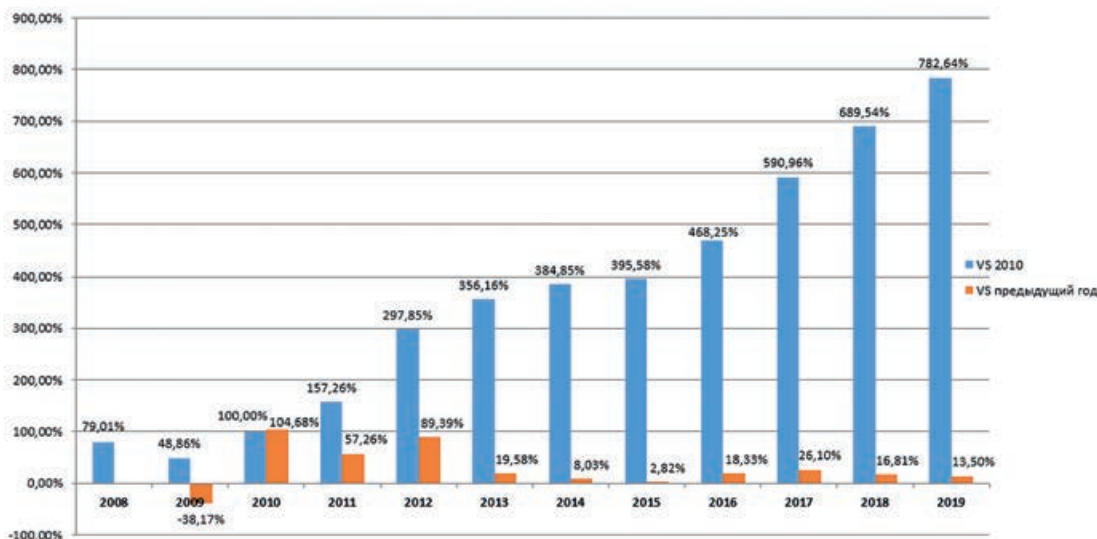
Высокое качество запчастей Brembo основывается на комплексном подходе к выпускаемой

продукции. Важным моментом является то, что Brembo не просто стандартно контролирует качество готовой продукции: контроль осуществляется на каждом этапе производства: начиная с момента исследований и разработок до создания прототипов, от динамических стендовых тестирований до дорожных испытаний в экстремальных условиях. От полностью автоматизированного процесса литья до механической обработки. Вплоть до дистрибуции продукции – вся производственная цепочка строго контролируется. В таком подходе и кроется ответ на вопрос, почему качество продукции Brembo соответствует высочайшему уровню.

Что касается конкурентных преимуществ, то они очевидны: выбирая продукцию под маркой Brembo, потребитель получает премиальный продукт гарантированно высокого качества, полностью соответствующий требованиям автопроизводителей. Добавьте к этому максимально широкий ассортимент, а также возможность онлайн-проверки подлинности наших продуктов.

Brembo начинала в России с продажи тормозных дисков. Сегодня мы предлагаем тормозные диски и колодки, тормозные барабаны и колодки к ним, гидравлические компоненты, такие как главные и рабочие тормозные цилиндры, цилиндры сцепления

**Динамика продаж запасных частей Brembo в страны СНГ за январь - октябрь 2008-2019 гг.**



и шланги, тормозную жидкость, восстановленные суппорты, смазку. Все новинки ассортимента Brembo практически сразу поступают на рынок России и стран СНГ. Компания постоянно отслеживает состав местного автопарка и пополняет ассортимент востребованными позициями.

Мы добились устойчивого роста продаж во всех товарных группах. Но хочется отдельно отметить тормозные колодки. Несмотря на то что они появились в ассортименте компании сравнительно недавно, это оказалось очень удачным решением, поскольку многие клиенты предпочитают приобретать детали тормозной системы от одного производителя. Именно одновременное использование дисков и колодок Brembo позволяет потребителю получить максимальную отдачу от тормозной системы и увеличить срок службы этих элементов. В подтверждение этого статистика продаж показывает, что на один комплект дисков мы продаем два комплекта колодок, что соответствует общепризнанным критериям.

Ассортимент тормозных колодок постоянно растет, и сейчас Brembo предлагает более 2100 артикулов на автомобиле со всего света и покрывает 98% европейского автомобильного парка. В этом году в продаже появилась новая линейка колодок Brembo XTRA с уникальными спортивными характеристиками, которые при этом гарантируют комфорт и длительный срок службы.

Компоненты тормозной системы – это сегмент вторичного рынка с очень высокой конкуренцией. Мы внимательно следим за всеми происходящими изменениями, анализируем тенденции, что дает нам возможность быть готовыми к различному развитию событий и принимать оперативные решения. В основе стратегии продвижения бренда на рынке в первую очередь лежат долгосрочные партнерские отношения с нашими дистрибьюторами. С одной стороны, мы со всей ответственностью подходим к вопросу заинтересованности дистрибьюторов в сотрудничестве с Brembo, с другой стороны, создаем все



условия, чтобы конечный потребитель, выбирая между несколькими предложениями, остановился на Brembo и ни разу не усомнился в своем выборе.

Результатом работы в течение нескольких лет является высокая популярность марки Brembo на рынках России и стран СНГ. Изменилось количество наших дистрибьюторов: в 2009 году их было всего 13, на сегодняшний день – 37. Благодаря развитию сети дистрибьюторов продукция Brembo стала доступна в каждом уголке России и странах СНГ.

Изделия под маркой Brembo принадлежат к премиальному сегменту, в стоимость входят в том числе инвестиции в научные исследования, в технологии и качество производства. Любое удешевление продукции отражается на качестве, что для Brembo недопустимо. Поэтому в нынешних условиях экономической нестабильности мы пошли на снижение собственной прибыли в угоду возможности предложить потребителю премиальный продукт по приемлемой цене.

И, согласно статистике, Brembo показывает в странах СНГ стабильно высокий рост: так, по результатам за 10 месяцев 2019 года это плюс 13,5% к первым 10 месяцам 2018 года.

Если же говорить об успехе компании Brembo в СНГ за годы присутствия, то по сравнению с 2010 годом оборот вырос почти в 8 раз. В этих цифрах отражаются

растет, и этот факт нужно обязательно учитывать в планировании бизнес-стратегии на

ближайшее будущее.

Кроме того, на протяжении нескольких лет в России отмечается рост числа автомобилей азиатских автопроизводителей, в том числе китайских, и эта тенденция, безусловно, продолжится, что является для нас сигналом к расширению ассортимента компонентов, покрывающих азиатский парк.

А также впервые в России мы официально представляем комплекты для ремонта суппортов. Напомним, что сравнительно недавно мы начали продавать на российском рынке восстановленные суппорты, это оказалось весьма успешным шагом, но нашим клиентам нужны и ремкомплекты, и от нас ждали этого решения. Мы связываем большие надежды с появлением новых продуктов в нашем ассортименте.

В завершение разговора о бизнесе в канун Нового года и Рождества хочется пожелать людям самых простых и в то же время главных вещей: счастья, здоровья, хороших человеческих отношений. Потому что бизнес – это люди, и от хороших партнерских отношений между людьми бизнес всегда выигрывает!

*Редакция нашего журнала поздравляет победителей премии МАК-2019! Кстати, на странице 40 приведены позиции брендов победителей на российском рынке автокомпонентов.*

конкретные меры по поддержке наших дистрибьюторов, индивидуальный подход, различные скидки и специальные условия, а также последовательная маркетинговая кампания, обучающие семинары и тренинги. Наша статистика помогает дистрибьюторам отслеживать «пробелы» в их продажах и заказах. Уже стала традиционной акция для дистрибьюторов «Поездка в Италию с Brembo».

Я убежден, планомерный подход к бизнес-процессам и правильное использование потенциала укрепляют позиции компании и позволяют нам выходить на новый уровень нашего совместного с дистрибьюторами бизнеса. С этой точки зрения постоянный рост наших продаж в России и странах СНГ является вполне закономерным, а не следствием всплесков на рынке.

Для нас очевидно, что рынок будет продолжать развиваться и меняться. При этом можно говорить о сохранении в ближайшем будущем некоторых наметившихся в последнее время тенденций.

Во-первых, становится очевидным, что российский рынок формируется по европейскому сценарию и доля продаж через СТО медленно, но неуклонно



# Лучшие люди автомобильной отрасли

Главным нововведением премии МАК-2019 стало учреждение персональных номинаций, призванных отметить специалистов, развивающих нашу индустрию и вносящих в нее значительный вклад. В этом материале мы рассказываем о номинации «Человек года в автомобильной индустрии» и о том, как проходило голосование.

Татьяна Анимова

## Первая персональная

Награда была учреждена оргкомитетом премии «Мировые автомобильные компоненты» совместно с компанией Gruzdev-Analyze, директором которой, Александр Груздев, рассказал об идее номинации «Человек года в автомобильной индустрии»,

об особенностях голосования в ней и о специфике подсчета и анализа голосов.

По словам Александра, идея номинации, конечно же, не нова, за рубежом такие премии и награды регулярно вручают от имени журналов и экспертных организаций. Но для российско-го автобизнеса эта номинация была в новинку.



Так оргкомитет премии МАК и компания Gruzdev-Analyze положили начало новой традиции, которая символизирует собой признание заслуг конкретного человека со стороны профессионального сообщества.

«Ведь дела и поступки совершает человек, а не компания, – отмечает Александр. – Именно от человека, его личных и профессиональных качеств, опыта и умений во многом зависит успех. За громкими успехами корпораций всегда стоят конкретные люди. Мы попытались выделить тех людей, которые своей работой меняют всю отрасль и прилагают для этого намного больше усилий, чем предписывают должностные обязанности».

### Демократичный принцип

Для того чтобы выбрать «Человека года в автомобильной индустрии», было принято решение проводить открытое голосование без предварительных списков кандидатов. Это означало, что любой человек мог выдвинуть своего номинанта на соискание премии, не запрещалось также выдвинуть себя самого. Выдвижение проходило в анонимном формате, а результаты опросов были скрыты до момента оглашения победителя.

### Принципиальный вопрос

Одним из самых важных пунктов в анкете было обоснование выдвижения кандидата. Без его заполнения анкеты не принима-



лись к учету. Также игнорировались те анкеты, которые содержали субъективную мотивацию, вроде родственной связи с персоной или личной симпатии.

### Убедительные цифры

В результате аналитики Gruzdev-Analyze признали действительными 792 анкеты. На соискание награды были выдвинуты 163 человека, из них 13 человек были номинированы более 10 раз. В итоге именно топ-10 кандидатов соревновались за победу, за них было отдано 357 голосов, а итоговый победитель получил 54 голоса.

### Репрезентативная аудитория

В ходе голосования стало понятно, что независимых автосервисов в России очень много и

их представители готовы принимать участие в продвижении своих кандидатов. Организаторы анкетирования также ограничили голосование по IP-адресу: можно было проголосовать только один раз с одного IP, что ограничивало возможности для накруток.

Большая часть проголосовавших (41%) являлись представителями сегмента независимых СТО, они своим количеством «победили» тех респондентов, которые голосовали за кандидатов от дилерских компаний (таких было 18% от всех участников опроса).

«Мы учли все особенности голосования в этом году и приняли решение внести изменения в подготовку в новом году. В 2020 году станет обязательной


регистрация на сайте премии для тех, кто хочет выдвинуть своего номинанта. Это необходимо для исключения перекосов в результатах, в зависимости от сегментов автобизнеса, которые представляют участники голосования», – отмечает Александр Груздев.

### Победитель и лидеры

Победителем в номинации «Человек года в автомобильной индустрии» в 2019 году стал Борис Агеев, директор по маркетингу GROUPAUTO Россия, которого номинировали за креативность и смелость, а также за стремление активно поддерживать бизнес независимых СТО. Второе место в абсолютном рейтинге занял Данил Соловьев (FIT Service), третье – Александр Суходоля (Hella). Также высоких оценок были удостоены Татьяна Григорьева (Autoboss), Евгений Горянский (EGC) и Евгений Никитина-Кацарская (Chery).

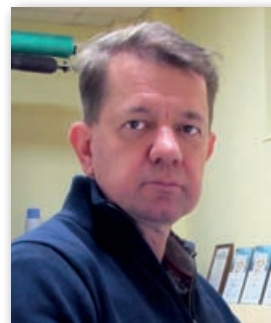
Кроме того, в рамках премии прошло закрытое экспертное голосование. Члены жюри премии наградили руководителя отдела обучения и технической поддержки компании Hella Александра Суходолю статуэткой МАК-2019 за «Лучшую техническую поддержку клиентов» и директора АА «Автостат» Сергея Целикова «За особый вклад в развитие отрасли».

Интервью с Сергеем Целиковым вы можете прочитать на странице 32 нашего журнала. ■



**Рынок встал  
на путь  
повышения  
эффективности**

**О перспективах мирового и российского автомобильного рынка, своих прогнозах на 2020 год и факторах роста нашему журналу рассказал директор АА «Автостат» Сергей Целиков, получивший статуэтку МАК-2019 «За особый вклад в развитие отрасли».**



**Беседу провел Иван Лапырин**

### **Сползание, но не спад**

В конце года принято подводить предварительные итоги и давать прогнозы на будущее. Я полагаю, что автомобильный рынок России в уходящем году ожидает спад на 3–4 процента. Мы уже имеем нисходящие тренды первых 10 месяцев, а факторов, подстегивающих продажи новых автомобилей, в ближайшее время мы, скорее всего, не увидим.

При этом цифра в минус 5,2% по октябрю, которую приводит АЕБ, в реальности не так драматична. В сентябре дилеры отчитались о высоких продажах, «зажелтив» статистику: они заявили реализованными машины, которые дилерские центры выкупили у дистрибьюторов. В октябре им пришлось эти автомобили «списать», в результате мы и получили значительный спад. То есть это минус только «по рапорту».

Что подтверждает статистика ГИБДД, которая учитывает регистрацию новых автомобилей: по октябрю случился минус около полутора процентов.

### **Общемировой тренд**

Относительно ситуации в России не стоит сгущать краски. Если мы взглянем на глобальный рынок, то увидим отрицательную динамику и там. За период с января по октябрь 2019 года Европа потеряла 0,7%, Америка в минусе на 1,3%. А Китай, который делает четверть, а то и треть всех мировых продаж новых автомобилей, просел сразу на 11%.

В Японии октябрь был совершенно провальным, их рынок в

этом месяце потерял примерно 27% продаж, правда, за 10 месяцев Страна восходящего солнца просела всего на 1%. Получается, что продажи новых автомобилей в целом по миру за 10 месяцев этого года снизились в среднем на 6%.

### **Тревожное ожидание**

Многие важные тренды определяют Соединенные Штаты Америки. Авторынок США рос в течение последнего десятилетия. В 2009 году там произошел спад, с 2010-го началась стабилизация, которая оформилась в перманентный устойчивый рост. И вот в 2019 году движение вверх прекратилось.

Неудивительно, что именно сейчас заговорили о системном мировом кризисе. Рынки, которые находятся на гребне волны, начали показывать отрицательную динамику, еще не ярко выраженную, но стабильную. Эксперты финансового и автомобильного рынков замерли в ожидании общей волны вниз. Насколько она будет сильной, как кризисная или как стагнационная, будет зависеть от множества факторов, которые сегодня предсказать сложно.

Если брать три ключевых рынка, которые формируют 80% мировых продаж – это Китай, Америка и Европа, – то все они находятся на историческом пике, продажи на них максимально высоки. И спад идет по совершенно естественным причинам – эти три рынка просто насытились.

При этом китайский рынок падает сильнее оттого, что и рос он очень стремительно. Стабильные же рынки, как мы видим, снижаются плавно.

### Новые реалии

Замедление продаж – это долгосрочный тренд, глобальным рынкам некуда расти, им нужны совершенно новые факторы, стимулирующие экономику и автомобильную отрасль. Но таких факторов пока нет.

Думаю, в ближайшие 2–3 года мы увидим либо медленное скольжение вниз, либо обвал, если произойдет что-то непредвиденное. Поскольку мы говорим о развитых рынках, то под обвалом я подразумеваю спад до 10–15%. Больше других может просесть Китай, вплоть до 20%.

С другой стороны, есть страны с иными сценариями развития. К примеру, Индия, где насыщенность автомобилями по-прежнему низкая. Кроме того, положительную динамику смогут показывать Бразилия и Япония.

Разные рынки будут нивелировать общую картину, поэтому в перспективе 2–3 лет глобальный рынок может потерять около 10% за счет спада в Китае и Америке. И только в случае возникновения системного экономического кризиса в мире спад может усилиться до 15–20%.

### Отечественная специфика

Со стороны может показаться, что Россия идет в общемировом тренде. Но причины снижения продаж в нашей стране иные. Главное отличие в том, что мы не доросли до максимума и стагнация зависит от внутренних экономических факторов.

Максимальная годовая емкость российского рынка – около 3 миллионов новых автомобилей. Эти показатели практически были достигнуты несколько раз: в 2008, 2012 и 2013 годах. Сегодня мы балансируем в диапазоне минус 30–40% от максимальной возможной емкости рынка. Рынка, который, не восстановившись, достиг локального максимума в прошлом году и снова начал откатываться вниз.

