

# автo

№9 Сентябрь 2019

КОМПОНЕНТЫ

**MIMS Automechanika Moscow 2019:**

итоги, участники, тренды

**IMAF** — поиск ответов на

новые вызовы рынка

**ТЕМА НОМЕРА:**

**БЕСПИЛОТНИКИ, ЭЛЕКТРОМОБИЛИ  
И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ**

Ищите журнал в App Store и Google Play



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



Мировые  
Автомобильные  
Компоненты

31 октября 2019

# ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ

[www.mak-award.ru](http://www.mak-award.ru)

Генеральный партнер  
премии:



Партнер  
премии:



IGNITION  
PARTS



VEHICLE  
ELECTRONICS

Генеральный спонсор  
розыгрыша призов:

**OSRAM**

Спонсор  
розыгрыша призов:



Germany



Germany

При поддержке:

MIMS  
automechanika  
MOSCOW

ITEM  
EXPO



messe frankfurt



Ассоциация Дистрибуторов  
Автомобильных Компонентов

Smart  
Информационный портал

Генеральный инфопартнер:

**5КОЛЕСО**

Медиапартнеры:

автс

ST-KT.ru

[www.A-KT.ru](http://www.A-KT.ru)



**КУЗОВ**

**Движок**

**Автобизнес**



# PHILIPS

X-tremeVision G-force

## Папа говорит: «Всё дело в лампах»



Прокладывайте дорогу для поколения будущего с лампами Philips X-treme Vision G-force. **Впечатляющая яркость до 130%\*** и невероятная устойчивость к **вибрациям силой до 10 G\*\*** гарантируют безопасность и комфорт за рулем изо дня в день.



\* По сравнению с минимальными требованиями законодательства.  
\*\* Лампы H4 и H7 выдерживают вибрации силой до 10 G.

[philips.com/x-tremevision-gforce](http://philips.com/x-tremevision-gforce)

## Здравствуй, читатель!



Сегодня вся автомобильная отрасль стоит на пороге грандиозных перемен. Глобальная индустрия по производству топлива, смазочных материалов, компонентов двигателей и соевых узлов и агрегатов оказалась под угрозой благодаря воскресшему из праха времен электромобилей.

Электрокары до сих пор многим из нас кажутся чем-то футуристичным и мало применимым в повседневной жизни. Споры вокруг них подогревают тысячи скептиков, уверенных в бесперспективности технологии и сложности создания инфраструктуры.

Но не будем забывать о том, что электромоторный двигатель появился раньше, чем ДВС, первые автомобили были электрическими, а самые значимые скоростные рекорды поначалу обеспечивала именно электрифицированная техника.

Больше того, уже сто лет назад электромобили активно конкурировали с ныне классическими машинами. И если бы не мощное нефтяное лобби, возможно, электрокары не ушли бы с мировой арены в середине 1920-х.

К тому же такой гигант, как Volkswagen Group, активно инвестирует в создание сети заправочных станций для электромобилей, а его представители утверждают, что уже в ближайшее время стоимость полностью электрических авто сравняется с ценой машин с классическими двигателями.

В любом случае Европа, Китай и Америка вполне серьезно относятся к перспективе перехода на электротягу, тем более что Старый и Новый Свет здесь имеют немалый опыт.

Мы вспомнили историю появления электромобилей, взглянули на самые современные технологические тренды и попытались понять, как скоро двигатели внутреннего сгорания канут в Лету, а также смогут ли традиционные производители автокомпонентов адаптироваться к новым реалиям. В этом нам помогли ведущие мировые эксперты, посетившие выставку MIMS Automechanika Moscow 2019, обзор о которой также доступен в этом номере журнала.

Кроме того, мы уделили большое внимание еще одному важнейшему тренду – приближающейся автономности транспортных средств. Большинство экспертов уверены, что беспилотники – это наше будущее, которое уже наступает. Конечно, шоферы станут не нужны, как в свое время вышли из моды фрезеровщики и токаря, но беспилотники дадут миру экстенсивный рост производства высокотехнологичных автомобильных компонентов, что совсем неплохо.

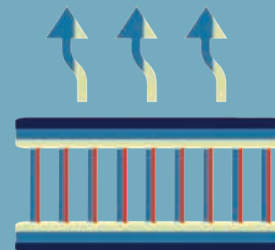
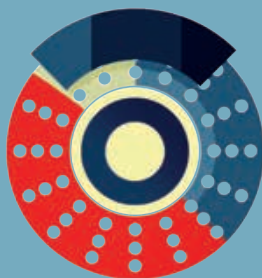
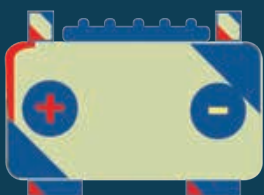
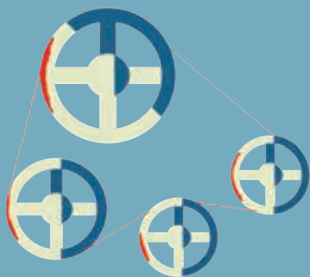
Грядущие изменения точно повлияют как на сферу обслуживания автомобилей, так и на идеологию и структуру продаж запчастей. Кстати, это происходит уже сейчас, считают участники форума автомобилестроения IMAF, посвященного глобальным перспективам и трендам автомобильной отрасли.

А о текущем положении дел рассуждали эксперты и спикеры конференции «Autoservice 2019. Сервис, запчасти, обслуживание», которую проводило аналитическое агентство «Автостат».

И хотя многие эксперты не видят серьезных угроз для рынка aftermarket в ближайшие десять лет, многие из них считают целесообразным думать об адаптации к новым реалиям уже сегодня.

С Уважением,  
главный редактор журнала  
Иван Лапырин.





# 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



18



38



24



42



28



48



32



52

**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.

**Р** Материал на правах рекламы.  
Подписано в печать 10.09.2019 г.

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



# Содержание

Эксперты про развитие отрасли автокомпонентов в России..... 18–23

Сервис и запчасти – актуальные данные и тренды.....24

Электромобили появились раньше, чем ДВС.....28

Будущее и технологии электрификации транспорта.....32

Как автомобильная отрасль ответит на вызовы будущего.....38

Эра автономного транспорта ближе, чем мы думаем.....42

Динамика рынка автокомпонентов.....48

MIMS Automechanika Moscow 2019: обзор, участники, прогнозы.....52

# ДВОЙНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО



## Ремонтное решение для двойного сцепления от одного из лидеров рынка.

Двойное преимущество для вас и ваших клиентов:

- Для сухих и мокрых сцеплений
- Идеально подобранные компоненты, а также необходимая техническая поддержка
- Высокий потенциал рынка с ежегодным ростом

**Больше информации:**

[www.schaeffler.ru/aftermarket](http://www.schaeffler.ru/aftermarket)

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



**SCHAEFFLER**

## Тормоза для Tesla



Компания ZF Aftermarket объявила о начале поставок тормозных дисков TRW для электромобиля Tesla Model S.

Тормозные диски производятся из серого чугуна с высоким содержанием углерода стандарта GG15 HC. Этот материал имеет оптимальную теплопроводность, что повышает устойчивость тормозных дисков к деформации. Как следствие, снижается уровень шума и вибрации при торможении, а также пропадают звуки трения или скрежет.

Высокоуглеродистые тормозные диски защищены от коррозии специальным черным лакокрасочным покрытием, разработанным TRW. Для передней оси новинка доступна уже сейчас, а для задней оси поступит на рынок через несколько месяцев.

## Конвейерное качество колодок

Компания Hella Pagid добавила в свой ассортимент для aftermarket тормозные колодки для автомобилей группы Volkswagen с конвейерным качеством. Новые колодки выпускаются для модельной платформы MQB («Универсальный модульный конструктор»). Детали доступны для таких моделей Volkswagen Group, как VW Golf VII/T-Roc/Touran, Audi A3/S3/Q1, Seat Leon/Ateca, Skoda Yeti/Karoq, а также других моделей ведущего немецкого автоконцерна, начиная с 2012 года выпуска.

Тормозные колодки производятся на мощностях TMD Friction, что позволяет применять OEM опыт TMD Friction.



## МАК-2019. Голосование набирает обороты

Онлайн-голосование на сайте <https://mak-award.ru> в поддержку номинантов 8-й Международной премии «Мировые автомобильные компоненты – 2019» набирает обороты.

31 октября 2019 года состоится церемония награждения лучших производителей автокомпонентов по версии премии МАК.

Процесс голосования проходит в двух плоскостях – пользовательской и профессиональной.

В этом году организаторы премии внесли коррективы в список номинаций, добавив новую позицию – «Электрика и электроника». Таким образом, голосование проходит по 15 номинациям.

Международная премия «Мировые автомобильные компоненты» проводится ежегодно с 2012 года. Премия официально зарегистрирована и имеет собственный торговый знак (№617850).

За время проведения мероприятия участвовало более 500 производителей из 23 стран мира, проголосовало 150 000 человек, было награждено 189 лауреатов, привлечено 140 экспертов отрасли.

Информационным сопровождением занимаются свыше 50 крупных СМИ, включая ТВ и радио. Материалы о премии размещают представители брендов, дистрибьюторы, магазины запчастей, СТО, отраслевые ассоциации, аналитические и маркетинговые

агентства. Информационный охват до и после премии превышает 600 000 человек.