Виной всему сокращение платежеспособного спроса со стороны населения. Если посмотреть на данные «Росстата», то по формальным показателям люди стали получать больше, пусть и незначительно. При этом цены на новые автомобили выросли на 60–65%, а по некоторым сегментам и на 70%. Рост цен произошел практически на все товарные категории внутри страны, а также на услуги, что

сделало новый автомобиль куда менее доступным.

### Вторичный рынок – логичный выбор

Как результат, с одной стороны, стали удлиняться сроки владения транспортом, а с другой – масса людей нашла альтернативу новому автомобилю на вторичном рынке.

Что на сегодняшний день выглядит довольно логичным. Начнем с того, что б/у сегмент в три с лишним раза больше первичного: около 5,5 млн автомобилей против 1,7 млн. Но он не просто больше физически, на нем очень богатый выбор. Разнообразие марок и моделей на первичном рынке в наши дни выглядит бледно. А вторичка формировалась во времена расцвета и разнообразия. Там много довольно хороших экземпляров. Сегодня пяти-шестилетние авто представляют реальную альтернативу новой машине. Есть авто с небольшими пробегами в 50–80 тысяч километров, которые не будут доставлять серьезных проблем своему хозяину. За цену новой бюджетной иномарки можно взять более статусный, оснащенный и ликвидный автомобиль.

Например, вторичный рынок позволяет в пределах миллиона рублей выбирать не из «Соляриса», «Рио» или «Весты», а взять «Тигуан», «Рав 4» или «Мерседес». Согласитесь, заманчиво! А уж если перейти в диапазон 1,5 млн, то разнообразие и качество предложений могут и вовсе вскружить голову.

Конечно, есть свои риски, подбор хорошего экземпляра подразумевает хлопоты, но игра, видимо, стоит свеч. И бизнес все более активно устремляется в сегмент автомобилей с пробегом, вытесняя перекупщиков.

### Дополнительные факторы

В крупных мегаполисах снижению популярности покупки нового автомобиля способствуют широкие возможности сохранения мобильности. В первую очередь я говорю про каршеринг, который для многих стал альтернативой личному транспорту. Лидер по этому показателю – Москва, из 27 000 каршеринговых авто в России 85%, или 23 000 в абсолютном выражении, находятся в столице. В других городах каршеринг есть, но пока не представляет значимой доли рынка.

С другой стороны, во всех крупных городах страны, включая Москву, есть альтернатива личному автомобилю в виде массового дешевого такси. И на развитие каршеринга, и на демократизацию цен таксопарков огромное влияние оказала компания «Яндекс». Только в Москве сервис по краткосрочной аренде автомобилей «Яндекс.Драйв» контролирует около половины рынка, точно так же «Яндекс» ассоциируется с недорогим такси в большинстве крупных городов РФ.

### Текущая емкость российского рынка

Сегодня важно понять следующий факт: с очень большой долей вероятности показатели в 1,5–1,7 млн новых легковых автомобилей – это и есть максимальная текущая емкость авторынка нашей страны. И с этими цифрами нам придется жить в ближайшие годы.

Уровень в 1 новый автомобиль на 100 человек примерно со-





ответствует количеству платежеспособных людей в России, которые могут позволить себе менять машины. Даже используя такси и каршеринг, эта прослойка населения не перестанет приобретать новые модели.

Поэтому движение рынка вверх или вниз, скорее всего, будет происходить вокруг базовой цифры в 1,5–1,7 млн, в диапазоне 3–10 процентов. Колебания будут в большей мере зависеть от стимулов в виде господдержки. Посмотрите, как реагирует рынок: в начале года государство стимулировало приобретение автомобилей – рынок рос, как только господдержка прекратилась – стали вылезать минусы.

#### Где нижний предел?

То, что мы не увидим бурного роста, – свершившийся факт. Но есть еще один важный вопрос, который остается открытым: 1,5 миллиона новых автомобилей для России – это нижняя грань или мы можем спуститься ниже?

Есть опасения, что в случае заморозки мер стимулирования рынок скатится до диапазона в 1,3–1,4 млн. Дело в том, что на момент нашего интервью господдержка закончилась, но сами автопроизводители стараются подстегнуть продажи, проводя акции и предлагая скидки. Выгода может достигать 700

тысяч рублей для ряда премиальных марок. Ставка делается и на трейд-ин, за счет снижения стоимости новой машины на 200–300 тысяч рублей. Все это не дает рынку опуститься ниже и несколько путает статистиков.

#### Дальнейший спад

Если взглянуть на перспективы 2020 года, то по его итогам я также предполагаю спад. Причем снижение будет сильнее, чем в уходящем году, в диапазоне минус 5–7%.

Возможно, произойдет чудо, но на сегодня нет факторов, способных подгонять рынок вверх. Если господдержка будет запущена вовремя, падение окажется чуть ниже, но я вполне допускаю сценарий с показателем до минус 10% по итогам 2020 года. А вот автомобили с пробегом – это более стабильный сегмент, который в зависимости от состояния экономики будет колебаться в диапазоне 2–3%.

#### Финансовая грамотность

Чем больше будет усложняться ситуация на рынке, а она будет усложняться, тем больше люди будут считать свои деньги. Уже сегодня мы это видим.

Автолюбители начали обращать внимание на стоимость владения машиной. Известно, что в этой категории самую большую долю занимает потеря

рыночной стоимости транспортного средства. Раньше об этом в России мало кто задумывался.

Сейчас же приобретается гораздо меньше экзотических машин, авто с большими двигателями, облагаемых высокими налогами и требующих много топлива. В Москве люди начали считать даже стоимость парковки.

#### Очищение рынка

Отмечу, что я не вижу ничего ужасного или страшного в сложившейся ситуации. Более того, до сих пор существует огромное количество возможностей для развития и роста автобизнеса. Ведь на рынке по-прежнему много внутренних тенденций. Эффективные компании, внедряющие грамотный менеджмент и осваивающие новые, в том числе диджитал, инструменты, даже в текущих условиях найдут точки роста.

Емкость российского рынка в 1,5–1,7 млн новых автомобилей не так мала, чтобы не найти здесь клиентов. Просто рынок станет конкурентнее, нетехнологичные, неэффективные, застрявшие в прошлом компании будут банкротиться и поглощаться, а рыночные – наоборот, улучшать свои показатели.

#### Изучайте рынок

Именно поэтому в новом году я бы пожелал всем участникам

отрасли России глубже изучать рынок и своих клиентов. Видеть перспективы, искать и находить точки роста. А также обучать сотрудников, способствовать развитию собственного окружения и партнеров.

А самое главное – упорства в достижении поставленных целей, ведь упорство почти всегда вознаграждается победами!

#### Перспективы развития МАК

В завершение разговора скажу, что было очень приятно получить премию МАК-2019.

Вообще, я за прозрачные премии, где полностью понятен алгоритм выбора победителей.

Потребителю важно делать обоснованный выбор, особенно в таком насыщенном игроками сегменте автокомпонентов. Премии полезны и участникам рынка, которые нуждаются в сравнении с конкурентами и аналитике, что помогает находить точки роста и новые перспективы.

Премии «Мировые автомобильные компоненты» я бы пожелал дальнейшего развития, введения сравнительных категорий с отзывами потребителей и дополнительных цифровых сервисов для рынка btb и btc. Уверен, что развитие в эту сторону будет крайне востребовано автомобильной отраслью. ■



LESJÖFORS  
SPRINGS & PARTS



Мировые  
Автомобильные  
Компоненты



е  
ильные  
енты



# Искусство маленьких шагов

MAGNETI  
MARELLI

**Александр Суходоля, ставший лучшим техническим тренером 2019 года по итогам премии МАК, рассказал нашему журналу о секретах профессии и о возможностях роста на сегодняшнем рынке.**



### Беседу провел Сергей Захаров

*- Расскажите о своем пути в профессию. Каковы были Ваши устремления, с какими трудностями пришлось столкнуться?*

В детстве мне очень хотелось работать врачом, я стремился помогать людям. Однако эта потребность может быть реализована разными способами. В моем случае – это проведение тренингов и семинаров, на которых я помогаю людям становиться сильнее в бизнесе автокомпонентов, получать новые знания и обретать больше конкурентных преимуществ. О важности моей работы говорит то, что многие участники мероприятий становятся моими друзьями и партнерами компании Hella.

Еще 10 лет назад я не думал, что буду техническим тренером. Я — инженер, магистр техники и технологий, кандидат технических наук, специализировался на повышении износостойкости деталей машин и аппаратов, а также повышении долговечности лакокрасочных покрытий.

Во время обучения в магистратуре МАДИ мне посчастливилось работать в независимой автотехнической экспертизе. Эта работа дала мощный практический опыт: по локоть в масле, мы резали, готовили микрошлифы и разбирали автомобили, чтобы выяснить причину поломки той или иной детали. Впоследствии, будучи инженером по гарантии в представительстве Porsche Russland, я смог развить и приумножить эти навыки.

Моя жизнь кардинально изменилась в 2012 году, я

вернулся из Лондона, где в качестве волонтера работал на летней Олимпиаде. Я пришел на собеседование в компанию FWH-Vostok на должность технического специалиста. Позиция подразумевала наличие компетенций в вопросах гарантии и обучения. Шаг для меня был смелым. Так как именно в организации и проведении тренингов у меня не было практического опыта.

Да, за спиной у меня был багаж волонтерской работы, участия в команде КВН, студенческом профсоюзе, научных конференциях, но обучать сложившихся технических специалистов мне не приходилось.

И мне дали шанс. Я до сих пор благодарен техническому директору той компании, он разглядел мой потенциал и фактически дал билет в новую жизнь. Важно давать людям шанс – с тех пор это стало и моим жизненным кредо.

*- Ваши тренинги и семинары всегда собирают много слушателей, в чем секрет успеха?*

Свою задачу я вижу в том, чтобы дать аудитории максимально прикладные знания, которые помогут ей развиваться в профессии и работе. Я стараюсь анализировать потребности каждого слушателя, нередко общаюсь с ними и после мероприятий, чтобы никого не оставить без внимания. Это и есть мои маленькие ежедневные шаги, которые я делаю для успеха всей компании Hella. И, возможно, это и есть секрет успеха, о котором вы говорите – каждый день с удовольствием и любовью делать свою работу.

МАК  
2019Мировые  
Автомобильные  
Компоненты

ДИПЛОМ

АЛЕКСАНДР СУХОДОЛЯ

ЛУЧШИЙ ТРЕНЕР ГОДА 2019

**- Говорят, что работа с людьми забирает энергию, откуда Вы черпаете вдохновение?**

Думаю, в любом деле самое главное — интерес и вовлеченность. Мне искренне интересны те люди, с которыми я работаю. Конечно, многое приходится отдавать, но многое я получаю взамен: позитивную энергию и отзывы, новых друзей, новые знания.

Для самореализации очень важна атмосфера компании. Поэтому я горжусь, что работаю в Hella, ценю, что идеи нашей команды поддерживаются руководством и есть возможность постоянно двигаться вперед и развиваться.

Мы плотно работаем с нашим маркетологом Алисой Евдокимовой, ведь маркетинг в таком сложном бизнесе, как продажа запчастей, связан с поддержкой клиентов, тренингами и обучением. Донести до аудитории сложные технические и бизнес-аспекты просто, ясно и интересно — пожалуй, это самое важное в нашей работе.

Очень вдохновляет, когда коллеги из других компаний высоко оценивают нашу работу, радуются нашим достижениям. Например, премия МАК — это признание наших достижений со стороны всего профессионального сообщества России.

Слово «наших» я говорю так часто не случайно. Я — командный игрок и просто влюблен в небольшой, но дружный коллектив российского представительства Hella. Потому что вместе мы претворяем в жизнь самые смелые проекты, которые до нас еще никто не делал.

Завершая разговор о вдохновении, скажу, что мой любимый писатель — Антуан де Сент-Экзюпери. Когда-то он написал замечательную молитву, в которой есть прекрасные слова об искусстве делать маленькие шаги и ценить каждый момент своей жизни. Для меня эта молитва особенная, ведь я ничего никогда не получал просто так, даже в лотерею никогда не выигрывал. И мне кажется очень важным не ждать чудес, а творить их самостоятельно, шаг за шагом. Каждое мое достижение было связано с трудом, но этот труд всегда был в радость.

**- Что еще помогает Вам добиваться успеха и находить общие интересы с людьми?**

В коммуникации с профессиональным сообществом мне помогает базовое инженерное образование, опыт специалиста по гарантии и автотехнического эксперта. Ведь я могу общаться

на одном языке с практиками. Не только механиками, но и владельцами сетей СТО, многие из которых прошли путь от мастера до руководителя.

Не менее важен и опыт волонтерской работы, публичных выступлений в институте. Он помогает раскрепоститься, не бояться сцены или микрофона. Это правда важно, нередко бывает, что технически подкованный человек боится сцены и не знает, как общаться с людьми.

**- Ваша профессия востребована рынком или ее вскоре заменят интернет-коммуникации?**

Техническим тренером я работаю уже семь лет и вижу, как сильно меняется рынок. Во-первых, мы переходим в фазу тотальной диджитализации, появляется больше каналов для продвижения и обучения в Сети. Это блоги, отраслевые сайты, информационные порталы по обслуживанию и ремонту автомобилей, маркетплейсы и коммуникационные площадки. Времена дефицита информации прошли. Теперь ее огромное количество. И это прекрасно!

Но и находить в этом изобилии что-то полезное стало сложнее. Именно поэтому возрастает ценность очного обучения: когда тренер, как наставник, помогает

разобраться в качестве контента, в нюансах технологий ремонта и производства автокомпонентов. Именно на очных тренингах устанавливается связь спикера и аудитории, задаются вопросы, формируется долгосрочный контакт, а клиенты компании становятся ее друзьями.

Я вижу серьезную потребность в обучении у сложившихся специалистов и руководителей. Технологии меняются слишком стремительно, и о последних трендах можно узнать только напрямую у мировых лидеров в производстве автокомпонентов. К тому же существует огромный разрыв между тем, что сейчас преподают в университетах и колледжах, и теми решениями, которые предлагает рынок.

На тренинги люди приходят за знаниями, которые можно получить только «вживую», общаясь с экспертами рынка, которые всегда держат руку на пульсе и в курсе мировых трендов. Так что, даже несмотря на бурное развитие Интернета, уверен, что очные тренинги будут актуальными еще долгое время.

**- Получается, что потребность в образовании только возрастает. Как, по Вашему мнению, рынок воспринимает процесс обучения?**





За последние десять лет рынок СТО кардинально поменялся. Если раньше он был представлен, в основном, официальными дилерами и гаражными мастерскими, то сейчас появляется огромное количество независимых СТО – прекрасно оснащенных, клиентоориентированных, предлагающих оптимальные цены.

Но красивого здания, оснащения и хорошей локации недостаточно. Для успеха бизнеса нужны грамотные мастера, диагностика, приемщики и продавцы запчастей, в которых до сих пор существует дефицит.

Опытные руководители понимают ценность обучения сотруд-

ников и готовы инвестировать в новые навыки и знания. Логика проста: квалифицированный специалист предоставляет более качественную, дорогую, а иногда и уникальную услугу, за счет чего прибыль СТО растет.

В индустрии автокомпонентов появляются новые технологии, повышающие безопасность, экологичность и комфорт транспортных средств. Обилие электронных систем, радаров и датчиков, которые необходимо калибровать и настраивать, это уже не завтрашний день, а потребность сегодняшнего. И сервисные станции должны быть готовы к таким запросам рынка.

Без инвестиций в развитие персонала есть риск быстро остаться за бортом.

То же касается обслуживания электромобилей и гибридов, которых становится все больше. Только специалисты с соответствующими допусками могут работать с этим видом транспорта, принося прибыль работодателю. Кто-то может сказать, что электрифицированный транспорт не так востребован в нашей стране, как в Европе. Но, поверьте, потенциал у этого сегмента очень велик, особенно учитывая отсутствие конкуренции на нашем рынке.

*-Что бы Вы пожелали нашим читателям в наступающем году?*

Рынок должен стать более клиентоориентированным и конкурентным, а успех бизнеса будет базироваться именно на качестве и удобстве предоставления услуг. Сейчас прекрасное время, чтобы понять потребности клиентов и максимально удовлетворить их.

Поэтому в Новом году хочется пожелать коллегам и партнерам увидеть новые перспективы для бизнеса и повысить его эффективность. Желаю достигать поставленных целей и быть верными друзьями и помощниками для ваших клиентов! ■



# МАК: позиции брендов

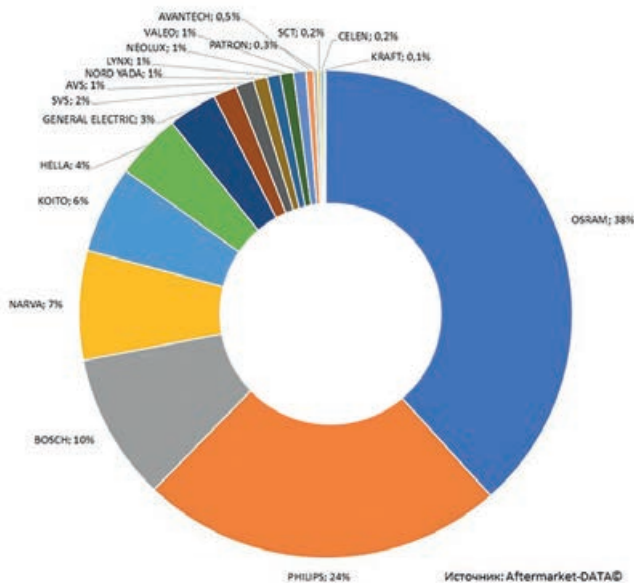
Рынок автокомпонентов России с каждым годом становится все конкурентнее, поэтому мы предлагаем читателям оценить позиции брендов - победителей премии МАК-2019 по наиболее значимым товарным сегментам. Сравнительную аналитику предоставили специалисты маркетплейса запчастей ВИН-КОД.РФ.