Премия подразумевает 15 номинаций, объективно отражающих российский рынок автокомпонентной отрасли. Больше информации о премии можно узнать на сайте [www.mak-award.ru](http://www.mak-award.ru).



### НОМИНАЦИИ



Проголосовать

HELLA:

1200

лет освещаем мир



## Аккумуляторы на 48 вольт



Bosch и Contemporary Amperex Technology Co. Limited (CATL) заключили соглашение о долгосрочном стратегическом сотрудничестве. Партнеры совместно разработают спецификации новых высокоэффективных ячеек аккумуляторных батарей. Затем на основе совместных требований CATL спроектирует и запустит эти ячейки в производство. После чего они станут основой для новых 48-вольтовых аккумуляторных батарей Bosch.

По мнению руководства Bosch, альянс между двумя компаниями станет еще одним шагом на пути к лидерству в сегменте батарей для гибридов и электромобилей.

Напомним, что ассортимент Bosch для 48-вольтовых систем не ограничивается аккумуляторными батареями и включает другие компоненты, такие как преобразователи постоянного тока и мотор-генераторы.

## Шины для беспилотника



Компания Continental представила во Франкфурте шину, способную к самодиагностике, передаче данных в Сеть и удаленному управлению подкачкой. Продукция будет широко востребована на автономных автомобилях в ближайшем будущем.

Концепт известен под названием Conti Care, шина имеет датчики, определяющие глубину остаточного протектора, повреждения, температуру и давление. Кроме того, интеллектуальная система предоставляет информацию о состоянии шин операторам парка и позволяет экономить на диагностике и обслуживании автомобиля. Новинка может сама себя подкачивать и адаптироваться к различным дорожным ситуациям.

## Сигнальные автолампы нового поколения

Компания Osram обновила ассортимент светодиодных ламп семейства LEDriving. Петрофиты нового поколения линеек Premium и Standard предназначены для замены штатных «галогенок» во вспомогательном освещении – в сигналах торможения и заднего хода, габаритных огнях, указателях поворота и пр.

Светодиоды нового LEDriving Premium SL предназначены для замены сигнальных ламп с цоколями W21W и W21/5W. Диоды в лампе располагаются не по всей поверхности корпуса, как это обычно бывает в аналоговых устройствах, а так, чтобы обеспечивалась строгая направленность испускаемого света однородного распределения светового потока.

Нужный для лампы цвет – холодный белый, красный или оранжевый – создается самим кристаллом светодиода, а не крашеным пластиковым колпачком. Это техническое ноу-хау Osram позволило полностью отказаться от применения привычных колб в светодиодных сигнальных лампах.

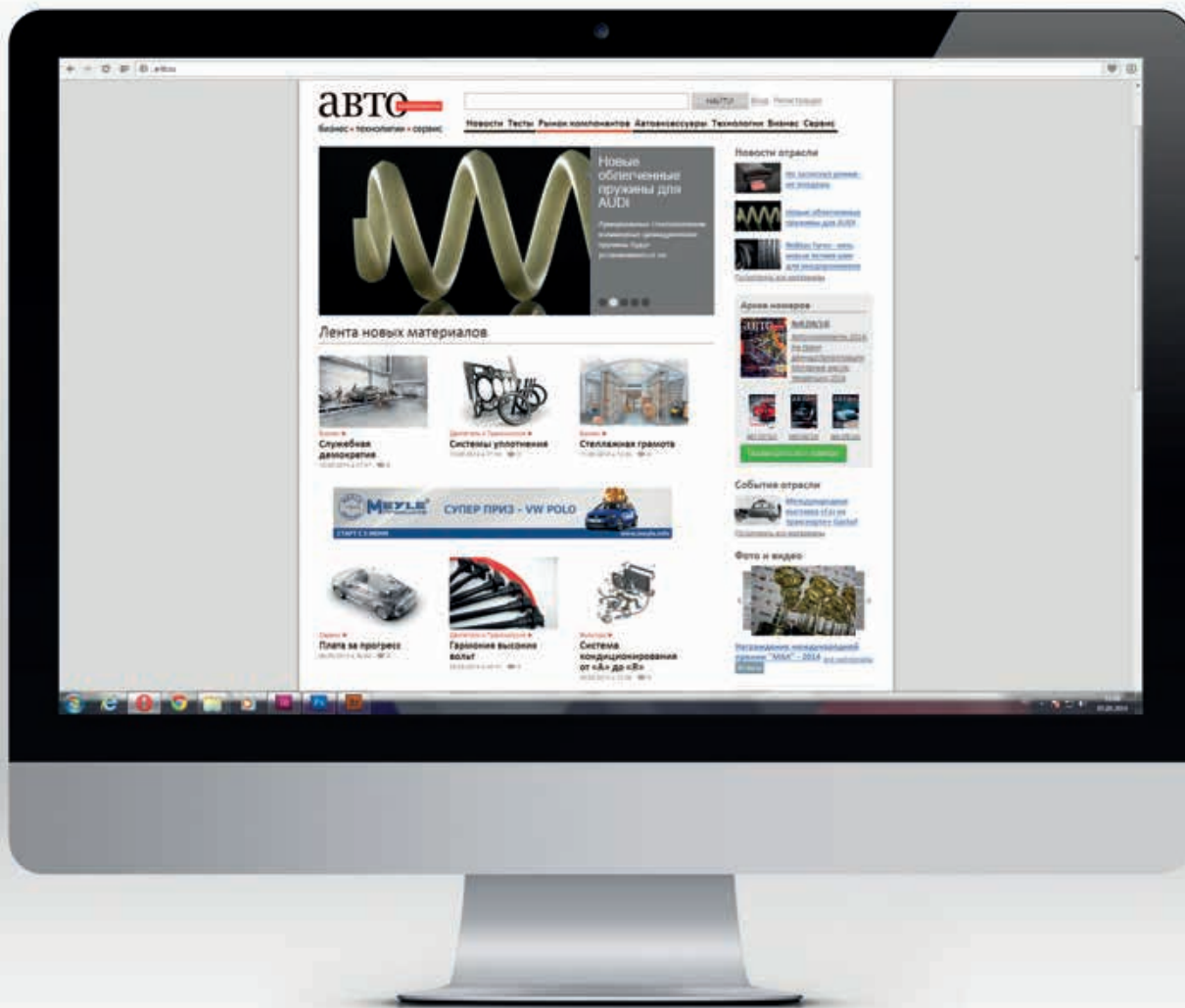
Еще одной инновацией стала высокоэффективная система охлаждения. Специальный металлический радиатор обеспечивает оптимальный тепловой режим работы диодов. Известно, что перегрев светодиодов – основной фактор, снижающий их ресурс. По заявлению производителя, ни летняя жара, ни городские пробки существенно не влияют на цвет и яркость.

А срок службы LEDriving Premium SL достигает 5000 часов. Кроме того, новинка имеет высокую устойчивость к ударам и вибрациям. Заводская гарантия на светодиоды линейки Premium расширена до 6 лет.

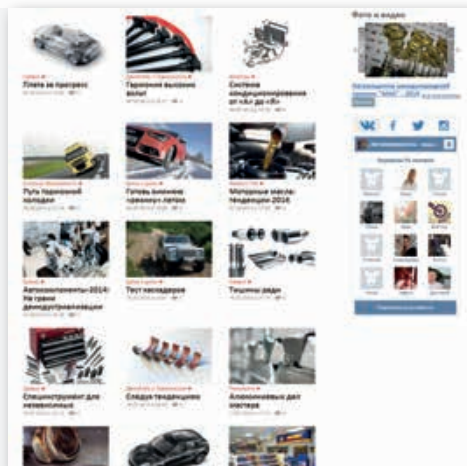
Второе поколение светодиодов серии LEDriving SL Standard предназначено для замены ламп с цоколями типа W21W, W21/5W, P21W, PY21W, P21/5W, P27/7W. По мощности светового потока и однородности света новые лампы Standard превосходят предшественников, в том числе благодаря оптимизированному расположению в конструкции светодиодных чипов, обеспечивающих более направленный свет. Как и в более продвинутых лампах линейки Premium, тут тоже применяется металлический радиатор в качестве системы охлаждения. Технические усовершенствования серии LEDriving SL Standard позволили снизить энергопотребление, обеспечить срок службы ламп с более яркими светодиодами на уровне 2500 часов и предоставить на эти лампы 4 года гарантии.



# Первый автокомпонентный



www.A-KT.ru



## Полный ассортимент фильтров для BMW X2



Sogefi выпустила полный ассортимент фильтров (топливный, масляный, воздушный и салонный) для нового BMW X2 под брендами вторичного рынка запчастей Purflux, FRAM и CoopersFiaam.

Клиентам доступен полный ассортимент фильтров для различных версий двигателей.

Purflux: воздушный фильтр A1719, масляный фильтр L1045, фильтр дизельного топлива FCS854 и салонные фильтры AH428-2/АНС428-2.

FRAM: воздушный фильтр CA11888, масляный фильтр CH11885ECO, фильтр дизельного топлива P11889 и салонные фильтры CF11815-2/CFA11815-2. CoopersFiaam: воздушный фильтр PA7822, масляный фильтр FA6146ECO, фильтр дизельного топлива FCS854 и салонные фильтры PC8408-2/РСК8408-2.