**«Автолампы»**

Насыщенный сегмент автомобильных ламп, как можно видеть из приведенной диаграммы, имеет двух явных лидеров: бренд OSRAM предпочитают 38% покупателей, в то время как 24% приобретают лампы PHILIPS. В этом плане премия «Мировые автомобильные компоненты» была полностью солидарна с рынком. В номинации «Автолампы года» по версии потребителей победу одержал бренд OSRAM, а профессионалы отдали свои голоса за PHILIPS.

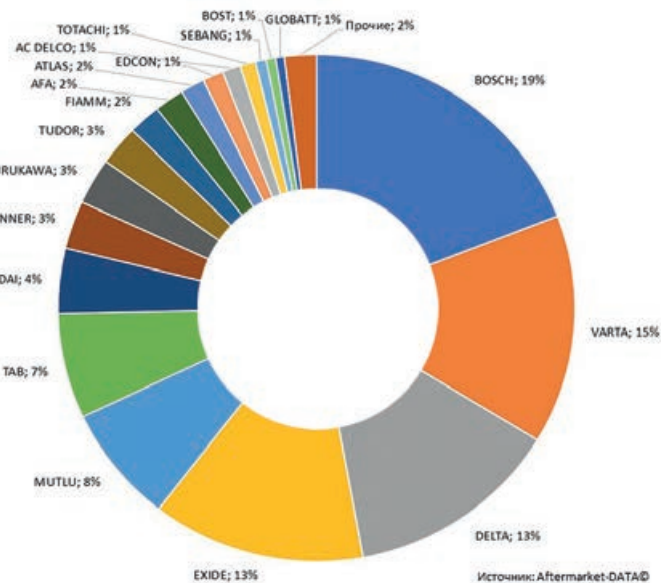
**Автолампы доля рынка**



**«Аккумуляторы»**

В сегменте стартерных батарей для легкового транспорта игроков со значительной долей рынка больше. В этом году в номинации «Аккумулятор года», по мнению экспертов, побеждает бренд VARTA, на рынке своими деньгами за него голосуют около 15% покупателей. АКБ марки EXIDE, признанной в 2019 году «Аккумулятором года» в потребительском зачете, занимают 13% от общего объема продаж в сегменте.

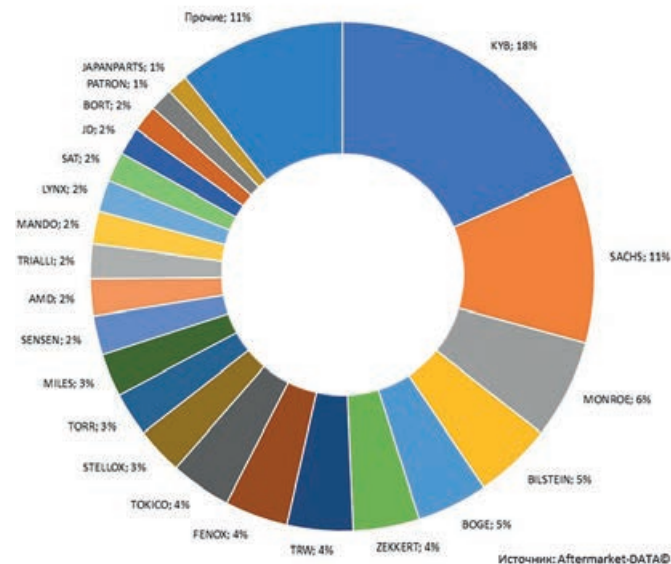
**АКБ доля рынка**



**«Амортизаторы»**

В номинации «Амортизатор года» полномочным победителем в этом году стал бренд KYB, за него отдали большинство голосов и потребители, и эксперты. Схожая ситуация и на свободном рынке, KYB – лидер сегмента с долей рынка в 18%.

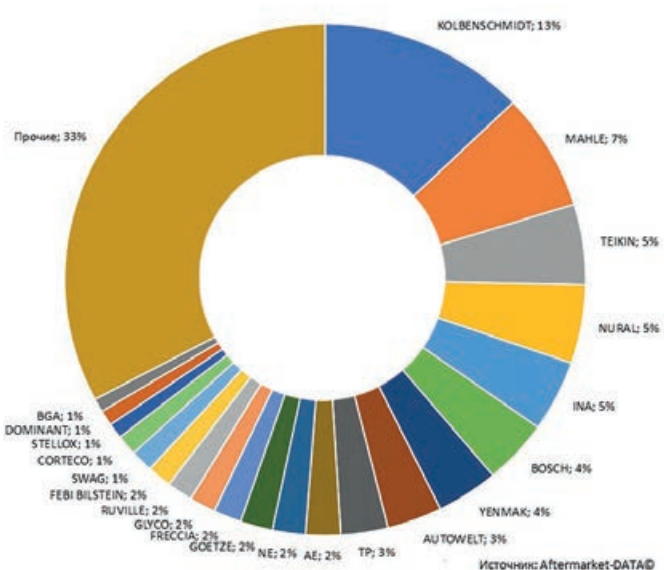
**Амортизаторы доля рынка**



**«Детали двигателя»**

Еще один безоговорочный лидер в своей номинации «Детали двигателя» – бренд MAHLE, он был признан лучшим по результатам премии МАК как потребителями, так и экспертным сообществом. Рыночная доля бренда в этом высококонкурентном сегменте – около 7%. MAHLE занимает вторую позицию по объемам продаж на рынке.

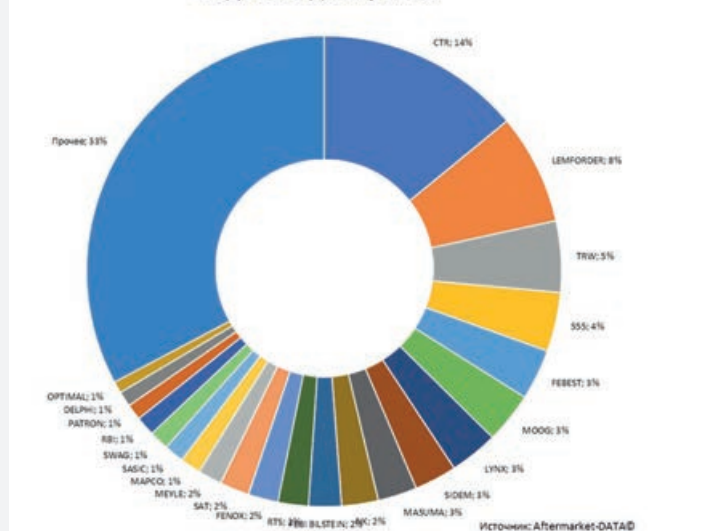
**Детали двигателя доля рынка**



**«Детали подвески и рулевого управления»**

Стоит ли говорить, что детали подвески и рулевого управления – сегмент, где конкуренция идет не на жизнь, а на смерть. Огромное количество игроков, множество новых брендов и permanently растущий ассортимент даже лидерам не позволяют почитать на лаврах. При этом только высоким качеством, инновациями, разумной ценой и широким ассортиментом сегодня рынок уже не завоеешь. Потребитель требует оперативной сервисной поддержки и внятной гарантийной политики. Всем этим критериям соответствует корейский бренд CTR, который по результатам премии МАК-2019 стал лучшим в номинации «Бренд года – детали подвески и рулевого управления» по мнению экспертов и конечных потребителей. При этом и на рынке CTR – явный лидер с показателем в 14%.

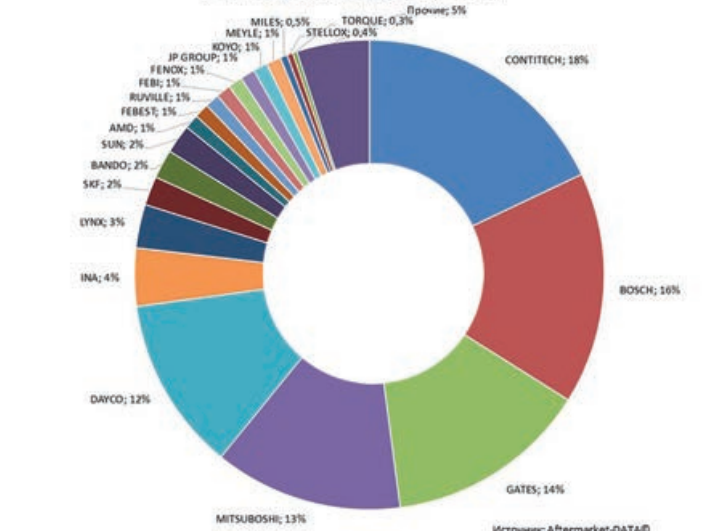
**Подвеска доля рынка**



**«Приводные ремни»**

Номинация премии МАК «Приводные ремни года» всегда привлекает к себе много внимания, так как от качества этого компонента, вкуче с роликами и натяжителями, зависит жизнь всего автомобильного двигателя. Именно поэтому даже в кризисные времена потребители стараются на ремнях не экономить. А производители, в свою очередь, внедряют все больше передовых технических решений в конструкцию своих деталей. В 2019 году сразу два производителя были удостоены награды в номинации «Приводные ремни года»: CONTITECH выбрали эксперты, а за GATES голосовали потребители. В России рыночная доля CONTITECH – 18%, а GATES контролирует 14% рынка. Оба бренда входят в тройку самых популярных в нашей стране.

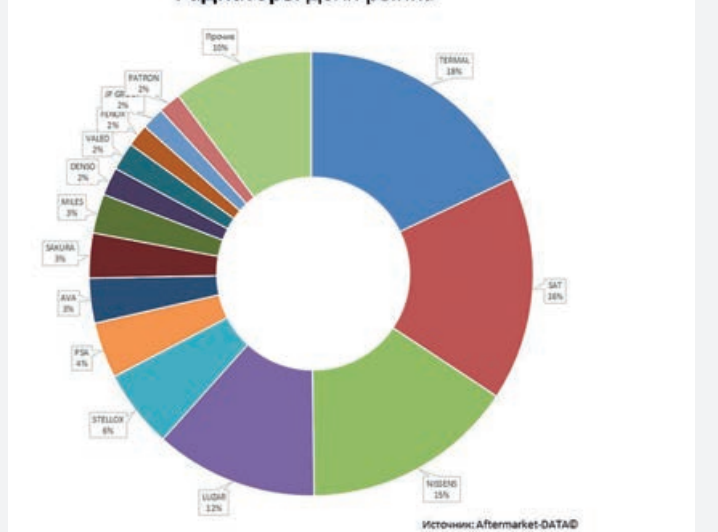
**Ремни-ролики доля рынка**



**«Радиаторы»**

В номинации «Радиатор года» в этом году только один победитель: за бренд NISSENS большинство голосов отдали и потребители, и эксперты. Статусэтка МАК-2019 досталась производителю неслучайно, весь год он выводил на рынок новинки, расширил ассортимент испарителей и конденсаторов, а также сопутствующих товаров к системам кондиционирования. Напомним, что в этой категории учитываются производители радиаторов охлаждения двигателя, а также конденсаторов и испарителей автомобильной системы кондиционирования. NISSENS входит в тройку лидеров по продажам в России и занимает 15% рынка.

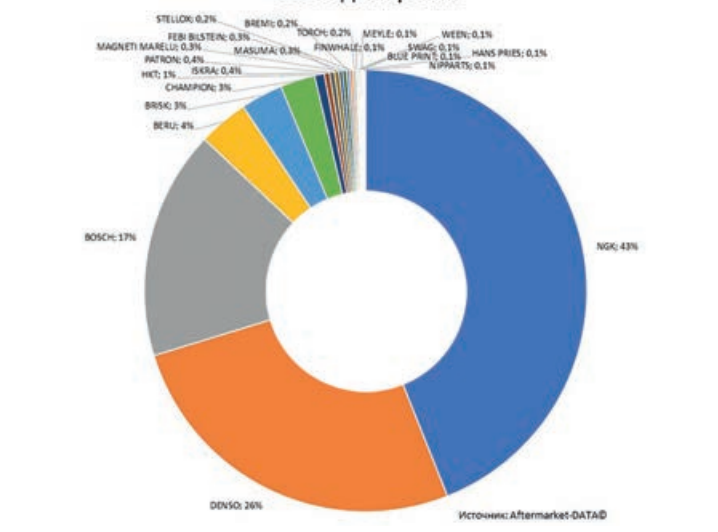
**Радиаторы доля рынка**



**«Свечи зажигания»**

В одном из номеров нашего журнала мы уже рассказывали о том, что сегмент свечей зажигания в России, по сути, делят три крупных производителя. Самую большую долю из них занимает бренд NGK. Ему отдают свое предпочтение 43% отечественных потребителей. Поэтому неудивительно, что в номинации «Свечи зажигания года» NGK стал безоговорочным лидером, собрав большинство симпатий потребителей и экспертов. Кстати, специальная номинация премии МАК «Инновации и защита окружающей среды» досталась еще одному лидеру сегмента свечей зажигания – бренду DENSO, который контролирует 26% российского рынка.

**Свечи доля рынка**



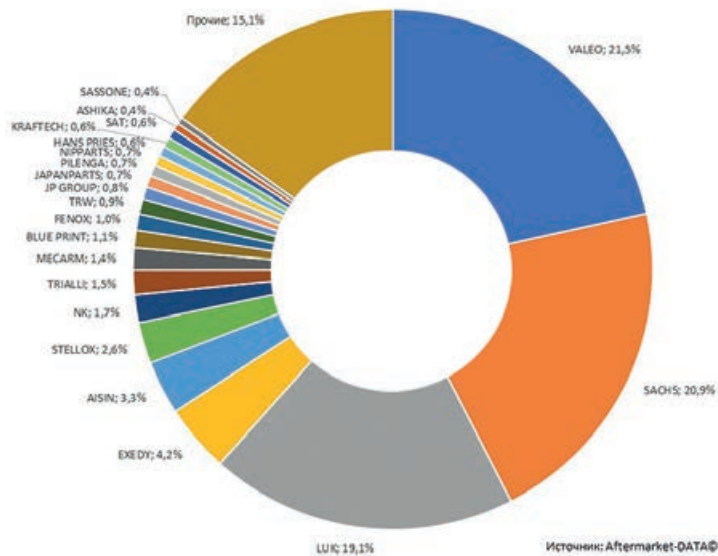
**«Сцепление»**

Бренд сцеплений LUK далеко не самый дешевый на рынке, но практически все доверяют премиальному качеству продукта в желтой коробке. LUK входит в тройку лидеров российского рынка с долей свыше 19%, а в номинации «Сцепление года» премии МАК-2019 он одержал безоговорочную победу, заручившись поддержкой потребителей и экспертов.