## Готовим сани летом

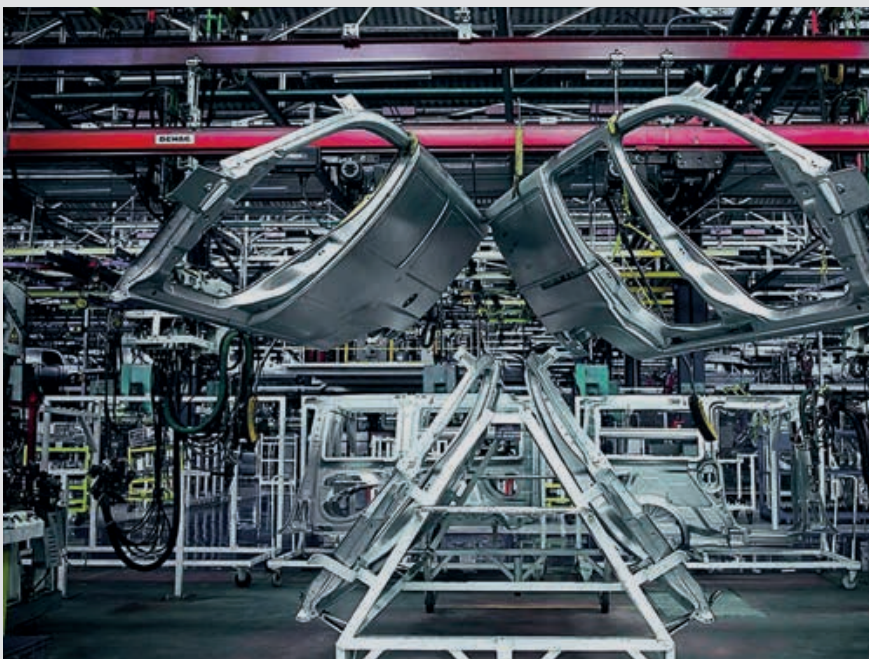
Компания «Мишлен» презентовала новые шипованные зимние шины на предстоящий сезон.

Шины X-Ice North 4 и MICHELIN X-Ice North 4 SUV разработаны для кроссоверов и вседорожников, они обеспечивают уверенное и комфортное вождение на всех типах дорог – заснеженных, покрытых льдом, а также укатанным или подтаявшим снегом. Новинки доступны в 29 типоразмерах от 17 до 22 дюймов.

Фрикционная шина MICHELIN X-Ice 3 для легковых автомобилей и небольших кроссоверов в зимнем сезоне предлагается в 58 типоразмерах с посадочным диаметром от 14 до 20 дюймов.



## Турция замахнулась на российский рынок запчастей



Ожидается, что импорт запчастей и автомобильных компонентов из Турции в Россию, по итогам года, составит полмил-

лиарда долларов, сообщает «За рулем». И останавливаться на достигнутом власти «теплого» края не планируют.

Товарооборот Турции и России растет, теплеют и политические отношения. В таких условиях увеличение ввоза компонентов в нашу страну должно стать долгосрочным трендом, считает вице-президент Ассоциации экспортеров автомобильной промышленности Турции Улудаг Сабунджу.

Кстати, не так давно в РФ турецкая автомобильная промышленность отправляла компонентов не менее чем на 1,2 млрд долларов, после чего случился серьезный спад.

Сегодня снова наблюдается рост, по итогам текущего года объем поставок составит 500 миллионов долларов. При этом наши турецкие партнеры всерьез планируют вернуть утраченные позиции.

В этом году на выставке автокомпонентов «Автомеханика» приняло участие рекордное число ведущих турецких автопроизводителей. И это не случайно, Турция рассматривает «Автомеханику» в Москве как площадку для расширения сотрудничества с Россией – в этом году на выставку приехали 52 турецкие компании, а в следующем году участников ожидается еще больше, сообщает сайт [www.zr.ru](http://www.zr.ru).



Реклама

# DENSO отмечает юбилей технологии ТТ

В этом году компания DENSO отмечает 10-летие технологии ТТ, позволяющей делать работу современного двигателя максимально эффективной и экологичной. Разработка оказалась настолько инновационной, что до сих пор высоко востребована рынком.

Компания DENSO занимается разработкой технологий свечей зажигания с 1959 года, и многие ее решения фактически становились отраслевыми стандартами. DENSO с давних пор делает акцент на том, чтобы качество ее продукции для рынка послепродажного обслуживания полностью соответствовало качеству оригинальных компонентов. Весь ассортимент свечей зажигания разрабатывается и производится в соответствии с собственными стандартами QS 9000.

Технология ТТ для свечей зажигания – это также собственная разработка, запатентованная компанией DENSO десять лет назад. Серия ТТ – уникальное

предложение на рынке: свечи доступны как с никелевыми, так и с иридиевыми электродами, а сам ассортимент охватывает 87 % легкового автопарка в Европе. С момента начала продаж свечей Nickel ТТ в 2009 году и Iridium ТТ в 2015 году их популярность постоянно растет – за последние шесть лет рыночная доля ежегодно увеличивается на 25 %.

## Премиальный продукт для масс-маркет

Свечи зажигания Nickel ТТ были созданы на основе технологии «суперзажигания» – Super Ignition Plug (SIP). На тот момент это была наиболее продвинутая технология из доступных на рынке – она использовалась в

основном для создания решений, предназначенных для премиальных двигателей, отличавшихся особыми требованиями к выработкам вредных веществ и эксплуатационным характеристикам. Большинство стандартных никелевых свечей зажигания имеют плоские электроды с большой площадью поверхности, что ограничивает возможность расширения фронта пламени, созданного искрой. Запатентованные свечи зажигания DENSO Nickel ТТ оснащены центральным и боковым никелевыми электродами с выступами уменьшенного диаметра. Электрод меньшего размера требует более низкого электрического напряжения и создает искру значительно большей мощности даже в двигателе, работающем при низкой температуре окружающей среды.

## Тройной срок службы

Ассортимент свечей зажигания ТТ был значительно расширен в 2015 году, когда DENSO представила иридиевые свечи зажигания. Свечи Iridium ТТ имеют самый маленький в мире электрод

диаметром 0,4 мм, который обеспечивает превосходную мощность искры и более эффективное воспламенение топливоздушной смеси. Кроме того, центральный электрод изготовлен из уникального сплава иридия и родия с самым высоким содержанием иридия на рынке, а боковой электрод – из платинового сплава. Это увеличивает срок службы до 120 000 км, что в три раза превосходит срок службы стандартной никелевой свечи зажигания.

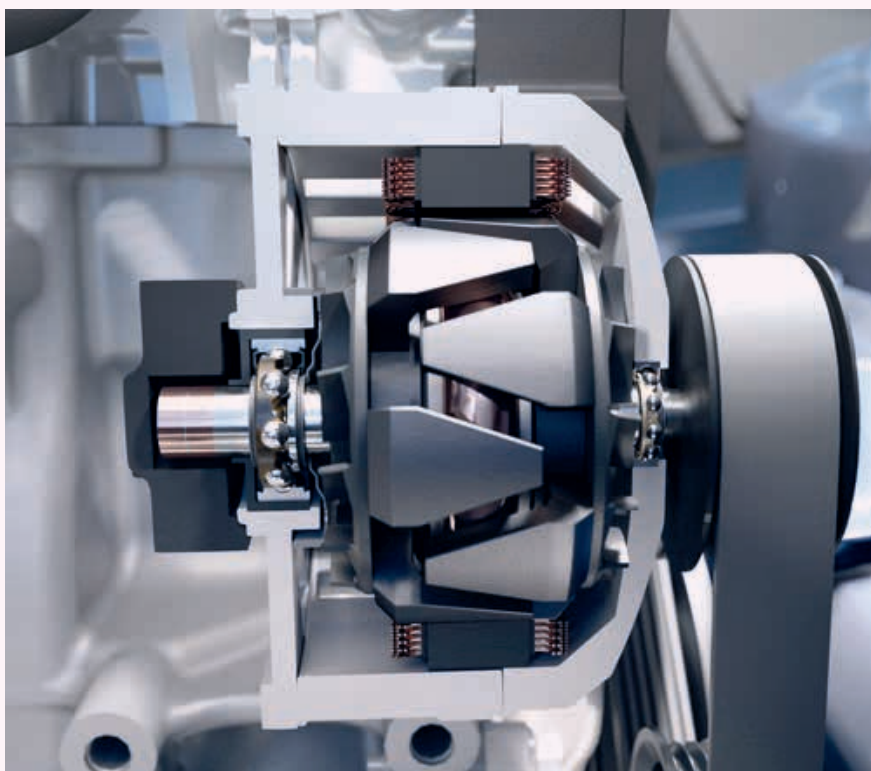
## Расширение ассортимента

В настоящее время ассортимент свечей зажигания ТТ состоит из 35 наименований: 16 артикулов Nickel ТТ и 19 артикулов Iridium ТТ. Что касается преимуществ для независимых СТО, то они получают запчасти высочайшего качества, с успехом заменяющие компоненты, установленные на заводе-изготовителе.