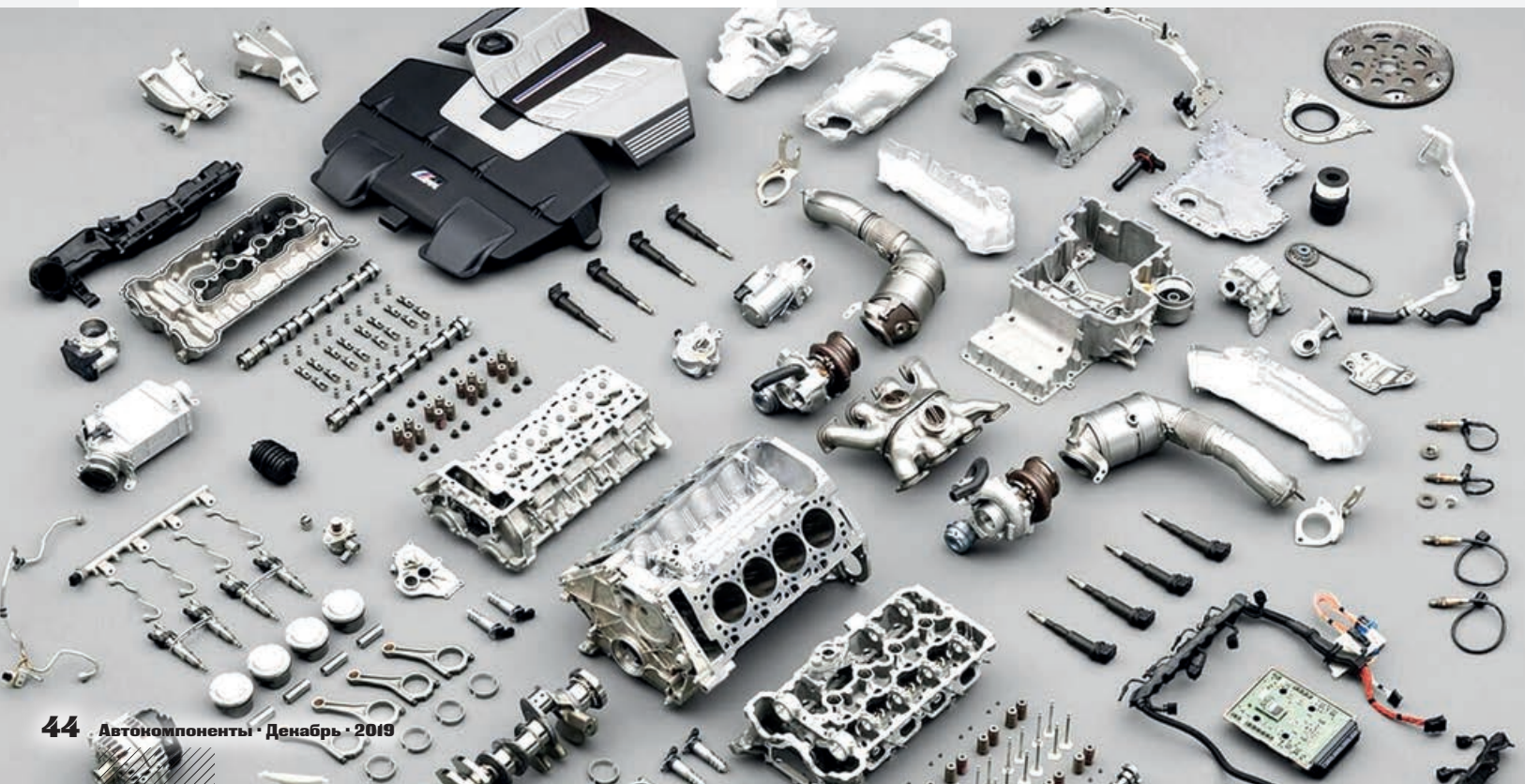
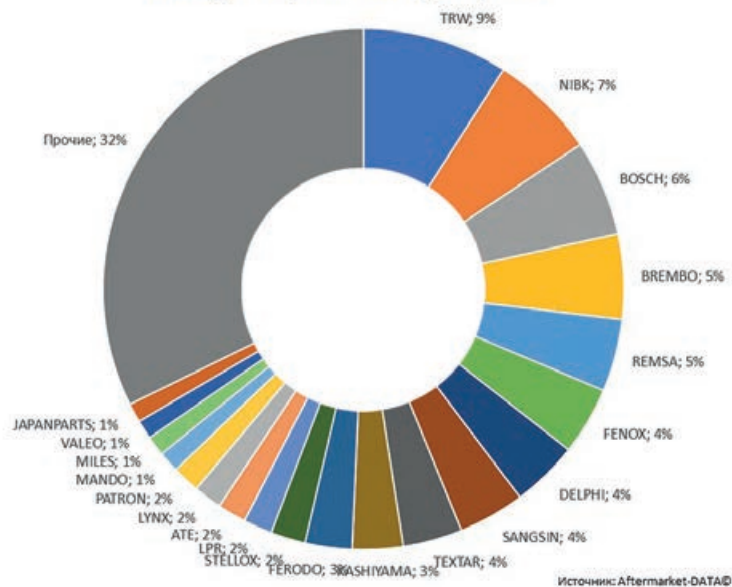
**«Тормозные колодки»**

Рынок автокомпонентов богат и на производителей тормозных колодок. Крайне востребованный расходник хотят продавать многие. При этом и за качество лидеры отрасли отвечают, ведь колодки прямо влияют на безопасность автомобиля. В номинации «Тормозные колодки года» МАК-2019 побеждает бренд TEXTAR, ему больше всего доверяют потребители, принимавшие участие в голосовании. А эксперты остановили свой выбор на японском бренде KASHIYAMA, который стал лучшим в номинации «Тормозные колодки. Японский производитель». Кстати, KASHIYAMA активно развивается на российском рынке, а совсем недавно смесь тормозных колодок этой марки была значительно усовершенствована. KASHIYAMA удостоилась еще одной награды в номинации «Агрессивный маркетинг». Сегодня бренд KASHIYAMA занимает около 3% рынка колодок, а TEXTAR – 4%.

**Сцепление доля рынка**



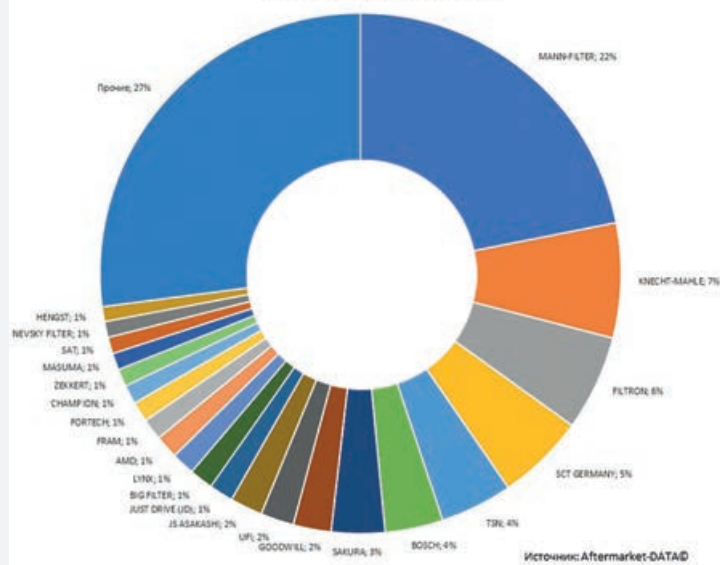
**Колодки тормозные доля рынка**



**«Фильтры автомобильные»**

В номинации премии «Фильтр года» в этом году было три победителя. Потребители проголосовали за MANHE, который в этом году выпустил на рынок фильтр с уникальной противоаллергенной технологией. Эксперты выбрали FRAM, а также отметили особой номинацией «Фильтр года – отечественный бренд» марку ЛИВНЫ. Все три победителя имеют по одному проценту продаж в России. При этом стоит понимать, что сегмент фильтрующих элементов один из самых насыщенных и конкурентных.

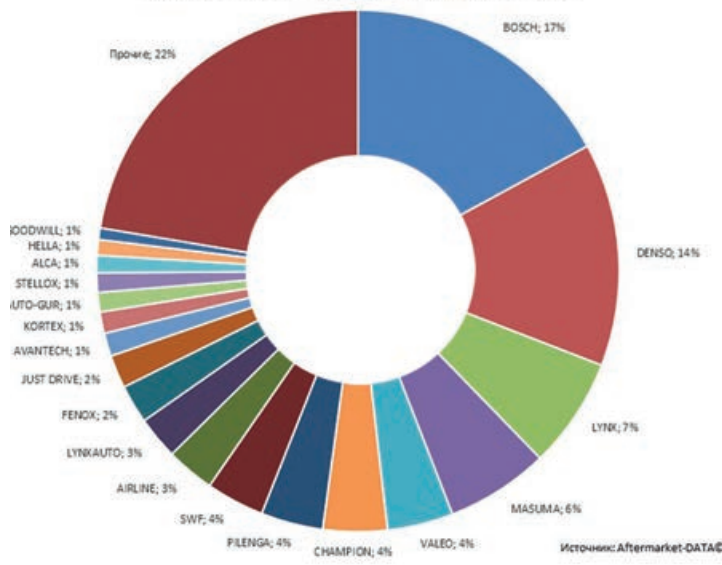
**Фильтры доля рынка**



**«Щетки стеклоочистителя»**

В номинации «Щетки стеклоочистителя года» победил премиальный бренд HEYNER, предназначенный для автомобильных энтузиастов. Его качество и потребительские свойства оценили эксперты и конечные потребители. В статистике продаж российского рынка HEYNER занимает около одного процента продаж, так как играет в нише премиальной продукции, которая не может быть массовой. Кстати, по словам представителей компании, бренд HEYNER показывает устойчивый рост, особенно в онлайн-продажах, в нашей стране.

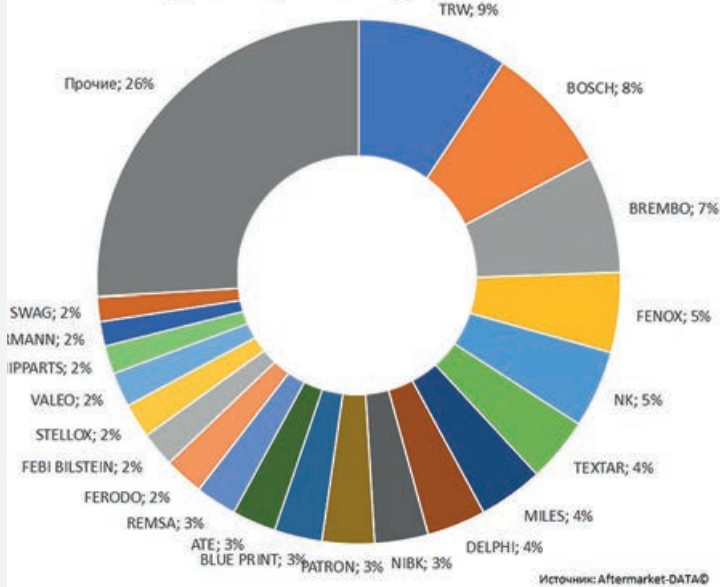
**Щетки стеклоочистителя доля рынка**



**«Тормозные диски»**

Марка BREMBO в России уже давно стала легендарной. Продукции этой итальянской компании доверяют даже прожженные скептики, а сам бренд входит в тройку лидеров по объемам продаж с долей в 7%. В этом году в номинации «Тормозные диски года» BREMBO стала безоговорочным победителем по результатам голосования как потребителей, так и экспертов.

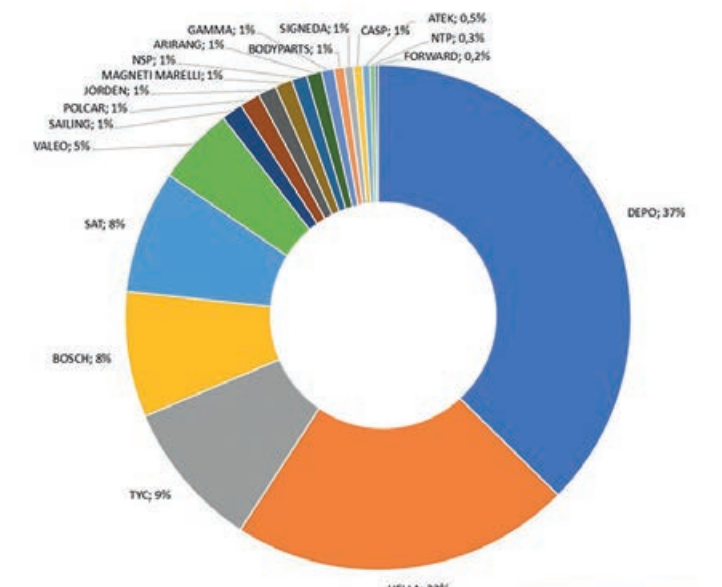
**Диски тормозные доля рынка**



**«Фары головного освещения»**

В прошлом номере нашего журнала мы рассказывали о посещении передовых предприятий HELLA в Германии. Тогда мы были поражены инновационностью современных автомобильных фар, которые уже научились дополнять реальность. В конкурсной номинации «Фары головного освещения» премии МАК-2019 именно бренд HELLA стал безальтернативным лидером. Эксперты и потребители были единогласны в своем выборе. В России HELLA занимает 22% рынка.

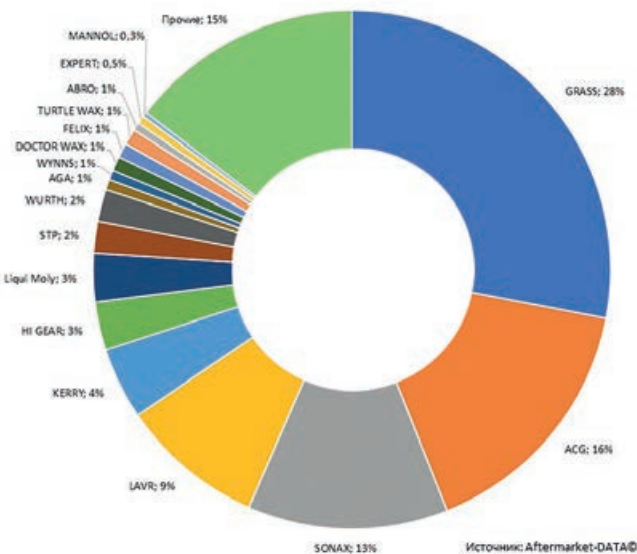
**Фары доля рынка**



**«Автохимия»**

Масла, технические жидкости и смазки – основа здоровья автомобиля. А средства по уходу за кузовом – основа его долговечности и красоты. Именно поэтому каждый ответственный владелец старается выбрать для своей «ласточки» только лучшую автохимию. Одним из признанных и наиболее узнаваемых лидеров в этой категории является немецкий производитель LIQUI MOLY. Логично, что в номинации «Бренд года – автохимия» победа досталась именно этой марке. За LIQUI MOLY проголосовали эксперты и потребители. Высококачественные продукты компании торгуются в премиальном сегменте, где входят в число безоговорочных лидеров, а в целом на отечественном рынке автохимии LIQUI MOLY имеет 3% продаж.

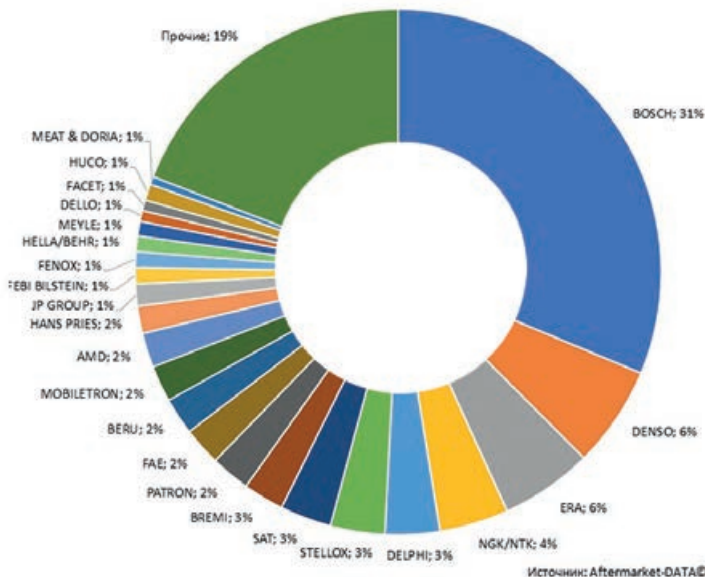
**Автохимия доля рынка**



**«Электрика. Электроника»**

Самым динамично растущим сегментом российского рынка автомобильных компонентов в этом году стали электрозачасти. Автомобили становятся все более сложными и совершенными, обретают огромное количество датчиков, электрокомпонентов и управляющей электроники. Многие эксперты уверены, что за производителями таких компонентов будущее. По мнению экспертов, в номинации «Электрика. Электроника» победил бренд HELLA (доля рынка 1%), а потребители проголосовали за BOSCH (доля рынка 31%).

**Электрика доля рынка**



**Методология**

Статистика предоставлена аналитической платформой Aftermarket-DATA, которая является частью экосистемы маркетплейса запчастей VIN-КОД. РФ и CRM для автосервисов Win-Sto.ru. В общей сложности на площадке работают более 1500 магазинов запчастей и независимых СТО.

Годовая аудитория портала составляет не менее 4 миллионов уникальных пользователей, из них 9000 посещают платформу ежедневно. Важно, что все посетители платформы – это представители профессионального сервисного сообщества.

**Специальные номинации**

Номинация премии MAK «Гран-при «Бренд года»» досталась компании TENNECO, которая поставляет комплектующие для компаний General Motors, Ford Motor, Volkswagen, DaimlerChrysler, PSA Peugeot

Citroen, Toyota, Honda и Nissan, а также продает готовые запасные части под брендами Monroe, Walker, Rancho, ДупоМах. Заводы компании расположены в России, США, Мексике, Испании, Бразилии и Китае и производят амортизаторы, детали подвески, рулевого управления, компоненты тормозной системы, детали двигателя и выхлопные системы.

Бренд SPEEDMATE получил статуэтку MAK за «Динамичное развитие корейского бренда в России»; LESJOFORS AUTOMOTIVE – «За вклад в развитие автокомпонентной отрасли в России». «Новинкой года» за счет расширения ассортиментного ряда продукции стала марка CORTECO, а массовый бренд ALCA был отмечен жюри за «Автомобильные инструменты – домкраты (ромбовые, гидравлические, подкатные)». ■



**ВИН-КОД.РФ** 

**Marketplace** 



Автоматизируем магазины запчастей и розничные сети



Win-СТО  
Управление автосервисом



Digital-Marketing



Online-обучение продавцов и мастеров СТО



Управление Call-центром  
мощная CRM система

Аналитика **aftermarket РФ**  
для производителей запчастей

+7 (499) 490-07-21

mit@vincodrf.ru

<https://вин-код.рф>





**Отрасль:  
путь под уклон  
или рост  
эффективности?**

**Уходящий год стал не самым простым для автомобильной отрасли России. Что способно отразиться на бизнесе большинства игроков отечественного авторыннка: от продавцов, производителей и импортеров запасных частей до владельцев станций по техническому обслуживанию автомобилей. Предлагаем нашим читателям ознакомиться с предварительными итогами года и наметившимися трендами, чтобы быть во всеоружии.**

**Антон Пилот**

**Нисходящие тренды**

Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России задыхаются. Задыхаются медленно и постепенно, сбавляя темпы роста, понемногу уходя в минус. В период с января по октябрь, по данным Комитета автопроизводителей АЕБ, в нашей стране было продано на 2,4% машин меньше, чем за аналогичный период прошлого года (1,42 млн единиц против 1,45 млн единиц соответственно).