В честь десятилетия технологии ТТ компания планирует дальнейшее расширение ассортимента. Более того, некоторые производители ДВС уже сейчас предпочитают свечи зажигания, изготовленные с использованием иридия, что дополнительно побуждает DENSO работать над увеличением номенклатуры свечей зажигания Iridium ТТ. Такое дополнение к постоянно обновляемому и растущему ассортименту свечей зажигания ТТ, а также постоянная работа над созданием новых продуктов, призваны устранить все пробелы, способные возникнуть в контексте вопроса применимости. ■



## Подшипники для электромобилей



Объемы продаж электромобилей растут по всему миру, поэтому все больше производителей осваивают номенклатуру продукции для этого вида транспорта. В

компании SKF разработали подшипники, способные выдерживать высокие обороты электродвигателя. Электромоторы современных авто совершают до 30 000 оборо-

тов в минуту, что в три раза выше частоты вращения обычных ДВС.

Компания представила подшипники и полимерные сепараторы новой конструкции, способные выдерживать высокую частоту вращения, частые запуски и остановки и значительные перепады температур, а также смазочные материалы, сохраняющие эффективность в этих условиях.

Кроме того, были презентованы решения в области изоляции подшипников от возможной утечки тока и напряжения из инвертора, при работе двигателя на высоких оборотах.

Задачу помогают решить гибридные подшипники, изготовленные из керамики, являющейся естественным изолятором. Кроме того, плотность материала новых подшипников меньше сразу на 40%, за счет чего они могут работать при более низких температурах. А срок службы в 10 раз дольше обычных. К тому же они требуют меньше смазки.

В портфеле компании также имеются конические роликовые подшипники с низким коэффициентом трения для использования в автомобильных трансмиссиях. По сравнению с обычными подшипниками аналогичной конструкции новое решение примерно наполовину снижает потери мощности, вызванные трением.

## Самая быстрая серийная шина в мире

Bugatti Chiron, оснащенный шинами MICHELIN Pilot Sport Cup 2, стал первым в мире серийным автомобилем, которому удалось достичь максимальной скорости в 490,484 км/ч. Рекорд установлен тест-пилотом компании Bugatti Энди Уоллесом на испытательном полигоне компании в Эра-Лессине на севере Германии.

Спортивные шины на гиперкаре идентичны шинам, поставляемым на рынок первичной комплектации. Они получили маркировку BG, то есть могут устанавливаться только на автомобили Bugatti, и сертифицированы для эксплуатации на дорогах общего пользования. Единственная разница — брекерный слой шин на установившем рекорд Chiron был специально усилен, чтобы выдержать нагрузку, характерную для экстремально высоких скоростей.



**LIQUI  
MOLY**  
MADE IN GERMANY

Моторное масло

**MOLYGEN**

**Оригинальное.  
Уникальное.  
Твоё.**

HC-синтетическое  
моторное масло  
**Molygen New Generation**

На базе HC-синтетической технологии  
с фирменным антифрикционным пакетом  
присадок Molygen, созданным  
на основе новейшей технологии  
**Molecular Friction Control\***

Удовлетворяет самым современным  
спецификациям, экономит до 5% топлива  
и существенно продлевает ресурс двигателя



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



\*Технология MFC (Molecular Friction Control) работает посредством лагирования поверхностного слоя деталей двигателя ионами молибдена и вольфрама. В результате лагированные поверхности обладают очень высоким запасом прочности, который сохраняется на долгий срок. Применение этой технологии значительно уменьшает трение, за счет чего удастся добиться снижения уровня износа деталей двигателя на 20-30%.



Реклама

# CTR расширяет гарантию

**Известный корейский бренд запустил новую гарантийную программу в России. Теперь клиенты СТО, прошедших сертификацию, будут защищены расширенными обязательствами производителя запчастей на 2 года или 40 000 километров. А владельцы сервисных станций получают дополнительные преимущества. Старт партнерской программы был ознаменован большим техническим тренингом CTR для сотрудников сервисного центра «Волин».**

## Серьезные обязательства

Гарантия CTR призвана защитить покупателей от любых производственных дефектов и полностью покрывает не только стоимость запчастей, но и все сопутствующие расходы.

В этот перечень входят: стоимость детали, её снятия и установки, дополнительных работ, эвакуации автомобиля при невозможности его самостоятельного перемещения. Автовладельцу будет компенсирован ремонт и других узлов автомобиля, если поломка детали выведе-

дет их из строя. Столь серьезная ответственность говорит об огромной уверенности бренда в своей продукции.

## Расширенная гарантия

Программа охватывает всю гамму элементов подвески и рулевого управления CTR и начинает действовать с момента установки детали согласно заказ-наряду СТО, являющейся партнером корейского бренда.

В случае, если клиент привез запчасть в сертифицированный сервисный центр с собой, гарантия составит 1 год или 20 000 км. А если запасные части приобре-

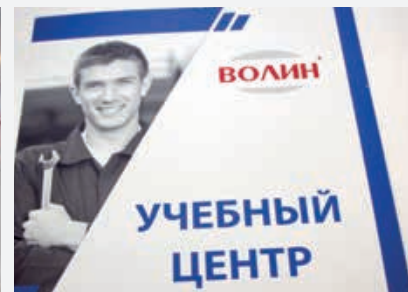
тены в авторизованном сервисном центре, где выполняются работы, гарантийные обязательства будут расширенными - 2 года или 40 000 км, в зависимости от того, что наступит раньше. При условии соблюдения клиентом рекомендаций СТО по замене сопряженных деталей, если это необходимо.

Самое интересное, что в CTR не ставят ограничений по возрасту, марке или пробегу автомобилей. При том, что продукция бренда охватывает до 97% актуальных компонентов подвески и рулевого управления на 200 000 моделей авто, воспользоваться выгодными условиями гарантии сможет огромное количество автомобилистов.

## Дополнительная уверенность

Очень важно, что CTR стимулируют механиков к цивилизованной работе. Не секрет, что сотрудники СТО нередко игнорируют базовые требования профессиональных стандартов, предписывающие тщательную проверку состояния шасси автомобиля перед его ремонтом. Такая безалаберность может привести к повреждению взаимосвязанных элементов подвески и рулевого управления, расположенных в сочленении с вышедшей из строя деталью, и даже к аварии.

Поэтому обязательным условием гарантии CTR является диагностика подвески и рулевого управления автомобиля и вы-



полнение необходимых работ по ее ремонту, если будет выявлен серьезный износ я. Что, в свою очередь, дает дополнительную уверенность автовладельцу в своем автомобиле, а руководству сервисных станций - более высокую удовлетворенность клиентов.

### Обучение профессионалов

Детали подвески и рулевого управления - ключевые в обеспечении безопасности и должны быть установлены в точном соответствии с требованиями по ремонту автомобиля. Неквалифицированный ремонт может привести к преждевременному выходу деталей из строя и повысить риски при эксплуатации транспортного средства.

Поэтому важнейшим элементом гарантийной политики является обучение персонала СТО. Технические эксперты CTR проводят бесплатные тренинги для партнеров гарантийной программы, как в онлайн, так и в очном формате.

Кроме того, партнеры получают доступ к расширенной технической поддержке - от официальных материалов и инструкций по замене и диагностике узлов до оперативных консультаций инженеров. Дополнительным эффектом от обучения персонала станет снижение процента брака на СТО и повышение маржинальности.

### Как стать участником программы?

Стать партнером CTR могут сервисные станции, работающие с официальными дистрибьюторами продукции этого корейского бренда, имеющие хорошую репутацию в регионе присутствия; оснащенные тремя и более подъемниками для слесарных работ и стендом регулировки сход-развала, а также набором

необходимого оборудования для диагностики и замены элементов подвески и рулевого управления; штат квалифицированных специалистов и ПО с историей обслуживания автомобилей клиентов.

Для участия в программе необходимо подать заявку на

**СТО «Волин» — одна из лучших сервисных станций Подмосквы, в числе первых присоединилась к партнерской программе CTR по сертификационно-гарантийной политике. По словам руководителя Автосервиса «Волин» Ольги Селезневой, от прямого сотрудничества с производителем запчастей выигрывают все.**



— На мой взгляд, больше всего от этой программы выигрывают поставители сервисных станций. Ведь мы получаем возможность напрямую урегулировать любые вопросы, касающиеся качества продукции и возможных гарантийных случаев.

Это и техническая экспертиза от высококвалифицированных специалистов CTR, и возможные компенсации нам либо нашим клиентам, которые будут происходить быстро и без лишних проволочек. Ведь производитель заинтересован в том, чтобы тщательно разобраться в истинных причинах поломки деталей, так как от этого зависит качество продукции и репутация на рынке.

Но этот аспект не является единственным или самым важным. Мы не сомневаемся в качестве компонентов CTR, так как давно работаем с этим производителем, и не рассчитываем на серьезное число претензий. Гораздо большее значение для нас имеет прямая поддержка со стороны CTR и обучение наших сотрудников. Мы получаем доступ к документации и инструкциям, нашим

мастерам оказывают прямую консультативную помощь, мы первыми узнаем о последних новинках на рынке и мельчайших нюансах по работе с ними. Не забывайте, что CTR — это глобальный поставщик компонентов на конвейеры ведущих мировых автопроизводителей и лидер рынка Aftermarket, получать информацию напрямую от такого гиганта — дорогого стоит.

А с учетом того, что большинство рекламаций клиентов СТО, в целом на рынке, происходит из-за неграмотного ремонта, обучение сотрудников обретает приоритетное значение. В нашем сервисном центре мастера постоянно проходят обучение и курсы повышения квалификации, что сводит к минимуму возможные ошибки при установке деталей. Мы всегда с воодушевлением откликаемся на программы сервисной, гарантийной и образовательной поддержки. Доступ к работе с компонентами CTR получают только те специалисты, которые пройдут соответствующее обучение, тестирование и сертификацию. А мы, в свою очередь, сможем дать качественную обратную связь производителю.

сайте [ctr.co.ru](http://ctr.co.ru), заполнить анкету и приложить фотографии сервисной зоны, магазина и внешнего вида станции. Сотрудниками CTR будет проведена первичная проверка данных. После чего для потенциального кандидата будет доступен обучающий видеокурс и программа удаленного тестирования сотрудников. В случае успешного прохождения полной проверки на соответствие стандартам партнерской программы CTR, сервис получит статус официального партнера.

### Преимущества для СТО

Участники программы получают маркетинговую поддержку

со стороны CTR и промоматериалы, техническую поддержку со стороны профессиональных инженеров, обучение своих сотрудников, помощь в определении гарантийного случая, а также полную уверенность в соблюдении гарантийных обязательств со стороны производителя. Кроме того, для них доступны накопительная бонусная программа и возможность напрямую предложить улучшение продукции CTR.

Программа поможет сервисным станциям и в привлечении новых клиентов — контактные данные СТО будут размещены на официальном сайте корейского производителя. ■



# Behr Hella Service становится MAHLE

**С 1 января 2020 года Behr Hella Service переходит под контроль MAHLE. Уверены, у вас есть несколько вопросов по этому поводу.**

**П**режде всего: с 2020 года все потребители будут получать запчасти для терморегулирования под торговой маркой BEHR, а также оборудование для автосервиса и другие услуги из одних рук под общим брендом MAHLE. С MAHLE вы получаете нового сильного партнера и эксперта по всем вопросам, связанным с кондиционированием и охлаж-

дением воздуха, — от легковых автомобилей, коммерческого транспорта, микроавтобусов, строительной и сельскохозяйственной техники до гибридных и электромобилей. Вы получите еще более высокое качество обслуживания благодаря глубокой компетенции MAHLE в области комплектующих и оборудования. Кроме того, с нами вы будете готовы к будущим переменам. Точное управление температурой является необходимым условием не только для надежной работы двигателей внутреннего сгорания, но и для электромобилей, а также решающим фактором в технологии топливных элементов. Звучит неплохо?

В этой статье вы найдете информацию о том, какие продукты, решения и услуги MAHLE

Aftermarket сможет предложить вам с 2020 года.

## Здравствуй, будущее!

Если вы хотите преуспеть в будущем, вы должны быть уверены в завтрашнем дне. Например, обеспечив себя надежным стратегическим партнерством. Потому что вместе можно достичь гораздо большего.



















Приобретение Behr Hella Service компанией MAHLE является логичным шагом, позволяющим предложить автосервисам и дистрибьюторам автомобильных комплектующих еще более эффективную поддержку. Линейки продукции наших брендов прекрасно дополняют друг друга, и вместе мы полностью покрываем области оборудования для кондиционирования и охлаж-

дения воздуха для всех типов приводов.

Вам станет доступен максимально быстрый и удобный доступ ко всем продуктам и решениям, необходимым для работы. Помимо запчастей наши решения включают также оборудование для обслуживания кондиционеров, диагностики, техническое обучение, информацию о ремонте и техническом обслуживании. Все потому, что эффективное терморегулирование будет играть все более важную роль в будущем для всех типов приводов. Резюме: будь то ДВС или электропривод — MAHLE Aftermarket предлагает вам все для решения любых проблем и поддержания работоспособности вашей компании в сфере терморегулирования в будущем.

### Система охлаждения

### Система кондиционирования

					
Охладитель хладагента	Расширительный бак	Водяные насосы и комплекты	Компрессор кондиционирования	Конденсаторы	Испаритель
					
Внутренний теплообменник	Вентилятор конденсатора/охладителя хладагента	Visco®-иголка/муфта вентилятора	Переключатель кондиционирования	Фильтр-осушитель и аккумулятор	Расширительный клапан и дренажная трубка
					
Охладитель масла	Охладитель наддувочного воздуха	Охладитель рециркуляции выхлопных газов	Внутренний вентилятор	Масло для компрессора кондиционирования	Контроллер вентилятора кондиционера и резистор

### Преимущества для существующих клиентов Behr Hella Service:

прямой доступ к полной линейке высококачественных комплектующих MAHLE.

### Преимущества для существующих клиентов MAHLE:

теперь все продукты и решения по терморегулированию будут всегда под рукой.

### Преимущества для всех клиентов:

- поддержка в течение всего переходного периода;
- постоянная доступность запчастей;
- уверенность в области терморегулирования в будущем;
- системные ноу-хау не только в области охлаждения и кондиционирования воздуха, фильтрации, оборудования для обслуживания и диагностики, но также в сфере запчастей для двигателя, турбокомпрессоров, стартеров и генераторов, электроники и оборудования электромобилей.

### Свыше 9000 качественных артикулов

Обладая более чем 9000 качественных изделий из 25 товарных групп, MAHLE Aftermarket полностью охватывает области кондиционирования и охлаждения воздуха.

### У вас есть вопросы? У нас есть ответы!

#### Какие продукты и решения по терморегуляции предлагает MAHLE Aftermarket?

Ассортимент MAHLE Aftermarket включает термостаты, переключатели, датчики, компрессоры кондиционеров и салонные фильтры. Кроме того, мы предлагаем обширную программу диагностики и оборудования для обслуживания автомобилей.

#### Какие продукты поставляются компанией Behr Hella Service?



**На вопросы отвечает генеральный директор ООО «МАЛЕ РУС» Максим Легушев.**

Behr Hella Service поставяет оборудование для охлаждения двигателей и кондиционирования воздуха, предлагая такую продукцию, как охладители хладагента, охладители наддувочного воздуха и другие теплообменники, расширительные бачки, водяные насосы, масло-охладители, вентиляторы, муфты Visco® и муфты вентилятора, конденсаторы кондиционеров, фильтры-осушители, расширительные клапаны и патрубки, испарители, масла для компрессоров кондиционеров, сами компрессоры.

#### Будет ли у MAHLE такая же высокая доступность товаров на уровне 95%?

Само собой разумеется, что и в области терморегулирования мы стремимся обеспечить полную доступность и готовность поставлять продукцию под заказ, как и в случае с другими группами продукции MAHLE Aftermarket. В этом нам помогает обширный опыт и высокая эффективность логистики MAHLE Aftermarket.

#### Что станет с услугами Behr Hella Services, такими как техническое обслуживание и удобная служба поддержки?

MAHLE Aftermarket предлагает потребителям по всему миру комплексные решения и компетентность в области сервисного

### Олаф Хеннинг, управляющий директор MAHLE Aftermarket GmbH и член Совета директоров концерна MAHLE

Эффективное терморегулирование приобретает все большее значение. Присоединив к себе Behr Hella Service, мы сможем поддерживать оптимальную и успешную работу автосервисов по всему миру.



обслуживания. Это относится как к существующим сериям продукции, так и к терморегулированию. В дополнение к запчастям и оборудованию проверенного качества для автосервисов мы предлагаем техническое обучение, информацию о ремонте и техническом обслуживании, систему тикетов, ежегодные кампании, посвященные терморегулированию, и другие мероприятия.

#### Почему тема терморегулирования так важна для будущего автомастерских?

Терморегулирование является важнейшей технологией в любом автомобиле, независимо от типа привода. Оно повышает эффективность двигателей внутреннего сгорания. В случае электромобилей обогрев и охлаждение являются основой эффективной работы транспортного средства, а также срока службы его аккумулятора. Поэтому комплексное терморегулирование – это одно из основных условий для дальнейшего развития электромобилей.

С приобретением компании Behr Hella Service, MAHLE Aftermarket станет поставщиком полного спектра услуг в области терморегуляции и, таким образом, сможет оказывать всестороннюю поддержку потребителям.

#### Что станет с торговым названием Behr Hella Service?

С 2020 года торгового названия Behr Hella Service GmbH больше не будет.

#### Под каким брендом в будущем будет продаваться продукция Behr Hella Service?

С 2020 года продукция будет продаваться под торговой маркой BEHR и головной торговой маркой MAHLE. Также будут сохранены известные категории продуктов PREMIUM LINE и Standard. PREMIUM LINE включает в себя продукцию BEHR, AKG, Visteon и других производителей оригинального оборудования - это идеальное решение для клиентов, которые стремятся к лучшему. Продукты категории Standard также обладают прекрасными эксплуатационными характеристиками и представляют собой экономичное решение с отличным соотношением цены и качества.