Казалось бы, не такие страшные цифры, рынок переживал и не такое, однако разница октябрьских продаж значительнее

и составляет минус 5,2%, лишь закрепляя усиление негативного тренда.

Председатель Комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер высказывается по этому поводу довольно настороженно:

*– Продажи в октябре оказались ниже прошлогодних на 5,2%, что закрепило рынок на пути медленной, но продолжительной эрозии так нужного сейчас роста объема продаж, который был достигнут в 2017–2018 годы. Конечно, это не то направление, которое хотят видеть индустрии, но сейчас трудно сказать, откуда могут прийти изменения к лучшему в ближайшее время.*

**Наверстать упущенное**

В последнее время в экспертной среде много говорится о том, что нисходящие тренды – история глобальная, но спад в России происходит на фоне укрепляющегося европейского рынка, который, по данным аналитического агентства «Автостат», только в октябре этого года вырос на 8,6%, в количественном выражении переварив 1 млн 200 тысяч новеньких автомашин.

По словам представителей Европейской ассоциации автопро-



изготовителей (ACEA), это лучший результат продаж за октябрь начиная с 2009 года. Правда, во многом высокий фиксируемый результат обусловлен низкой базой прошлого года, вызванной вступлением в силу новых правил сертификации автомобилей WLTP в Евросоюзе.

Правда, скептики отмечают: по итогам десяти месяцев 2019 года роста продаж новых автомобилей в Европе не зафиксировано, продано 13 млн 330 тысяч 918 новых авто, что на 0,7% меньше, чем в 2018 году за аналогичный период.

Но мизерная разница, менее процента, скорее всего, свидетельствует о сохранении уровня продаж, нежели об отрицательной динамике. А вот октябрьский прирост стоило бы трактовать как четкое обозначение тенденции роста европейского рынка и перспективности его усиления.

### Европейские лидеры

Тем более что ситуация на всех флагманских европейских рынках весьма оптимистичная. Например, Франция в октябре поднялась на 8,7%, до 188 989 авто, а Германия – сразу на 12,7%, или до 284 593 единиц автотранспорта в натуральном исчислении. Причем ФРГ по-

казывает абсолютный прирост и по итогам января – октября: реализация новых автомобилей в этой стране прибавила 3,4% по сравнению с АППГ 2018 года и перевалила за три миллиона авто.

### Стабильный сегмент

Впрочем, в отечественном сегменте подержанных автомобилей ситуация менее драматична. Согласно данным аналитического агентства «Автостат», объем рынка легковых автомобилей с пробегом в России по итогам октября 2019 года составил 526,7 тысячи единиц, что на 2,1% выше результата годичной давности. А в ретроспективе десяти месяцев вторичный рынок составил около 4,5 млн единиц, то есть на 0,1% меньше января – октября 2018 года, что в целом неплохо.

Поэтому говорить о депрессии сегмента, пожалуй, рано.

### Покупательная способность

С другой стороны, рынок б/у автомобилей в нашей стране всегда был наиболее стабильным, а в последние несколько лет устойчиво и даже бурно растущим. Многие эксперты сейчас высказывают осторожные опасения о том, что рынок авто с пробегом уперся в незримый барьер. И этот барьер вполне закономерен – увеличение спроса на подержанные автомобили привело к росту их цены. Плюс на рынок начали активно выходить машины, проданные в последние 5 лет, то есть уже после обесценивания рубля, произошедшего в кризис, и, соответственно, изначально более дорогие. Именно фактор



цены и снижения покупательной способности населения сегодня максимально давит на рынок, и не только автомобильный.

Директор департамента продаж автомобилей с пробегом ГК «АвтоСпецЦентр» Владимир Желобов считает, что снижения цен на машины в ближайшей перспективе ждать не стоит:

*– Я не вижу оснований для снижения цен на подержанные*





роль. Как в продажах автомобилей, так и в их обслуживании. При этом рынок независимого автосервиса в ближайшие годы не получит дополнительных клиентов за счет притока владельцев «постгарантийных» транспортных средств.

Данный вывод следует из анализа продаж новых автомобилей в последние годы. Машины, которые сойдут с гарантии в 2020 году, были проданы в 2017-м, это примерно 1,5 млн единиц. В 2021 году к ним прибавятся машины из 2018 года – это 1,7 млн единиц. В 2022 году из уходящего 2019 года к независимым СТО придут примерно столько же автомобилей либо даже меньше – около 1,7 миллиона.

Из-за чего авторемонтные услуги б/у техники не прибавят в востребованности. Ведь сегмент

явно застопорится на достигнутом уровне в плюс/минус 5,5 млн единиц техники в год. Самое неприятное, что эксперты не прогнозируют существенного роста в этом направлении. Так, по мнению аналитиков АА «Авто-стат», рынок в ближайшие годы будет прибавлять от силы по 2%, достигнув 5,57 млн штук в 2020 году и 5,7 млн штук – в 2021 году. А значит, объем работ, учитывая естественную убыль автопарка, примерно окажется прежним. А при худшем сценарии может еще и сократиться. Кроме того, не стоит забывать, что уже сегодня в России наметилась тенденция к сокращению среднего годового пробега. А это снизит не только частотность обращения автовладельцев в сервис, но и покупку запчастей и расходников, дополнительно снижая маржу СТО.

### Обострение конкуренции

Соотнося ценовой фактор и сохранение объемов, приходим к новому выводу – конкуренция на рынке автосервисного обслуживания России в ближайшие годы будет значительно обостряться. С одной стороны, это благо, так как потенциально может ускориться цивилизованное развитие данной сферы, отчего выиграют клиенты.

Но обострятся и обратные процессы, из-за того что люди будут вынуждены экономить все больше. Например, спрос на услуги так называемых «гаражных» СТО, здорово упавший в последнее время, вновь начнет набирать обороты.

Поэтому многим профессиональным станциям придется конкурировать не столько со своими коллегами, сколько с полуподпольными неофициальными организациями, победить которые в честной борьбе слишком сложно.

### Мировой aftermarket готовится к взлету

В это же время мировой автосервисный рынок готовится к внушительному скачку. По данным Центра McKinsey, он имеет текущую стоимость на уровне 800 млрд евро и, как ожидают

*машины. Они будут дорожать и дальше, потому что рост цен на первичном рынке продолжится. Причем совершенно очевидно, что наиболее серьезное удорожание мы получим в сегменте 2–4-летних автомобилей.*

### Сложный период для СТО

Таким образом, фактор цены по-прежнему остается доминирующим, играющим ключевую



эксперты, будет расти ежегодно минимум на 3% , достигнув 1,2 трлн евро к 2030 году.

Из них около 300 млрд евро придется на Европу, примерно 340 млрд евро – на Северную Америку, 230 млрд евро – на Китай, порядка 200 млрд евро – на оставшуюся Азию. Наибольший рост прогнозируется в Китае и ряде других азиатских стран.

Жан-Франсуа Буверон, вице-президент Aftermarket Eurora, Delphi Technologies, считает грядущий рост органичным благодаря технологическому развитию автомобильной отрасли в целом:

*– Рост глобального автомобильного парка, внедрение новых технологий, энергичная динамика развивающихся рынков – эти и другие факторы стимулируют увеличение спроса на услуги технического обслуживания современных автотранспортных средств. В связи с чем мы ожидаем консолидации отрасли через интеграцию более мелких структур в более крупные и появления большого количества новых игроков. Данные процессы будут иметь место абсолютно во всех сегментах рынка: производстве, оптовой и розничной торговле, выполнении ремонтных работ, оказании услуг и проч.*

### Консолидация – будущее отрасли

Действительно, консолидация в индустрии с каждым годом расцветает все более и более пышным цветом. ZF приобретает TRW, Tenneco – Federal Mogul... Число примеров увеличивается регулярно, и перечислять их нет никакого смысла, поскольку вполне возможно, что в тот момент, когда вы читаете эти строки, где-то за океаном или чуть ближе готовится новая сделка.

Нечто похожее происходит и в продажах. Крупные дистрибьюторы становятся еще крупнее за счет скупки небольших локальных игроков. Наибольшее внимание, конечно же, обращает на себя американская корпорация LKQ, мощной поступью прошедшая по европейским торговым структурам и купившая британскую компанию ECP,

голландскую Sator/Van Heck, итальянскую Rhiag, скандинавскую Mekopomen и даже лидера немецкого рынка – Stahlgruber с оборотом более 1,6 млрд евро.

Аппетиты LKQ воистину огромны. Корпорация не останавливается на достигнутом и продолжает экспансию через своих новоиспеченных европейских адептов – лидеров местных рынков: приобретает более мелких локальных игроков. Так, в частности, через Rhiag было приобретено польское подразделение Autodis – AD Polska. Пока неизвестно, каковы планы LKQ в отношении российского рынка, но не следует исключать, что эти планы могут не просто быть. Они могут быть весьма обстоятельными.

### Что ждет отечественный рынок?

Каким будет российский авто-

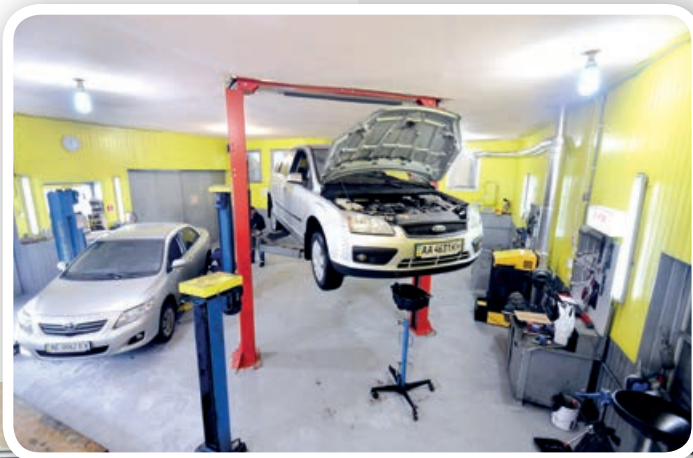
мобильный рынок в ближайшие годы и потянется ли он вверх, вслед за европейскими и заокеанскими коллегами, говорить сложно. Тем более что государственная политика в отношении отрасли стала несколько противоречивой.

Судите сами – с одной стороны, разносторонние программы стимуляции продаж и поддержки высокотехнологичных производств. А с другой – увеличение с января 2020 года утилизационного сбора, обусловленное, по версии Минпромторга, компенсацией снижения ввозных пошлин. Большинство экспертов профессионального сообщества крайне негативно оценивают последнее решение.

### Грядет рост цен на автомобили

Да, с одной стороны, ожидание повышения стоимости автомобилей, возможно, и подстегнет спрос в последние месяцы уходящего 2019 года и, вероятно, даже позволит вывести рынок в некоторый довольно условный плюс, но в 2020 году неминуемо приведет к его снижению. Причем более критичному, чем могло бы быть на текущем ценовом уровне.

Вряд ли стоит объяснять, почему так произойдет. По раз-



личным оценкам, машины подорожают на величину от 5 до 8%. А если еще отменят и компенсацию пошлин на комплектующие, как планируется, то повышение стоимости запросто может достичь 10 и 11%.

Сергей Новосельский, директор по маркетингу «Объединенной автомобильной корпорации – РРТ», не скрывает эмоций. По его мнению, подобные действия – сокрушительный удар по всем попыткам оздоровления авторынка России. Тем более в ситуации, когда продление программ господдержки на 2020 год еще не подтверждено.

### Благие намерения

Однако есть и бесспорно благоприятные инициативы. По данным газеты «Коммерсантъ», Минпромторг разработал и направил на согласование в Минфин и Минэкономики концепцию программы развития отечественных высокотехнологичных производств компонентов и систем для автопрома (АК-2025). В ее рамках планируется направить 150 млрд рублей из бюджета до 2025 года на развитие автокомпонентных производств. При этом предусматривается еще 44 млрд рублей внебюджетного финансирования.

Основная цель программы – в так называемой «нейтрализации воздействия внешнеполитических рисков» на отечественное автомобилестроение. Среди бенефициаров указываются традиционные российские производители: «Группа ГАЗ», КамАЗ, «Соллерс» и, по некоторым видам компонентов, «АвтоВАЗ».

Реализация программы запланирована в рамках 50–70 проектов, ориентированных на отдельные виды компонентов. Например, создание и производство дизельного двигателя объемом до трех литров для легких коммерческих и легковых автомобилей (на это планируется направить 2,5 млрд рублей из бюджета и 450 миллионов из внебюджетных источников). Кроме того, компонентов двигателя, в числе которых детали газораспределительного механизма (21,8 млрд рублей и

6,5 млрд рублей соответственно), компонентов шасси и тормозной системы (19 млрд рублей и 5,7 млрд рублей), трансмиссии (42,7 млрд рублей и 12,8 млрд рублей).

### Отсроченная выгода

Принесет ли пользу данная программа российской автосервисной отрасли? На начальном этапе, конечно же, нет. Они будут существовать параллельно, поскольку программа ориентирована в первую очередь на ОЕ-сегмент. А вот в дальнейшем, при благоприятном развитии и достижении определенных успехов, выпускаемые в ее рамках компоненты могут попасть и на рынок автозапчастей.

Хотя, скорее всего, они пойдут под оригинальной маркировкой, как OES. Появление таких деталей на aftermarket довольно сомнительно. Впрочем, речь сейчас идет только о концепции. Вполне

возможно, что в окончательном варианте подобные нюансы будут учтены и российские СТО получат российские же запчасти высокого качества. Но пока все это, повторимся, только проект.

### Выживет сильнейший

Со времен кризиса 1998 года в массовое сознание начала внедряться мысль о том, что кризис способствует очищению и цивилизации рынка, когда с него уходят неэффективные игроки, за счет повышающейся конкуренции. Сегодня российский автомобильный рынок по-прежнему является большим и, как видится большинству экспертов, не претерпит в ближайшем будущем экстенсивного спада. С другой стороны, стагнация с превалированием нисходящего тренда наметилась достаточно четко. А значит, конкуренция будет расти во всех сферах, и в этой постоянно обостряющейся борьбе выживут максимально эффективные игроки, предоставляющие наиболее качественные продукты, услуги и сервис по адекватным ценам, и игроки экономсегмента, где не придется говорить об огромной прибыли. Особняком будет стоять премиальный сегмент, устойчиво чувствующий себя во все времена. ■





# Детейлинг появился раньше автомобиля

Понятие «детейлинг» еще не укоренилось в сознании автолюбителей и воспринимается как что-то совершенно новое, а для многих еще и неизведанное. В этой статье мы расскажем о том, чем детейлинг отличается от мойки, и о том, что появился он очень давно.

**Анастасия Федоткина**

## **Бескомпромиссный уход**

Детейлинг – это комплексный уход за автомобилем, который распространяется в буквальном смысле на каждый болтик транспортного средства, что и

является главным отличием от обычной мойки. Однако защите и полировке кузова здесь отводится главенствующая роль. После детейлинга машина должна выглядеть безупречно.

Сегодня, приезжая в студию детейлинга, мы видим малень-

кую лабораторию и людей, помешанных на чистоте. Работа действительно ювелирная, можно увидеть мастера с небольшой кисточкой в руках, который обрабатывает детали в салоне автомобиля. Детейлеры как врачи, считают, главное – не навреди, поэтому тщательно подбирают сотрудников и материалы, с которыми работают.

На Западе понятие детейлинга появилось в середине 50-х годов прошлого века. В те времена, когда Советский Союз преодолевал последствия страшной войны, за океаном шел расцвет автомобильного дизайна и стиля. Автомобили являлись статусом и средством самовыражения. И точно так же, как модники тех времен ухаживали за своими бриолиновыми прическами и подчеркнутую стильными нарядами, автовладельцы начали ухаживать за автомобилями. Спрос на услуги по уходу за машиной рос и создал целую индустрию.

Вспомните красивые голливудские фильмы про конец 50-х, где загорелые красотки и стильные парни едут в сияющем кабриолете, а мимо пролетает спортивный автомобиль, отбрасывающий яркие солнечные блики. Вот тогда-то и появились стандарты, как надо правильно содержать свой автомобиль, которые чуть позже распространились на весь мир.

Главными революционерами в новой отрасли стали производители лакокрасочных и защитных покрытий. Их изобретения работают и сегодня. Но самое поразительное, что история детейлинга появилась задолго до автомобиля.

### Комплексная мойка для колесницы

Вопрос о блистательном виде колесниц и их защите от коррозии мучил еще древних греков. Помимо ржавеющих деталей, ухода требовали деревянные части конструкции и кожаная сбруя. Немало внимания уделялось и внешнему виду этого статусного вида транспорта, особенно текстилю, которым обшивали колесницы внутри. Кстати, ткань была наиболее премиаль-

ным продуктом, так как стоила дороже кожи. Именно тогда появились лаки и воски для элементов колесниц и обработки кожи и дерева. Любопытно, что высокотехнологичные составы по уходу за деревом и кожей нередко базируются на греческих разработках, в частности, греки начали широко применять воск и оливковое масло, которые сегодня дополняют синтетические аналоги.

### Древнее ланорасочное покрытие

Внешний вид любого транспортного средства в огромной степени формирует ЛКП. Первые лаки были спиртовыми, на основе природных смол. Начало их использования не датировано, наносились они на деревянные части экипажей и представляли собой самую примитивную защиту от грязи и сырости.