#### Можно ли по-прежнему заказывать продукцию Behr Hella Service по старым и знакомым номерам артикулов?

В 2020 году можно будет заказать продукцию с известными номерами. В то же время будут введены новые номера артикулов, соответствующие логике нумерации MAHLE. Оба номера будут включены в заказы, накладные, счета-фактуры MAHLE и в технические документы. В ближайшем будущем номера артикулов будут переданы из сервисной службы Behr Hella в MAHLE. ■



# Мы продолжим инвестировать в российский рынок

**Директор по маркетингу подразделения Aftermarket компании Brembo Марко Моретти считает российский рынок очень перспективным. Об этом он рассказал во время своего интервью для нашего журнала на выставке MIMS Automechanika Moscow. Кроме того, он охарактеризовал самые яркие тренды автомобильной отрасли.**

**Беседовал Иван Лапырин**

## Работа на перспективу

Очень важно отметить, что Brembo видит серьезный потенциал российского рынка, несмотря на то что конкуренция на нем обостряется с каждым годом.

Мы активно инвестировали в развитие в России и не останавливались в этом плане, даже

когда в стране наблюдались серьезные признаки стагнации. Мы вкладывались в организацию бизнес-процессов, усиливали маркетинговую активность, развивали отношения с нашими клиентами, проводили семинары и технические тренинги, активно налаживали работу с дистрибьюторами и откликались на запросы рынка, расширяя продуктовую линейку.

Работа на рынке – это всегда долгая история, многие годы мы шаг за шагом завоевывали признание и лояльность наших клиентов на всех уровнях продаж. Сейчас мы получаем плоды своей деятельности и не собираемся останавливаться на достигнутом, мы будем продолжать инвестировать в крайне важный российский рынок.

## Рост продаж, несмотря на общий спад

Мы очень серьезно следим за российским рынком и видим, что он находится не в лучшем состоянии. Статистика, которую предоставляют наши партнеры, однозначно показывает, что многие игроки aftermarket в лучшем случае сохраняют позиции либо снижают продажи. При

этом продажи Brembo в России и странах Таможенного союза сейчас растут так же хорошо, как и год назад.

Думаю, успех сопутствует нам благодаря выбору верной стратегии развития. Мы отслеживаем потребности каждого конкретного локального рынка и расширяем продуктовую линейку максимально релевантным образом.

Одной из особенностей российского рынка является структура автопарка с большой долей азиатских марок. Мы адаптируемся к этому, выпуская линейку продукции для японских и корейских машин, также представляем широкий ассортимент компонентов для локальных марок, таких как Lada.

Отмечу, что из-за сложной экономической ситуации авто-

владельцы в России начали предпочитать Brembo оригинальным компонентам из-за высокого качества нашей продукции, которую мы предлагаем по оптимальной цене. Это касается в первую очередь владельцев премиум-марок автомобилей. Но в то же время Brembo все больше устанавливают и на недорогие автомобили, лидирующие по продажам в России.

Все это помогает нам расти, забирая клиентов и долю рынка у ряда наших коллег.

### Развитие в России

Сегодня каждому производителю стоит прислушиваться к требованиям рынка, слушать ключевых клиентов и игроков рынка особенно чутко, чтобы максимально удовлетворять их потребности. Именно поэтому мы все плотнее работаем с гаражами, механиками и сервисными станциями, вводим новые артикулы и представляем в России новые продуктовые линейки. Для нас важно сохранить тренд роста на территории Таможенного союза.

Мы очень хотим быть лидером на российском рынке, и наши показатели говорят о том, что мы им являемся в сегменте тормозных систем.

### Специфика российского рынка

Кстати, стоит отметить высокую чувствительность российских потребителей к брендам. Разумеется, уважительное отношение к сильным брендам есть и в других странах, но в России

бренд имеет определяющее значение. Россияне любят сильные марки, разбираются в них и им доверяют, в числе любимых производителей и Brembo, что здорово нам помогает.

### Новинки Brembo

В этом году мы представили на МИМС новые колодки Brembo Xtra, созданные специально для высокоэффективных тормозных дисков Brembo Xtra и Max. Линейка колодок Xtra разработана научно-исследовательским департаментом Brembo, чтобы обеспечить идеальное сочетание спортивных возможностей, комфорта и долговечности. С этим продуктом мы хотим войти в специфическое сообщество автоэнтузиастов, которые хотят новых эмоций от управления машиной.

Также впервые в России мы официально представляем комплекты для ремонта суппортов. В Европе мы оказываем услуги по восстановлению суппортов наряду с продажей подобных комплектов.

Сравнительно недавно мы начали продавать восстановленные суппорты и в России, но нашим клиентам нужны и ремкомплекты, и от нас ждали этого решения.

### Aftermarket почувствует электрификацию только через 10 лет

Если говорить о грядущих трендах всей автомобильной отрасли, то я не вижу серьезных предпосылок к скорым технологическим революциям.

Разумеется, когда-то массовая электрификация автотранспорта произойдет, гибридные технологии станут преобладающими, особенно в крупных городах. Но крайне сомнительно, что это произойдет в ближайшие несколько лет. Заметным влиянием электрификации для сегмента aftermarket станет не ранее чем через 10 лет.

Разумеется, мы должны быть готовы к изменениям, и у нас уже есть серьезные наработки в этом направлении.

Не так давно мы приглашали ваш журнал в Италию на наш завод, где вы могли видеть наши последние разработки, например систему «торможения по проводам» (brake-by-wire) или продукцию для электрокаров, которая сегодня предназначена для первичных поставок автопроизводителям, а традиционные тормозные системы будут еще очень долго востребованы.

### Изменение каналов продаж

Могу сказать, что сегодня есть более близкие тренды, глобально меняющие наш рынок, которые становятся актуальными и в России.

В первую очередь это относится к эволюции каналов продаж автокомпонентов, так как потребительское поведение людей стремительно меняется.

Идет сдвиг от владения собственным автомобилем в сторону каршеринга, лизинговых программ и пользования автомобилями по подписке. Соот-

ветственно, меняется и подход к продаже запчастей.

Традиционная цепочка продаж пока выглядит так: мы продаем продукт дистрибьютору, который продает его региональным игрокам поменьше. Далее товар идет в гаражи и на сервисные станции, которые продают запчасти автовладельцу. Вполне возможно, что уже в скором времени мы будем работать напрямую с крупными игроками, владеющими обширным парком арендных автомобилей в каждой конкретной стране, либо с крупными сетями сервисных станций, обслуживающих эти автомобили.

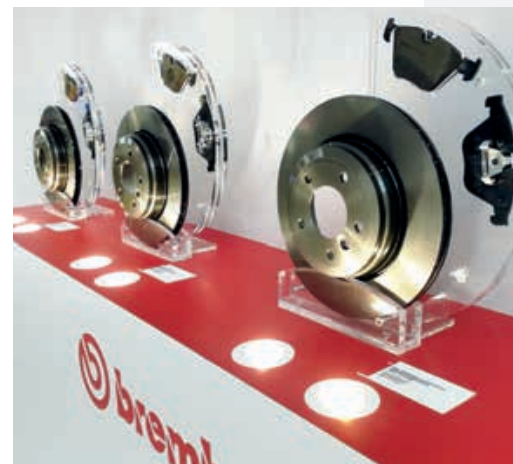
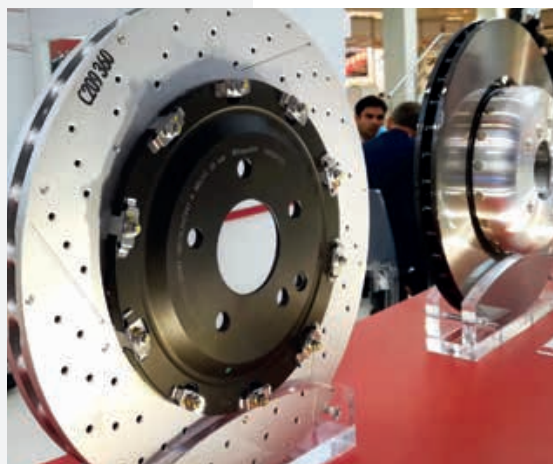
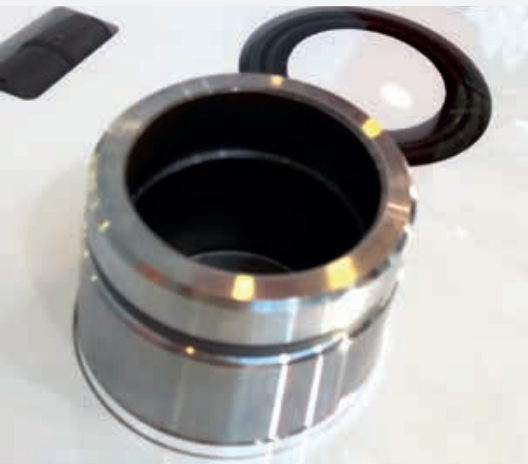
Отмечу, что в России рынок гораздо более консервативный, но мейнстрим однозначен.

### Экономика и политика

В то же время огромное влияние на развитие рынка будут оказывать политические факторы, которые заранее предсказать непросто. Именно политика способна влиять на экономику, что мы уже не раз наблюдали. Все мы можем видеть, как торговая война США и Китая затрагивает весь мир.

Если говорить о России, кроме политических факторов, большое влияние на рынок могут оказать колебание курса рубля и цены на топливо. Но в очередной раз подчеркну, Россия – важнейший для нас рынок, и мы продолжим инвестировать в укрепление наших позиций на нем.

Больше информации о MIMS Automechanika Moscow ищите на 52-й странице. ■





# Мы планируем открыть в России собственный склад

**Беседу провел  
Иван Лапырин**

**По словам Томаса Метке, генерального директора Corteco GmbH, сегмент российского рынка запчастей продолжит расти, но только для тех компаний, которые будут предоставлять клиентам качественный, востребованный продукт и быстрый, удобный сервис.**

## **Лучше, чем в Европе**

Если говорить о рынке в целом, то сегодня для Corteco рынок России и стран СНГ по-прежнему является растущим и

динамичным. И рост здесь гораздо выше, чем в Европе. Пусть он не столь интенсивен, как несколько лет назад, но положительная динамика наблюдается по всему нашему ассортименту.

В Европе ситуация иная – наши продажи в ЕС более стабильны, с тяготением к стагнации. По некоторым сегментам имеется спад, и я думаю, что это долгосрочный тренд, связанный с общей ситуацией на рынке.

## **Рост продаж**

Если вернуться к российскому рынку, то в этом году мы несколько нарастили продажи к показателям прошлого года. При этом важно помнить, что подсчет позиций ведется в евро, и с учетом спада российской

экономики и реальных доходов населения РФ увеличение выручки для нас является особенно важным критерием. Мы видим перспективы развития в России и вскоре планируем открыть здесь собственный склад, чтобы стать ближе к клиентам.

## **Склад в России**

Freudenberg – это не только Corteco, в компании есть несколько бизнес-юнитов, в том числе Vibracoustic, с которым впоследствии мы предполагаем совместное складирование. Окончательное решение по складу должно быть принято в следующем году, и в этом случае первые поставки с него будут осуществлены уже в 2021-м.

Естественно, перед открытием нового логистического центра мы анализируем не только потенциальную емкость рынка, но и экономическую ситуацию в стране, а также разного рода риски, в том числе политические. В прошлом все мы сталкивались с некоторой нестабильностью, но на сегодняшний день Freudenberg рассчитывает на достаточно стабильное и безопасное развитие в России.

## **Заявление для рынка**

Прежде всего, строительство склада в России нужно для оптимизации нашей логистической цепи. Сегодня с момента размещения заказа до фактического получения продукции клиентом, допустим, в Москве

проходит около четырех недель. После запуска логистического центра срок отгрузки сократится до двух-трех дней.

Очень важно, что для нашей компании это будет не просто склад, он станет своего рода заявлением для рынка, став первым логистическим центром Corteco в Восточной Европе.

### Новый продукт

Исторически сложилось, что Corteco в России всегда была сильна в сегменте уплотнений, что связано со стратегией, которую компания приняла, выходя на рынок РФ. Сальники, маслосъемные колпачки, уплотнения всех узлов и агрегатов – здесь мы являемся однозначным лидером рынка. Поэтому в данном сегменте какого-либо существенного роста продаж не прогнозируем.

А вот продуктовая линейка, которая, по нашему мнению, будет активно расти, становясь доминантной в нашем портфеле, это детали подвески. Именно на нее мы делаем ставку, прогнозируя будущее увеличение продаж.

Corteco на сто процентов немецкий производитель, при этом имеющий очень тесные партнерские отношения с японским конвейерным производителем NOK, который является однозначным лидером OEM-поставок уплотнений для азиатских



Команда Corteco на стенде журнала «Автокомпоненты», Томас Метне третий слева

марок автомобилей. Начиная с этого года мы активно развиваем ассортимент уплотнений для корейских и японских марок авто благодаря сотрудничеству с компанией NOK.

Уверен, что данная продукция будет хорошо воспринята рынком за счет того, что на aftermarket сегодня выходит все больше корейских и японских автомобилей, которые несколько лет назад были лидерами продаж. Разумеется, наша компания хочет войти в эту нишу, предлагая высококачественный продукт.

### Компенсация OEM

Важным для понимания рыночной ситуации в контексте нашей работы является факт, что Freudenberg – это прежде всего OEM-бизнес. Все, что попадает на омологацию и на конвейеры автопроизводителей, впоследствии выпускается под брендом Corteco.

Сегодня в Европе складывается ситуация, когда объемы поставок основных производителей компонентов для конвейера падают вслед за спадом продаж новых автомобилей. Поэтому мы планируем расширить номенклатуру по воздушным фильтрам,

наращивая объемы поставок для aftermarket зеркально снижению конвейерных поставок для компенсации выпадающих доходов.

### Нишевые фильтры

Мы рассчитываем на хорошие продажи в сегменте воздушных фильтров, так как предлагаем для aftermarket новейшие технологии, собственный нетканый синтетический материал, задерживающий максимальное количество твердых частиц, сохраняющий при этом высокую пропускную способность воздуха. К тому же мы планируем адекватную ценовую политику на вторичном рынке.

С другой стороны, для нас сегмент фильтрации не будет массовым, скорее это будет приоритетная нишевая продукция для тех, кто понимает, что покупает продукцию высочайшего качества.

### Прогноз роста

Я бы хотел подытожить наш разговор тем, что в компании Corteco видят политическую и экономическую стабильность в России и рассчитывают на сохранение этого тренда, планируя инвестиции и вывод на рынок новых артикулов. При стабильной модели развития рынка мы видим, что рост объемов наших продаж возможен в пределах от 3 до 5% в год в перспективе 3–5 лет. ■





# Клиенту нужны качественный сервис и логистика

## Серьезные планы

Мы ставим перед собой амбициозные планы. И уже изменили свой продукт, для чего побывали в ряде регионов РФ и большинстве стран СНГ, чтобы напрямую выяснить у партнеров, какие новации сейчас необходимы. Результатом проведенной работы стали инвестиции в антикрипные пластины, мы изменили упаковку для большей узнаваемости, добавили вакуумную пленку для лучшей сохранности продукции, ввели новые товарные позиции, которые ранее были доступны только для внутреннего рынка Японии. А также начали активную работу по расширению ассортимента для европейского парка автомобилей.

Кроме того, мы усиливаем маркетинг, запускаем локальные программы, например, по итогам последней акции пятнадцать наших клиентов едут на чемпионат «Формулы-1», который пройдет в конце сентября в Сочи.

Забегая вперед, скажу, что мы работаем над открытием собственного склада в России.

## Потребности российского рынка

Сейчас мы видим два основных фактора успешного развития в России. Первое – это предоставление высокого уровня клиентского сервиса и поддерж-

Беседу провел  
Иван Лапырин

**Во время выставки MIMS Automechanika Moscow президент МК Kashiya Corporation Тсуйоши Кашияма рассказал нашему изданию о своей оценке российского рынка и амбициозных планах компании по развитию в нашей стране.**

### Новая модель продаж

Сегодня рынок запчастей в России очень насыщен и конкурентен, но мы видим серьезные перспективы для развития на-

шей компании. За последние несколько лет Kashiya сократила свою долю на рынке РФ, и сейчас мы работаем над тем, чтобы ее вернуть.

Главной причиной сложившейся ситуации стала модель продаж. Мы работали только через торговые дома, что не позволяло нам в полной мере видеть потребности рынка и нашего покупателя.

Мы сменили бизнес-модель и быстрыми темпами начали наверстывать упущенное. Работа по прямым контрактам, без участия торговых домов, позволила нам держать руку на пульсе и чувствовать рынок, оперативно получать информацию о потребностях наших клиентов.





Россия очень неоднородна по покупательской способности населения, от региона к региону различается и структура автопарка. Поэтому универсальный прогноз по рынку запчастей дать довольно сложно.

Есть свои особенности и по консолидации рынка. Допустим, в отличие от западных стран, где уже довольно четко сформирована структура взаимодействия больших игроков и каждый занимает свое место под солнцем, российские компании по-прежнему продолжают конкурировать и бороться за свой кусок пирога.

Тем не менее я могу предположить, что российский бизнес и рынок будут развиваться по европейскому пути, возможно, гораздо более быстрыми темпами, чем может показаться на первый взгляд.

ки нашим покупателям. Особенно важны в этом аспекте сроки доставки продукции.

Второй крайне важный момент – это соблюдение бизнес-интересов наших партнеров. Мы работаем над поддержанием должного уровня цен на наши товары и соблюдением актуальности ассортимента ряда.

### Экономия и цены

Разумеется, в сложившейся экономической ситуации, которая наблюдается в России на протяжении последних пяти лет, задача поддержания оптимальной цены не является простой. Уровень реальных доходов конечных потребителей падает, люди вынуждены тратить меньше денег на обслуживание и ремонт автомобиля. Поэтому цена запчастей и расходников становится важным фактором для клиента. С другой стороны, как мы видим, российский рынок «устал» от дешевых и некачественных товаров. Потребители хотят инвестировать в хорошие запчасти, которые обеспечат минимальный уровень проблем в будущем, при эксплуатации машины. Наша компания стремится к тому, чтобы удовлетворить запрос на качественные компоненты по оптимальной цене.

### Частные бренды

Еще одним фактором, который обретает серьезное влияние, стал приток китайских брендов. Среди них преобладают частные бренды дистрибьюторов. Для участников рынка сложно понять, что собой представляют эти марки, как с ними работать и можно ли доверять их качеству.

Конечно, позиции частных брендов становятся все сильнее, но наша продукция представлена в другом ценовом сегменте и конкурирует с брендами высоко-

го уровня. Так что фактор развития частных брендов не является значительным для Kashiyaма.