Впоследствии смолы заменили на масляно-скипидарные лаки. Такое средство применялось уже не только на конных повозках, но и на первых самоходных каретах. Обработывали транспорт таким образом: в четыре слоя наносился густой черный лак на грунтовку через последовательную сушку, покрытие было красивым, как у роялей. Но как показывала практика, процесс требовал много времени, при этом результат не отличался долговечностью. Следует помнить, что гужевой транспорт был весьма экологичным и не подвергался воздействию выхлопных газов, пятен бензина и дорожных реагентов.

### Многоцветье

Запуск в массовое производство автомобиля в 20-е годы XX века спровоцировал и создание принципиально новых покрытий. Американская химическая компания Дурон в 1923 году разрабатывает новый метод покраски на основе нитроцеллюлозы, состав быстро сох, недурно противостоял агрессивной внешней среде и имел сносную долговечность.

Когда-то один из отцов-основателей автомобилестроения Генри Форд произнес свою зна-





менитую фразу: «Наш автомобиль может быть любого цвета, если этот цвет черный». Объясняется это тем, что используемый тогда быстросохнущий лак позволял получить только черное покрытие. Чтобы окрасить автомобиль в иные цвета, нужно было затратить немало сил и ресурсов, ну и результат выходил недолговечным, поэтому такое окрашивание признали нецелесообразным. А вот изобретение Дирон пришлось кстати, после его открытия массовые автомо-

били можно было выкрасить в любой цвет без лишних потерь.

#### **Двухкомпонентное окрашивание**

Следующим шагом на пути защиты кузова и придания ему красоты стала технология, которую изобрели в 70-х годах, – двухкомпонентное окрашивание. Такое решение получило название Bascoat/Clearcoat, что переводится как «базовое покрытие и финишное покрытие». В основу метода легло использование двух

разных слоев лака. Первый слой – пигментный, он дает окраску кузову. Второй, финишный, слой – прозрачный, он защищает пигмент от воздействия окружающей среды.

После внедрения технологии была решена проблема с быстрым выцветанием краски. Но стоит отметить, что это была не волшебная пилюля и вскоре у технологии выявили существенный недостаток: уязвимость финишного лака к механическим и химическим повреждениям.

Более того, эта проблема окончательно не решена даже сегодня, учитывая, что автомобили стали мощнее, а кузов более подвержен различным воздействиям.

#### **Альтернативой стала пальма**

Но вернемся ко времени колесниц, именно тогда придумали защищать и облагораживать транспорт при помощи животного жира. Метод, кстати, используется и сейчас, претерпев некоторые изменения. Сегодня на смену жиру пришли смеси восков и смол, но принцип действия сохранился – состав заполняет микротрещинки, дает блеск и защиту.

В совершенствовании метода решающую роль сыграла бразильская пальма *Copernicia cerifera*. Ее листья выделяют натуральное вещество – воск «карнауба», которое неплохо защищает кузов автомобиля, придает ему блеск и не портит ЛКП, именно поэтому и сегодня активно используется в детской линге.

#### **Первопроходцы**

Швейцарский предприниматель Ганс Анвандер в своей небольшой аптеке в Цюрихе, являвшейся по совместительству и лабораторией, получил первые образцы воска Antikwachs в 1930-е годы. Предприниматель был, по-видимому, первым, кто поставил производство автомобильных восков на поток и





оформил нишу продуктов для детейлинга.

Изначально в планы Ганса не входил такой широкий размах, он просто приготовил смесь на основе воска карнаубы для защиты своей антикварной мебели. Все гениальное иногда приходит случайно. Однажды Ганс ради эксперимента попробовал состав на автомобилях из личного гаража, был поражен результатом и проложил себе путь в мир первооткрывателей автокосметики.

Дело Анвандера живет до сих пор, продукция для автомобилей выпускается под маркой Swisswax для премиального сегмента. Главными клиентами бренда стали концерны Rolls Royce и Mercedes. Англичане снабжают каждый свой автомобиль спецнабором восков, а немцы используют составы Анвандера для реставрации автомобилей.

### Новый уровень

Уже в 1936 году Вернер Заур основывает компанию «Айнсзетт», главным продуктом которой становятся автополироли. Абразивные составы постепенно становятся неотъемлемой частью автомобильной гигиены. Естественно, полироль существовал и раньше, но применялся в основном при реставрации мебели. Компания лишь сменила вектор в сторону ухода за автомобилем, что вывело его на качественно новый уровень.

### Инновации

В 1950-е годы, на которые пришелся расцвет автостилия, появляется технология, которой детейлеры пользуются и сегодня: компания Menzerna («Мензерна») разработала технологию шлифовки и полировки, которая позволяла придать автомобилю блеск, не испортив лак. Инженеры компании постоянно совершенствовали свои наработки и уже в 60-е годы запустили производство жидких абразивных эмульсий.

В 2008 году появилась технология обработки кузова жидким стеклом, которая совершила революцию в детейлинге. Ее появление стало возможно благодаря прорыву в химической промышленности и нанотехнологиях.

Страной, выпустившей на рынок керамическую нанопленку, стала Япония. Жидкое стекло Body Glass Guard вышло под лейблом Willson. Его состав был двухкомпонентным, средство выпускалось в двух тубиках и наносилось на автомобиль в соответствии с инструкци-

ей. Со временем компании удалось создать более универсальный однокомпонентный состав.

После этого сияющие нанопленки стали применяться на разных поверхностях, включая стекла и фары.

Детейлинг сегодня – это настоящее искусство ухода за автомобилем, позволяющее его владельцу не просто ездить, а наслаждаться. Неудивительно, что зародился он именно в Древней Греции, ведь те ребята были те еще гедонисты. ■





# Пора защищать кузов

**Кузов – самая дорогая деталь автомобиля, которая так же нуждается в обслуживании и защите, как и другие элементы транспортного средства. Особенно это актуально в зимний период, когда на улицах появляются соль, песок и реагенты.**

**Анастасия Федотнина**

## Разрушение краски

Каждый год коммунальные службы от души посыпают дороги песко-соляными составами и реагентами, чтобы сохранить нашу мобильность и

уберечь водителей от ДТП. При этом песок играет роль абразива, а соль разъедает лакокрасочное покрытие. Компанию этим разрушителям составляет минусовая температура: вода, попадающая в микроцарапины и микротрещины краски, замер-

зает и разрушает лакокрасочное покрытие. Не забываем и про утренние старания скребком и щеткой, которые оставляют на машине паутинку микроцарапин. В этом номере мы решили уделить большее внимание защите кузова в зимний период. Ну что же, давайте разбираться, как это сделать.

## Недостаточная подготовка

Как показывает практика, многие, готовя автомобиль к зиме, обходятся только переобувкой покрышек, заменой или зарядкой аккумулятора, заливкой свежего антифриза и установкой новых дворников. А про

кузов вспоминают после зимнего сезона, что в корне неправильно. При круглогодичной эксплуатации автомобиля уход следует совершать на постоянной основе, акцентируя внимание именно на осенне-зимнем и весеннем периодах.

Перед зимним сезоном следует обследовать автомобиль на наличие сколов, которые стоит оперативно устранить, чтобы там не формировались очаги коррозии.

## Профилактические меры

Чтобы сохранить автомобиль как можно дольше, проведите еще летом антикоррозийную

обработку. Такие манипуляции позволят сохранить внешний вид, отложить старение металла и лакокрасочного покрытия. Кузов автомобиля подвергается воздействию соли и дорожных реагентов, что приводит к помутнению лака и хромированных деталей, вслед за ними подключаются микротрещины и вздутие ЛКП. Вся эта прелесть из разных смесей и грязи скапливается на кузове, не стесняется просочиться в трещины, швы и вызвать коррозионный процесс, который трансформируется в ржавчину, на борьбу с которой уходит немало сил и средств.

### Срок защиты

Как правило, защитные смеси наносятся тонким слоем на всю поверхность автомобиля и предотвращают контакт ЛКП с окружающей средой. Их отличия кроются в сложности нанесения и продолжительности действия защитных свойств. Самым простым по способу нанесения считается автомобильный воск, но и долговечностью он похвастаться не может. Такого средства хватит на две мойки автомобиля, после которых нужно будет повто-



рить процедуру. Неоспоримым плюсом воска является простота его нанесения, которое можно осуществить и самостоятельно. Главное, проводить все операции после мойки автомобиля в сухом, теплом и чистом помещении.

### Керамика

Под вторым типом защиты подразумеваются керамические покрытия, в их состав входит кремний. Они более долговечные и лучше защищают автомобиль. В среднем такое покрытие продержится

на автомобиле от нескольких месяцев до полугода. Наносить средство на кузов лучше в хороших мастерских, иначе толку от него не будет.

### Защитные пленки

В зимний период механические повреждения лакокрасочного покрытия встречаются чаще. Они возникают не только из-за мелких ДТП, но, как мы говорили выше, в процессе чистки автомобиля от снега и наледи, от большого количества гравия и песка на дорогах.

Самыми уязвимыми элементами автомобиля являются бамперы, капот, крылья, а также краска около ручек дверей, передние и центральные стойки. Чтобы избежать мелких повреждений, можно использовать специальную полиуретановую антигравийную пленку, которая послужит надежным барьером между окружающей средой и лакокрасочным покрытием.

Пленку также лучше клеить в проверенной мастерской, специалисты которой имеют необходимый набор навыков и инструментов.





### Лучшее средство

Эффективным средством против ржавчины является антикоррозионная обработка. Раньше считалось, что такие работы целесообразно проводить только на новых автомобилях, но за последние десять лет химическая промышленность шагнула далеко вперед. Современные составы позволяют защитить как внешние части кузова, так и скрытые полости. А благодаря высокой проникающей способности некоторые из них способны пропитывать ржавчину, вытесняя влагу и

замедляя тем самым процесс коррозии. С другой стороны, на отечественном рынке по-прежнему большинство составов эффективны только для защиты новых машин. Поэтому перед обработкой убедитесь, что средство подойдет для машины с пробегом. И, разумеется, такие составы стоят дороже минимум на 30–40%.

Обработать автомобиль антикором лучше у профессионалов, так как самостоятельно обработать скрытые полости без специального инструмента будет проблематично.

Предварительно следует провести тщательную мойку авто, просушить его и по максимуму удалить ржавчину. После проведения капитальной чистки днище обрабатывается специальным преобразователем ржавчины. Лучше покупать средство на цинковой основе. Преобразователем днище покрывается на срок от нескольких часов до суток. Далее следует воспользоваться антикором, при этом тщательно нанести его достаточно толстым слоем.

### Временная защита

Еще одним способом защитить кузов зимой является применение битумной мастики. Сразу оговоримся, что такое средство не поможет против коррозии, но будет хорошим средством ее профилактики. Больше того, нанесение мастики на ржавчину, скорее всего, спровоцирует ускорение коррозионных процессов.

Смесь на основе битума имеет в своем составе смолу с неплохими механическими защитными свойствами. Как правило, смесь на основе битума наносят на днище и колесные арки автомобиля. Таксисты нередко наносят мастику на пороги машины. Плюсы очевидны – очень низкая



цена состава, легкость нанесения и смывания. Но и защитные свойства невеликие.

Мы бы рекомендовали использовать этот способ, если вам предстоит недолгое путешествие по грунтовой или гравийной дороге на автомобиле. Обработайте арки и пороги, что спасет их от царапин и сколов.

### Автомобильная гигиена

Естественно, поддерживать кузов автомобиля в надлежащем виде стоит постоянно. Но и тут надо знать меру, чтобы не навредить.

Некоторые автовладельцы считают, что мойка зимой нецелесообразна, так как машина все



равно испачкается, и становится редкими гостями на мойках. Такой подход для автомобиля экстремально опасен.

Смесь грязи и реагентов покрывает кузов, который, по сути, постоянно является влажным, так как соль и химические элементы не позволяют воде замерзать. Через микротрещины в лакокрасочном покрытии агрессивный состав постоянно воздействует на кузов, вызывая коррозию. Именно поэтому с поверхности автомобиля нужно смывать вредные отложения хотя бы раз в неделю.

### Тонкость мытья

Что может быть проще, чем помыть автомобиль, спросите вы? Но мыть машину зимой тоже надо уметь. Ни в коем случае нельзя отмывать грязь горячей водой, чем иногда грешат автомойки: из-за перепада температур появляются трещинки на лаке.

Не стоит мыть кузов под большим давлением воды, от этого краска вокруг небольших царапин может отслоиться, этим тоже грешат торопливые мойщики.

После мытья машину нужно тщательно просушить, чтобы лед не портил краску; продуть и смазать замки, чтобы иметь возможность после стоянки попасть в автомобиль. Обязательно обрабатывайте силиконом резиновые уплотнители, чтобы поутру они не оторвались. Тщательно мойте подкрылки, чтобы там не скапливалась наледь, ведь от тяжести подкрылок может попросту отвалиться.

Автомобиль требует тщательного ухода и заботы, особенно зимой, ведь кузовные проблемы дешевле предотвратить, чем исправлять. ■





# Курс на зиму





**Антон Пилот**

### Предпочтения потребителей

Прежде чем рассказать о полезных зимних гаджетах, позвольте привести немного любопытной статистики. По результатам опроса клиентов ГК «АвтоСпецЦентр», самыми востребованными автоаксессуарами стали видеорегистраторы (47%), радар-детекторы (25%), компрессоры (16%), автомобильные пылесосы (14%) и навигаторы (12%). Высоким спросом также пользуются клеммы для аккумуляторов, знаки аварийной остановки, пускозарядные устройства, аптечки и наборы инструментов.

Большая часть опрошенных (56%) приобретает аксессуары один раз в год. Каждый сезон новые гаджеты для авто покупают 24% респондентов, по необходимости – 10% и единоразово при приобретении автомобиля – 10%.

Почти половина респондентов (48%) готовы тратить на аксессуары от 30 000 до 70 000 рублей в течение 1–3 лет. 25% выделяют на подобные покупки до 30 000 рублей.

А теперь предлагаем ознакомиться со списком полезных устройств для того, чтобы комфортно пережить зиму. Начиная от простого к сложному.

### Утро без наледи

Для климата нашей страны актуальным и очень полезным зимним аксессуаром по-прежнему остается накидка на лобовое стекло и зеркала заднего вида. Морозной ночью она предохранит стекло от наледи, которую столь неуютно очищать утром. Накидка однозначно сэкономит массу времени и позволит начать движение, имея превосходный обзор.

Кстати, чехол пригодится и летом, поскольку обычно он изготавливается из легкого, износостойкого, водоотталкивающего и светоотражающего



материала и способен надежно защитить салон автомобиля от нагревания солнечными лучами.

При выборе накидки стоит обращать внимание на ее размер, чтобы она точно подходила на стекло автомобиля. Кроме того, важен принцип крепления – лучше, если накидка имеет специ-



альные «ушки», изготовленные из крепкой синтетической ткани. Важную роль играет и плотность прилегания к стеклу, ведь, если накидка «парусит», толку от нее не будет.

### Гибридная варежка

Ну а тем, кто все-таки предпочитает ежедневную зарядку на свежем зимнем воздухе со скребком в руке, наверняка придется по вкусу варежка, в которую интегрирован скребок. Зачем, спросите, такой гибрид? Все просто – пожалейте свои новые кожаные перчатки, наверняка недешевые! Работы со скребком или щеткой им однозначно на пользу не идут – они царапаются, на них летит снежная и ледяная крошка... Ну и руки, конечно же, в перчатках замерзают куда быстрее, чем в теплых варежках.

И опять же, варежка со скребком выполнена из прочного материала, обладает высокой износостойкостью. Она будет

служить гораздо дольше, согревая руки и помогая избавиться от регулярно возникающей на стеклах наледи, чем шерстяные аналоги.

### Тепло и уютно

Этот пункт придется по вкусу тем автолюбителям, чьи железные кони не имеют штатного подогрева сидений. Спасение – универсальные накидки на кресла с обогревающим элементом. Аксессуар работает от



прикуривателя – температура скрытых под тканевой оболочкой нагревательных элементов поднимается довольно быстро.

Обычно предлагается в двух вариантах: накидка только на сиденье или полностью на кресло – сиденье и спинку. Тут уж каждый может выбрать то, что

ему наиболее необходимо. Но выбирая, обязательно обратите внимание на материал, из которого изготовлена накидка, – она должна быть прочной и эластичной, потому что, сами понимаете, нагрузка предстоит немалая. Встречаются также накидки с регуляторами интенсивности подогрева.

### Вместо шипов

Споры о том, какие шины предпочесть зимой: шипованные или нешипованные, – не утихают. Веские доводы есть и у одной, и у другой стороны, но мы не станем вступать в дискуссию. Мы ее углубим, предложив читателям еще один очень интересный аксессуар.



Чем руководствуются те, кто выбирает нешипованную резину? Тем, что они ездят только по городу, где снежные заносы на дорогах – редкость. Но случается всякое, снегопады у нас не редкость. Бывает, за ночь так наметет, что дорожные службы к утру не разгребли еще завалы. Бывает и так, что машину занесло при торможении или в повороте, после чего приходится выбираться с заснеженной обочины или из сугроба.



### Мягко и тепло

Специальные автоодеяла, или, говоря формальным языком, специальные термопокрытия для моторного отсека, известны с незапамятных времен. Этот довольно архаичный способ сберечь тепло двигателя, тем не менее благополучно доживший до наших дней, и сегодня с успехом предлагается как один из самых популярных зимних аксессуаров. Суть незамысловата – моторный отсек плотно накрывается таким автоодеялом и после того, как двигатель заглушен, долгое время сохраняет тепло, что облегчает последующий пуск двигателя.

Применение очень простое. Надежность – стопроцентная. К тому же обеспечивается и

лучшая шумоизоляция моторного отсека. Однако всегда следует помнить, что это довольно кратковременная мера, эффективность которой (в зависимости от типа используемого материала) – 3–5 часов. Затем эффект резко сокращается.

Автоодеяла различаются по составу наполнителя. Войлок наиболее подвержен износу, легко пропитывается техническими жидкостями и топливом, напитывается влагой, поэтому быстрее приходит в негодность. Вместе с тем войлок весьма теплоустоек и прекрасно удерживает тепло. Синтетика лишена недостатков войлока, однако не так качественно удерживает тепло. Муллитокремнеземистые волокна – самый сложно выговариваемый,

Подспорьем в любой из этих ситуаций станут специальные чехлы на колеса, улучшающие сцепление с дорогой. Сразу оговоримся, это не цепи противоскольжения, которыми пользоваться весьма непросто, а раскурочить машину – плохое дело. В отличие от цепей чехлы одеваются на колесо и снимаются с него на раз-два. Причем не нужно обладать для этого особыми навыками, шансы испачкаться сведены к

минимуму, а эффективность достаточно высокая.

Чехлы бывают двух видов – тканевый чехол с нанесенными на него шипами и чехлы без шипов, но изготовленные из специального ребристого материала. При выборе главное помнить, что их использование – это экстренная мера и постоянно на них ездить нельзя. Ну и, конечно же, покупая чехлы, скрупулезно подбирайте их размер.





а вместе с тем и самый лучший, но и самый дорогой вариант, изготавливаемый из волокон на основе алюминия и оксида кремния. Такие автоодеяла практически не подвержены износу, очень эффективны и дольше всех сберегают тепло.

Бывают еще и автоодеяла с электроподогревом. Источником питания для них служат либо бортовая электросеть автомобиля (через прикуриватель), либо внешний аккумулятор.

### Пускозарядное устройство (ПЗУ)

ПЗУ – устройство, которое пригодится и зимой, и летом. Зимой, конечно, больше. И, возможно, чаще, если соседи во дворе в сильный мороз прознают о наличии у вас такого чудо-устройства. Ведь продолжительная стоянка на открытом воздухе при отрицательных температурах приводит к быстрой разрядке аккумулятора, особенно не нового.

Чтобы правильно выбрать адекватное ПЗУ, необходимо знать параметры конкретного автомобиля, к которому оно подбирается, и отталкиваться от четырех основных критериев: тока зарядки, напряжения входного, напряжения выходного и массогабаритных характеристик.

Диапазон тока зарядки может быть довольно широк, до нескольких тысяч ампер, однако соблазняться большими



цифрами не стоит, поскольку для запуска и зарядки достаточно тока в пределах 200–300 А (мы говорим исключительно про легковые и легкие коммерческие автомобили, но с запасом на случай самых суровых холодов и глубокой разрядки АКБ).

С напряжением входным все, скорее всего, ясно. Стандартная российская сеть работает в режиме 220 вольт. Напряжение выходное также понятно – у ПЗУ оно должно соответствовать напряжению АКБ автомобиля, к которому оно подбирается.

Массогабаритные характеристики тоже не должны смущать. Принцип «чем больше, тем лучше» здесь не работает. Сейчас на рынке представлено немало моделей портативных устройств

весом до 5–6 кг, прекрасно функционирующих и беспрекословно справляющихся с поставленной задачей.

### Предпусковые подогреватели

Предпусковые подогреватели сложно назвать аксессуарами, они представляют собой целые узлы и агрегаты, функционал которых довольно обширен.

Предпусковые подогреватели, в зависимости от конструкции, могут только прогревать двигатель; двигатель и салон; могут работать автономно, могут питаться от двигателя... Вариантов

множество. Но по сути это именно аксессуар, дополнительно устанавливаемый в автомобиль. И его выбор лучше доверить специалистам именно по оборудованию такого плана. Скажем лишь, что есть очень простые устройства, которые подключаются к розетке и подогревают блок двигателя или поддон, а есть целые системы, черпающие энергию из топливного бака и способные запускаться приложением мобильного телефона.

### Провода для «прикуривания»

Еще один всепогодный аксессуар, необходимость в котором чаще всего возникает зимой, – пусковые провода. Вообще говоря, все, что связано с током, бортовым электропитанием, именно зимой наиболее актуально ввиду высокой влажности, низких температур, реагентов, летящих с дороги в моторный отсек, и прочих сугубо зимних факторов.

Для выбора пусковых проводов, так же как и в случае с ПЗУ, предусмотрен свой алгоритм, только состоящий из меньшего количества пунктов – трех: сечение проводов, материал изготовления, качество.

По сечению провода на рынке представлены в двух наиболее популярных типоразмерах – диаметром 4,5 мм (16 кв. мм) и 9,5



мм (70 кв. мм). Первые отлично подходят для автомобилей с объемом двигателя до 1,5 л, вторые для более мощных (и опять же мы говорим только про легковые транспортные средства и легкие коммерческие).

Наилучший материал для проводов, естественно, медь, поэтому предпочтение всегда нужно отдавать многожильным медным проводам в эластичной изоляции с хорошими низкотемпературными свойствами. Это должны быть морозостойкая резина или силикон – прочный и мягкий, не дубеющий на морозе. Оптимальная длина проводов: 1,5–2,5 м.

Качество исполнения – вопрос творческий. Самое слабое место во всех пусковых проводах – соединение проводов и зажимов, так называемых «крокодилов». Лучше всего, если оно выполнено на пайке, поскольку при обжиге сопротивление здесь повышается и возникают различные потери напряжения. А этого, особенно зимой, не хотелось бы. Присмотритесь и к зажимам – это должны быть в полном смысле слова «крокодилы» с острыми зубьями, чтобы обеспечить наилучший контакт с клеммами АКБ, а не гладкозубые шамкающие крабики.

### Зимние щетки стеклоочистителя

Зимние щетки стеклоочистителя – аксессуар чрезвычайно важный. Хорошая обзорность – это один из первых шагов к безопасности дорожного движения, поэтому выбирать их нужно очень внимательно.

Сегодня на российском рынке представлено три основных типа щеток. Это каркасные (историческая классика), бескаркасные и гибридные щетки. Два последних типа – продукт современного инжиниринга, появились не так давно и в известном смысле слова относятся к разряду «инновация».

Применительно к каркасным хочется сразу сказать – на зиму их лучше даже и не рассматривать. Они забиваются, на них намерзает снег со льдом, да и вообще их ресурс довольно краток

(шарики быстро приходят в негодность). Есть, правда, некий компромисс, иногда выделяемый в отдельный тип, который иной раз так и называют – «зимние» щетки. Но по сути это те же каркасные, только в резиновом кожухе (и по этой причине их часто путают с гибридными). Да, зимой они работают лучше, поскольку практически не обледеневают, но кожух увеличивает аэродинамическое сопротивление, что приводит к большим вибрациям, неприятным звукам и резкому снижению эффективности работы на скоростях более 90 км/ч. Кроме того, этот кожух имеет обыкновение рваться в самый неподходящий момент, после чего в него устремляются снег, лед, грязь и адская смесь реагентов, а щетки перестают работать.

Бескаркасные – очень удобные в эксплуатации, сегодня этот тип получил бешеную популярность, и если бы цена на них была немного ниже, они наверняка тотально захватили бы рынок.

Гибридные щетки, по мнению подавляющего большинства экспертов, самый выигрышный выбор для зимы. Это, наверное, наиболее надежные щетки, основу которых составляет каркас, но каркас, закрытый не просто кожухом, а плотным кожухом из пластика или металла, поэтому аэродинамика хоть и страдает, но не так сильно, а результативность работы по зимним осадкам выше всяких похвал.

### Зимние присадки

Современная химическая промышленность трудится

ударными темпами, балуя нас всевозможными чудодейственными эликсирами. Вот только отношение к этому волшебству в пробирках очень неоднозначное и страсти вокруг него кипят нешуточные. Покруче даже, чем по поводу пресловутой «шиповки-нешиповки», поскольку замешаны в них очень маститые, авторитетные специалисты.

Поэтому лучше всего, по возможности, держаться от этой огнеопасной полемики в стороне. А если клиент все-таки потребует от вас компетентной рекомендации, посоветуйте ему менять масло в своем автомобиле осенью – накануне зимы, чтобы в холодное время года это масло (конечно же, однозначно и бесповоротно соответствующее спецификации завода-изготовителя автотранспортного средства) входило свежим, еще не выработавшим содержащегося в нем пакета присадок. Этого

пакета присадок вполне достаточно для выживания в условиях стандартной русской зимы.

Да за аккумулятором пусть чутко следит – хоть это вещь на первый взгляд абсолютно не связанные, на самом деле зимой совершенно неразлучные. Очень часто сил подуставшей АКБ просто физически не хватает, чтобы провернуть стартер из-за даже самую малость загустевшего на морозе масла. И проблема тут не в масле, а как раз в АКБ.

Ну а что касается топлива, естественно, дизельного топлива, отдавать предпочтение всегда нужно исключительно качественным производителям. Понимаем, звучит банально, но ничего другого тут не скажешь, поскольку даже самый выдающийся антигель от плохого топлива не спасет. Притом что качественное зимнее дизтопливо зимой вполне себе сносно работает. К тому же некачественный антигель может запросто уничтожить топливную аппаратуру вашего дорожного джипа, сделав его еще дороже.

Мы рассказали о самых важных автомобильных аксессуарах, способных зимой сделать вождение гораздо более комфортным. Но вот бывалые автолюбители советуют держать в машине «на всякий случай» еще небольшую совковую лопату, валенки, теплую длинную куртку или дубленку, меховую шапку и толстые варежки. Особенно это важно, если вы нередко ездите за город. С наступающим Новым годом, легкой и приятной зимы! ■





# Золотой ключ. Выбор СТО – 2019

**В середине ноября прошла церемония награждения лауреатов независимой профессиональной премии «Золотой ключ. Выбор СТО», которую традиционно поддерживает журнал «Автокомпоненты».**

## Иван Соколов

На протяжении своего существования премия «Золотой ключ» подвергалась постоянным изменениям, однако в этот раз ее формат был преобразован действительно кардинально – на первый план вышло кино.

Именно поэтому итоги Восьмой международной премии были подведены в формате кинопоказа в легендарном кинотеатре «Иллюзион», где собрались представители различных сегментов авторемонтного бизнеса.

Вручению каждой номинации предшествовали тематические и

порой неожиданные зарисовки из культовых картин мирового кинематографа. В финале гости мероприятия были приглашены на закрытый премьерный показ кинофильма «Ford против Ferrari», спонсором которого стал бренд Textar.

В 22 номинациях заветные статуэтки получили 26 номинантов. В этом году добавились новые сегменты и направления: «Охранные комплексы», «Элементы трансмиссии», «Лучшая ассортиментная политика» и «Лучшая маркетинговая активность».

## Выбор лучших

Методика выбора победителей по сравнению с прошлым годом

не изменилась и включала в себя три равноценных по своей значимости этапа.

Первый – это онлайн-голосование. В этот раз онлайн-опрос стал более масштабным: благодаря активной рекламной кампании в соцсетях в интернет-голосовании приняли участие более 30 000 респондентов, в том числе представители автосервисного направления и других сегментов автомобильного бизнеса.

Второй – голосование жюри. В состав жюри вошли 24 эксперта из разных автомобильных отраслей, а также представители профильных СМИ, в том числе журнала «Автокомпоненты».

Третий – опрос представителей 300 СТО. В нем приняли участие эксперты станций техобслуживания из Центрального и Северо-Западного регионов России – преимущественно из Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга.

По результатам трех этапов голосования были выявлены лидеры в каждой из номинаций. Победителями становились участники, которые лидировали как минимум в двух этапах опроса. В большинстве случаев – а именно в 15 из 22 номинаций – мнение интернет-аудитории совпало либо с мнением представителей СТО, либо с мнением экспертов жюри. В этом году за особый вклад в развитие автосервисной отрасли 12 участников премии получили специальные дипломы.

**Список победителей**

- Шинномонтажно-балансировочное оборудование года: **NOFMANN**
- Ручной инструмент года: **ROCKFORCE**
- Специнструмент года: **CAR-TOOL**

- Диагностическое оборудование года: **SCANMATIC**
- Диагностический стенд года: **HUNTER**
- Подъемное оборудование года: **ROTARY**
- Пневматический инструмент года: **BOSCH**
- Система подвески года: **KYB**
- Тормозная система года: **TEXTAR**
- Автосвет: **OSRAM**
- Автосвет: **HELLA**
- Охранные комплексы года: **СтарЛайн**
- Элементы трансмиссии: **HOLA**
- IT-решение для СТО: **АУДАТЭКС**
- Лучшая сетевая программа для СТО: **FIT SERVICE**
- Бренд года GCM: **LIQUI MOLY**
- Бренд года Автохимия: **КОСН СЕМИЕ**
- Бренд года ЛКМ: **DYNACOAT**

- Лучший дистрибьютор автокомпонентов: **АВТО-ЕВРО**
- Лучший поставщик оборудования: **BRAINSTORM**
- Лучший поставщик детейлинг-решений: **LERATON**
- Лучшая ассортиментная политика года: **EUROREPAR**
- Лучшая маркетинговая активность года: **TOTAL**
- Лучшая маркетинговая активность года: **CTR**
- Лучшая маркетинговая активность года: **BREMBO**
- Инновации в автобизнесе: **MAHLE**

**СПЕЦИДИПЛОМЫ за вклад в развитие автосервисной отрасли**

- Лучший российский разработчик PDR-решений: **AV-TOOL**
- Лучшее комплексное решение в охранных системах: **Цезарь Сателлит**
- Гарантийные и экспертные

- решения года: **KraftTech**
- Динамичное развитие в сфере детейлинга: **Advance Star**
- Выбор профессионалов кузовного ремонта: **A1**
- Лучшая ассортиментная политика: **BOSCH**
- За автоматизацию автомобильного бизнеса: **СТО SOFT**
- Выбор мастеров кузовного ремонта: **РУССКИЙ МАСТЕР**
- Эффективные IT-решения в автобизнесе: **АвтоДилер**
- Концептуальные IT-решения для автомобильного и страхового бизнеса: **ДАТ РУС**
- Динамичное развитие сети СТО: **EUROREPAR CAR SERVICE**
- За качество и технологичность продукции: **GT OIL**

Журнал «Автокомпоненты» поздравляет победителей и дипломантов нашей партнерской премии. ■



# Лучший автомеханик РФ



**В середине ноября в Москве состоялся финал VI Открытого чемпионата «Лучший автомеханик РФ – 2019» — ежегодного профессионального соревнования среди сотрудников автосервисов и независимых специалистов на площадке Инжинирингового центра SMART.**

Подготовил **Сергей Захаров**

## Предварительный этап

Финалу предшествовал предварительный этап дистанционных состязаний, где конкурсантов ждали пять видеозаданий. В которых каждый претендент демонстрировал точность процедур ремонта и обслуживания различных систем автомобиля: замена масла в АКПП, топливного насоса дизельного двигателя и задних тормозных колодок; регулировка фар; измерение выступа поршня. Каждый ролик содержал намеренно допущенные ошибки, которые требовалось распознать, отметив действия механика как «верные» или «неверные».

## Онлайн-режим

Новшеством этого года стала система обработки результатов и подсчета баллов в автоматическом режиме онлайн, благодаря чему сразу после выполнения очередного задания участник видел изменение своего места в общем рейтинге конкурсантов. 100 участников, занявших верхние строчки рейтинга, получили приглашение на финал в Москву. Среди них — механики сетей «ЕвроАвто», «Бош Авто Сервис», «Castrol Автосервис», дилерских центров ГК «АвтоСпецЦентр» и АГ «АВИЛОН», представители независимых автосервисов, владельцы частных мастерских, мастера профильных колледжей.

## Ориентация на практику

Все задания финала были практическими и проводились на специальных стендах, спроектированных и изготовленных в ИЦ SMART. Включая задания по диагностике неисправностей приводного вала и подбору необходимых компонентов для ремонта, а также установке ремня ГРМ, замене стойки подвески типа McPherson. По сути, проведение соревнования для такого числа участников в чисто практическом формате стало прорывом, что отметили многие эксперты.

— Такие конкурсы не просто нужны, они необходимы для развития практических навыков специалистов. Высокая конкуренция на рынке автосервисных услуг заставляет постоянно развиваться, — говорит Артем Березин, технический специалист Nola в России и СНГ. — Если вы не можете предложить клиенту качественные услуги и сервис, то за вас это сделает кто-то другой. Я бы рекомендовал руководителям станций технического обслуживания не просто отправлять сотрудников на соревнования, но и самим при-



существовать здесь, чтобы видеть уровень подготовки, сильные и слабые стороны своих механиков и после соревнования проводить работу над ошибками и, разумеется, премировать лучших. Кстати, отмечу высокую практическую ориентацию конкурсных заданий что, несомненно, повышает объективность оценки специалистов.

## Объективность судейства и развитие

По словам организаторов, интерес и доверие профессионального сообщества к чемпионату как к независимому соревнованию побуждают каждый год «расти над собой»: внедрять новые



инструменты оценки, привлечь самых авторитетных судей и независимых наблюдателей, создавать уникальное оборудование под задачи чемпионата. Кстати, объективность судейства оценили и сами участники мероприятия.

Так, Евгений Смирнов, автомеханик Solid Auto Service, Гомель (Беларусь), стаж в сфере авторемонта которого составляет 17 лет, уверен, что победить в конкурсе может именно сильнейший механик: «Мы с моим коллегой впервые участвовали в таком чемпионате в Москве. Честно скажу: ехали с мыслью, что наверняка все куплено и победитель уже давно выбран из своих. Совершенно не ожидали увидеть, настолько качественно организованное соревнование, с адекватными заданиями и объективным судейством. В этот раз мы не попали в число призеров, но есть твердое желание участвовать в следующем году и побеждать».

Отметим, что судейская коллегия состояла из 6 судей, включая сертифицированных экспертов WorldSkills Russia и главного тренера сборной г. Москвы по компетенции «Ремонт и обслуживание легковых автомобилей», опытных технических тренеров дилерского и независимого сегмента, известного ведущего YouTube-канала по авторемонту и владельца двух автосервисов. За ходом выполнения заданий и отсутствием нарушений в

процессе соревнований следили также независимые наблюдатели.

Общий призовой фонд чемпионата составил более 1,5 млн рублей, включая три зарубежных тура, новейший смартфон Apple iPhone 11, профессиональную и бытовую электронику, брендованную одежду, лицензии на программное обеспечение, сертификаты на обучение и другие награды.

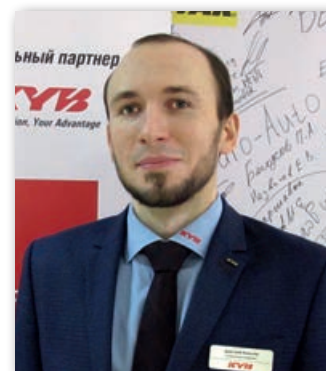
### Победители

Лучшими механиками 2019 года стали: ТУЛУШ Денис Иванович, «Велес-авто», г. Щелково (1-е место; приз — поездка в Германию на гоночную трассу НюрбургРинг с командой Textar); ШАРИПОВ Равиль Миратович, независимый механик, г. Челябинск (2-е место, приз — поездка во Францию на 2 персоны на завод NTN-SNR); ВЕПРЕНЦЕВ Иван Геннадьевич, «Витязь ПС», г. Балашиха (3-е место, приз — поездка во Францию на завод NGK-NTK).

В первую двадцатку лучших механиков вошли также участники из Улан-Удэ, Пятигорска, Саратова, Кирова, Йошкар-Олы, Тюмени, Симферополя, Санкт-Петербурга, Москвы и Подмосковья. Полный список победителей и финалистов опубликован на странице чемпионата: <https://ecsmart.ru/competition/>.

Напомним, что мероприятие прошло при поддержке мировых лидеров рынка автокомпонентов: KYB (генеральный партнер), Gates, Dolz, Elring, Hola, NTN-

SNR, NGK-NTK, Textar, bilstein group (febi, SWAG, Blue Print). Организатором и инициатором проведения мероприятия выступает ИЦ SMART, ведущий независимый учебно-практический центр в сфере ремонта и обслуживания автомобилей.



- Мы третий год подряд поддерживаем чемпионат «Лучший автомеханик РФ», на этот раз в статусе генерального партнера. - рассказывает Дмитрий Ковалев, — технический специалист KYB в России. — Благодаря чемпионату у нас есть возможность прямой коммуникации с мастерами, которые работают с нашей продукцией, что очень ценно. На мой взгляд, за эти годы уровень подготовки участников вырос. В целом рынок сервисного обслуживания также становится более цивилизованным и профессиональным, требования к квалификации сотрудников растут, ведь не повышать свой профессионализм становится просто невыгодно.

### Растущий охват

С каждым годом количество участников и география их вовлечения в соревнование растут: в системе дистанционного доступа к заданиям отборочного тура чемпионата-2019 зарегистрированы 946 человек из более чем 170 населенных пунктов РФ, от Калининградской области до Дальнего Востока, а также соседних Беларуси, Украины, Армении, Казахстана, Киргизии. Все это позволяет чемпионату становиться более значимым и ярким в профессиональном сообществе стран СНГ.



- Чемпионат выполняет важную роль: он популяризирует идею качественного сервиса. Если ты делаешь свою работу на высоком уровне, то получишь поощрение, в данном случае — места, регалии, ценные призы. - отмечает Денис Двали, — технический специалист TMD Friction, бренд ТЕХТАР. — Чемпионат прекрасно организован, и мы видим, как из года в год он совершенствуется. Подготовлены отличные стенды для работы с подвеской и двигателем, на которых конкурсанты показывают свои практические навыки. Одновременно создана площадка для общения с техническими экспертами, где участники могут получить информацию о продукции и технологиях из первых рук.

Журнал «Автокомпоненты» поздравляет победителей чемпионата с победой и выражает поддержку ИЦ SMART в деле развития рынка СТО нашей страны. ■



# Выбираем подарки на Новый год

Как выбрать подарок и при этом не лишиться рассудка: «Понравится?», «Не понравится?», «А точно ли это нужно?». Миллион и одна мысль проносится в голове, ведь выбор подарка действительно занятие непростое. Поэтому мы составили список, который выручит перед новогодними праздниками.

**Анастасия Федоткина**

## Традиционный подарок в эффементном формате

Пожалуй, самым популярным ответом на вопрос «Что

подарить автомобилисту?», по версии любых поисковых систем в Интернете и знакомых, станет видеорегистратор. Следом за ним идет радар-детектор и, конечно же, навигатор. Тут не поспоришь, аксес-





суары полезные. Но увешать машину как елку, пусть даже и перед Новым годом, – дело неблагодарное. Скорее всего, эти приборы будут пылиться в бардачке, пока однажды не окажутся на «Авито». К тому же большинство автовладельцев пользуются смартфоном в качестве навигатора, способным предупреждать и о наличии камер.

Правда, выход есть всегда – подарите три девайса, объединенные в одном корпусе: навигатор, регистратор и антирадар. Такой подход избавит автоладельца от огромного количества приборов и проводов. К тому



же сегодня можно приобрести девайс, проецирующий картинку прямо на лобовое стекло, – не просто полезный, но и эффектный подарок.

### Реновация автомобиля

Как известно, лучший подарок – это эмоции. Сделайте машину своего близкого человека сияющей чистотой и свежестью! Поверьте, он будет счастлив! А поможет в этом сертификат в детейлинг-центр. Детейлинг – это очень модная и востребованная услуга. По сути, автомобиль получает комплексную генеральную уборку с вау-эффектом, так что ваш презент запомнится надолго.

Детейлинг – это не просто мойка и полировка автомобиля, это целый комплекс операций по тщательному и полному уходу за ним. Подробнее эту тему мы освещаем в тематическом обзоре на странице 54 нашего журнала.

### Всё под рукой

Практически любой автовладелец будет рад получить на Новый год качественный набор инструментов. Даже если человек предпочитает и лампочки менять на СТО, набор инструментов подчеркнет его статус автомобилиста.

А уж если приобрести набор в необычном футляре, выполнен-





ном в виде мотоцикла или колеса, эмоций он подарит гораздо больше. Кстати, персонализация может быть совершенно разной. Встречаются даже наборы инструментов в виде музыкального инструмента или компьютера. Тут, как говорится, у кого на что фантазия горазда.

#### Всегда на связи

Можно порадовать автомобилиста, подарив ему рацию в машину. Помимо развлекательного характера такой подарок может оказаться очень полезным. Если собрались, например, компанией на машинах в путешествие. Да, сегодня смартфоны могут многое, но не стоит забывать, что есть еще такие места, где смартфон будет бесполезен из-за

неналадженной системы связи, а рация всегда позволит остаться на связи и добавит антуража в вашу поездку.

#### Порядок во всем

Многим знакома ситуация, когда открывать багажник не очень хочется, ведь там, как в старом чулане или на бабушкином чердаке, скопился весь полезный и даже ненужный скарб, который весело побрякивает на кочках и поворотах. Запаска, плед, туфли, тросы, мангал с позапрошлого лета, ласты и разбросанные отвертки – все это можно разложить «по полочкам»

с помощью простого приспособления – органайзера и сетки для багажника.

Да, вещь простая, но полезная и сослужит добрую службу. К тому же с ее наличием даже самый маленький багажник покажется вам вместительнее в несколько раз.

#### Теплая машина зимой

Как только температура на улице опускается ниже ноля, даже самые заядлые автомобилисты пьют утренний кофе с легкой грустью, а дом покидают с неохотой. Дело в том, что прогревать автомобиль зимой и соскрести лед со стекла – удовольствие минимальное.

Чтобы хоть как-то облегчить жизнь близкого человека, вы можете подарить ему систему автозапуска, которая будет делать за него эту нелегкую работу. А близкий человек сможет проводить с вами дополнительные 15–20 минут каждое утро.

Обилие систем может вскружить голову, но мы рекомендуем выбирать сигнализации с автозапуском именитых брендов. Если вы подарите систему с управлением через смартфон, это будет оптимально, так как они не имеют ограничений по радиусу действия.

#### Побеждая тьму

Зима расстраивает нас не столько обилием снега и морозом, сколько сокращением продолжительности светового дня.





Притом настолько, что мы все живем в темноте: встаем до восхода, едем на работу в темноте и во мгле по домам.

Поэтому среди полезных подарков мы отметили качественные фонари для автомобиля, выбор которых сегодня обрадует даже самого взыскательного эстета. Вы можете выбрать компрессор со встроенным прожектором, фонарь-дубинку или мощнейший источник света в компактном корпусе и с магнитным держателем.

### Воздушный поток

Вскользь мы уже упомянули автомобильный компрессор, так

вот, это тот аксессуар, который просто обязан быть в багажнике каждого автовладельца. Согласитесь, накачивать шины ногой в сильный мороз не просто неприятно, но еще и опасно для здоровья.

К тому же, если шина разбортировалась, даже несильно, обычный насос вам не поможет, а компрессор спасет ситуацию. Больше того, этот девайс полезен в быту, им можно накачать матрас или мяч, детский бассейн, да и просто продуть клавиатуру.

Советуем выбирать компрессоры в зависимости от максимального рабочего давления и производительности: чем эти

показатели выше, тем лучше. Не лишним будет узнать и о материале цилиндра насоса: если в нем есть тефлоновое покрытие, компрессор будет долговечнее.

### Убираем крошки

Автомобиль для многих из нас как второй дом. Бывает, что большую часть времени мы проводим в дороге. Находясь в машине, мы невольно оставляем в ней свой след из крошек от еды, пепла и обычной уличной грязи. А на комплексную мойку особо не наездишься. Мы предлагаем обратить свой взор на автомобильный пылесос. Он вычистит всю грязь и пыль, уберет крошки с сидений. А для автомобилистов с детьми такой подарок станет

сендтраков до разнообразных канистр, плиток и умывальников к вашим услугам.

А уж если хочется совершенной экзотики – дарите мобильный душ. Его легко зарядить от прикуривателя, далее опустить насос в емкость с водой и быстро помыться в любых условиях. К тому же этот подарок может облегчить выбор дальнейших презентов, ведь к нему продаются «аксессуары», от складного ведра, которое почти ничего не весит и занимает минимум места, до проточного водонагревателя. Такой подарок окажется весьма полезным и оригинальным. С другой стороны, с его использованием придется подождать до



просто спасением. Они-то знают, сколько грязи может сотворить всего одна коробка печенья. Но при выборе пылесоса обязательно руководствуйтесь отзывами в Интернете. Сравнивайте и очень тщательно выбирайте, ведь большая часть автомобильных пылесосов, представленных на рынке, по своей функциональности напоминают муляжи, привлекательные только своим внешним видом.

### По заветам Мойдодыра

А уж если ваш автомобилист – заядлый путешественник, считайте, вам повезло! Обилие оригинальных презентов от палатки,

лета, зато какими долгожданными будут солнечные деньки!

Мы могли бы продолжать список, ведь подарков много не бывает, но все мы знаем, что главное не подарок, а внимание. Дарите с любовью, дарите любимым! С наступающими Новым годом и Рождеством, будьте здоровы и счастливы!

Кстати, если все описанное выше вы уже успели подарить своим близким, обратите внимание на тематический обзор, посвященный зимним аксессуарам, приведенный на 62-й странице нашего журнала. Там тоже есть много всего интересного. ■



# Друзья!

**Н**овый год всегда радостный праздник, который поднимает настроение и дает положительный заряд на будущий год! Также Новый год – это время исполнения желаний и подарков!

Мы решили примерить на себя роль Деда Мороза и провести для вас необычный конкурс, за который вы получите приятные и полезные подарки!

Все очень просто, вспомним детство, а именно то время, когда мы с трепетом ждали визита Дедушки Мороза, а когда он приходил, очень старательно рассказывали ему стишок, за что получали заветный подарок. Только мы решили немного изменить правила и от вас попросим не стихотворение, хотя и такое тоже возможно, а поздравление с Новым годом. Задание творческое, это может быть фотоколлаж, текстовое сообщение, рисунок, но на нем обязательно должен присутствовать журнал «Автокомпоненты». Тут, как говорится, на что фантазия горазда.

Ваши творческие послания оставляйте в официальной группе журнала на Facebook под конкурсным постом. Самые креативные в новом, уже 2020 году получают 3 подарка от нашей редакции!

**А мы в свою очередь поздравляем вас с наступающим Новым годом!**



Квитанция	Получатель платежа: ООО «Макс Медиа Групп» ИНН: 7728345282 КПП: 772801001 Р/с: 40702810202870001964 К/с: 30101810200000000593 В АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва БИК: 044525593																						
	ФИО, адрес, телефон плательщика																						
Отметки банка	Журнал «Автокомпоненты» 2020 год <table border="1"> <tr> <th>№1-2</th> <th>№3</th> <th>№4</th> <th>№5</th> <th>№6</th> <th>№7</th> <th>№8</th> <th>№9</th> <th>№10</th> <th>№11</th> <th>№12</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12											
	№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12												
	<table border="1"> <tr> <th>Вид платежа</th> <th>Дата</th> <th>Сумма</th> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Подпись плательщика	Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки																		
Вид платежа	Дата	Сумма																					
Оплата подписки																							
Квитанция	Получатель платежа: ООО «Макс Медиа Групп» ИНН: 7728345282 КПП: 772801001 Р/с: 40702810202870001964 К/с: 30101810200000000593 В АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва БИК: 044525593																						
	ФИО, адрес, телефон плательщика																						
Отметки банка	Журнал «Автокомпоненты» 2020 год <table border="1"> <tr> <th>№1-2</th> <th>№3</th> <th>№4</th> <th>№5</th> <th>№6</th> <th>№7</th> <th>№8</th> <th>№9</th> <th>№10</th> <th>№11</th> <th>№12</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12											
	№1-2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12												
	<table border="1"> <tr> <th>Вид платежа</th> <th>Дата</th> <th>Сумма</th> </tr> <tr> <td>Оплата подписки</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> Подпись плательщика	Вид платежа	Дата	Сумма	Оплата подписки																		
Вид платежа	Дата	Сумма																					
Оплата подписки																							

**Оформить подписку в редакции:**

- позвоните по телефону: (495) 955-90-80
  - подписку можно оформить, начиная с любого номера, в том числе с текущего;
  - получите и оплатите счет на 2020 год;
  - отправьте копию платежного поручения по факсу (495) 955-90-80 или электронной почте [distrib@maks-m.com](mailto:distrib@maks-m.com)
- Не забудьте указать точный почтовый адрес доставки издания.

**Заполните и вырежьте квитанцию.**

Укажите, какие номера Вы хотели бы получать. Умножьте количество выбранных номеров на 450 руб.\* и внесите полученный результат в графу «Сумма». Отправьте копию оплаченной квитанции в редакцию любым удобным способом: **по факсу (495) 955-90-80** или электронной почте [distrib@maks-m.com](mailto:distrib@maks-m.com)

\* стоимость подписки с доставкой в страны СНГ и дальнего зарубежья уточняйте в редакции

ОЕ-конструкция спроектирована с зоной прогнозируемой деформации для поглощения удара при аварии.



Изменение конструкции может стать причиной серьезных повреждений сопряженных деталей.



## ***Возьми ОЕ-технологиию с собой Мы знаем, как это сделано в оригинале***

Каждая конструктивная особенность ОЕ-деталей имеет свою вескую причину.

В большинстве случаев это связано с вашей безопасностью. Мы всегда учитываем даже незначительные особенности ОЕ-конструкции, на которых другие экономят.





Реклама



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

# ПЕРЕМЕНА К ЛУЧШЕМУ

**Вы можете положиться на нас благодаря оригинальному качеству запасных частей CORTECO**

Мы поставляем оригинальные высококачественные запасные части: если Вы при ремонте своего автомобиля используете один из 19 000 продуктов, производимых компанией Corteco, сальники, прокладки, детали подвески, тормозные шланги или салонные фильтры, можете быть уверены - Вы в надежных руках.



FREUDENBERG  
SEALING TECHNOLOGIES



Vibracoustic



micronAir®

a brand of  
FREUDENBERG

**CORTECO**®