### Борьба за место под солнцем

Если говорить о сегодняшней специфике российского рынка, то по структуре он приближается к европейскому.

Однако важно помнить о том, что Россия – огромная страна, в которой множество регионов, имеющих свою экономическую и логистическую специфику.

### Позитивный отклик

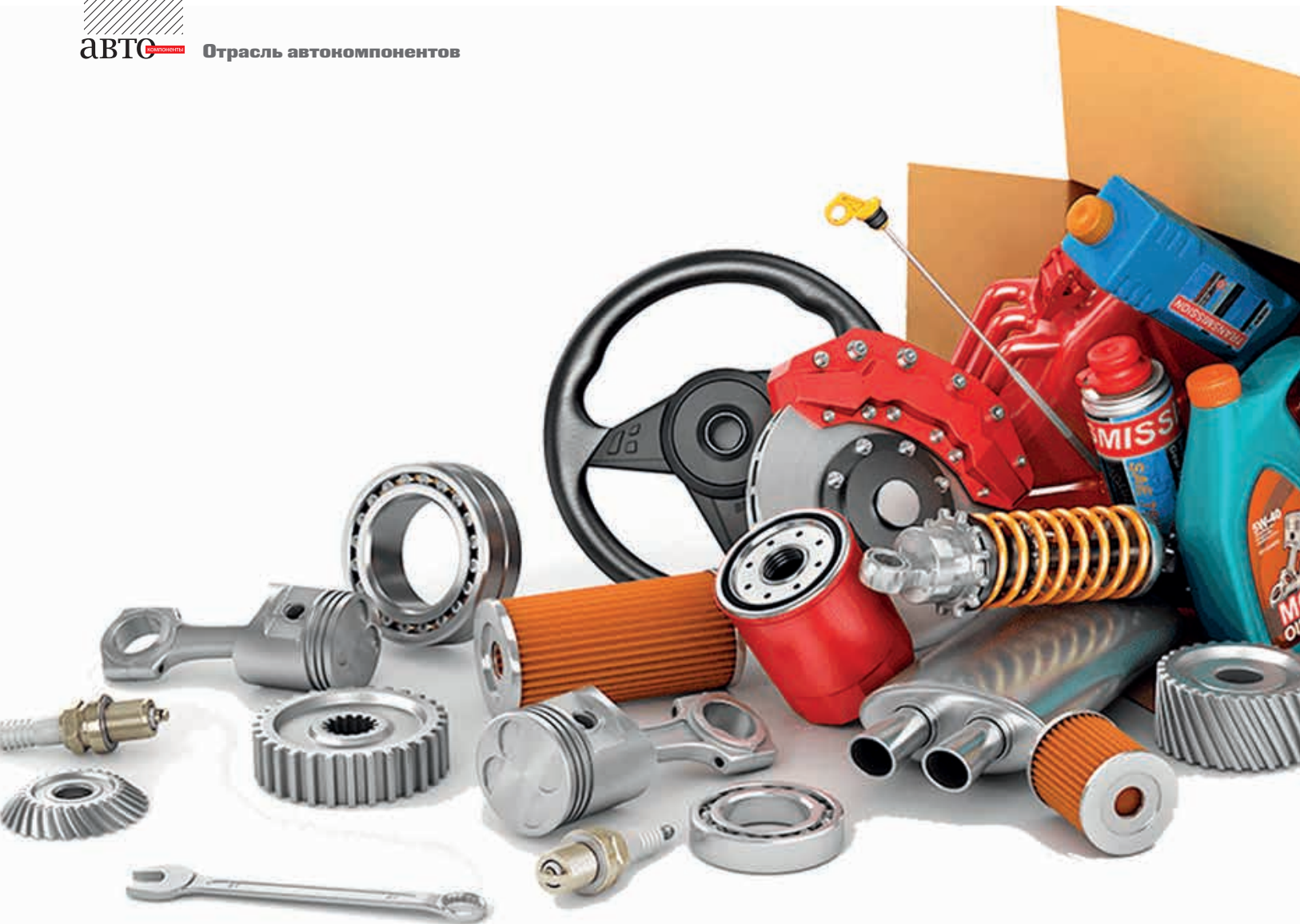
В прошлом году мы впервые участвовали в выставке MIMS Automechanika Moscow и сегодня можем видеть плоды своей работы.

Бренд стал более узнаваемым, интерес к нему растет. За несколько дней мы провели большое количество деловых встреч и переговоров, пообщались с нашими покупателями, увидели позитивный отклик от них.

В целом участие в выставке этого года мы видим очень позитивным. ■



Команда стенда МК Kashiyaма Corporation, Тсуйоши Кашияма третий справа



# Обслуживание и компоненты

# Текущее

# положение отрасли

**В конце августа участники выставки MIMS Automechanika Moscow смогли получить исчерпывающее представление о текущем положении автомобильной отрасли России, в аспектах продажи запчастей и послепродажного обслуживания. Самые свежие данные были представлены аналитическим агентством «Автостат», в рамках конференции «Autoservice 2019. Сервис, запчасти, оборудование».**

**Антон Пилот**

Одним из самых интересных, информационно насыщенных событий выставки стала конференция аналитического агентства «Автостат» «Autoservice 2019. Сервис, запчасти, оборудование», которую посетили почти 150 специалистов. В их числе

– собственники автосервисов, дистрибьюторы, специалисты по продажам запчастей.

Конференция была посвящена рассмотрению и анализу множества актуальных аспектов отрасли послепродажного обслуживания автотехники, среди которых стратегии участников рынка запчастей, перспективы развития авто-

сервисов, опыт и практика сервиса официальных дилеров и независимых СТО в контексте текущего состояния рынка, щедро проиллюстрированного самыми свежими статистическими данными.

### Сколько тратят на запчасти?

Итак, по данным «Автостата», на начало 2019 г. в России числятся 43,5 млн легковых автомобилей; 4,1 млн легких коммерческих автомобилей; 3,8 млн грузовых автомобилей; 2,4 млн мотоциклов и 406 тыс. автобусов. На услуги автосервиса (легковые АТС) в год тратится 575 млрд рублей, на запчасти для легковых автомобилей – 1,39 трлн рублей, на запчасти для грузовиков – 431 млрд рублей.

Примерно 10% зарегистрированных в ГИБДД легковых автомобилей – «мертвые души», еще около 15–20% эксплуатируется от случая к случаю. Следователь-

но, в активном использовании (выезжают на дороги почти каждый день) находится 70–75% парка, то есть порядка 30–33 млн машин.

### Усиление независимых СТО

Эксперты «Автостата» отмечают ведущую тенденцию рынка послепродажного обслуживания автотехники последних лет, заключающуюся в усилении влияния сетей независимых СТО – растет и количество подобных станций, и, соответственно, их выручка. Так, в частности, только за один год число СТО франшизы «Вилгуд» выросло с 85 ед. в 2017 г. до 132 ед. в 2018 г., тем самым показав динамику +55%. Не отстает и другой популярный игрок – Fit Service. В 2018 г. сеть насчитывала 167 станций, хотя годом ранее – только 102 ед. А 2019 год эта структура должна проводить (по прогнозу) с показателем 300 ед.

Динамика выручки не менее впечатляющая. У «Вилгуда» с 2017 г. на 2018 г. прирост 50% – с 1170 млн руб. до 1761 млн руб. У Fit Service за тот же период – с 1254,44 млн руб. до 2048,72 млн руб. Прогноз на 2019 год – 3844,54 млн руб.

Если ситуация продолжит развитие в том же темпе, то, по мнению аналитиков «Автостата», уже к 2024 г. доля независимых сетевых СТО вырастет до 23% по сравнению с 4% в 2018 г. Главным образом за счет присоединения к ним разрозненных станций, которые в 2018 г. занимали 53% рынка (в 2024 г. их количество упадет до 29%). Кроме того, сократится и число СТО, скажем так, «гаражного» типа с 1–2 подъемниками: с 16% в 2018 г. до 13% в 2024 г. А вот сегмент официальных дилерских центров продолжит свой рост – с 27% в 2018 г. до 35% в 2024 г.

Таким образом, у операторов российского рынка послепро-





дажного обслуживания сегодня четко обозначилось два доминирующих пути развития и оба из них связаны с консолидацией и вхождением в сетевые структуры либо независимых сетей, либо авторизованных. Поскольку станциям-одиночкам в энергично меняющихся рыночных условиях будет с каждым годом все сложнее удовлетворять возрастающие запросы клиентов, только поддержка мощной сети сможет обеспечить их эффективную жизнедеятельность. Но для получения официального дилерства необходимо соответствовать довольно высоким требованиям автопроизводителей, плюс – осуществление продаж новых и поддержанных автомобилей. А это совершенно иной вид бизнеса, традиционным СТО он незнаком. К тому же этот бизнес сопряжен со значительными инвестициями. Поэтому авторемонтные станции вряд ли в массовом порядке начнут пополнять ряды авторизованных центров. Наиболее приемлемая альтернатива для них – сети независимых СТО, гарантирующие стабильность и прибыльность.

**Объем рынка ТО и ремонта**

Объем рынка технического обслуживания и ремонта в России имеет двоякую динамику: в рублях он растет год за годом, в евро – падает. Причем падение в евро эквиваленте тем обиднее, что, после уверенного

роста в 2017 г. до 4,2 млрд евро с 3,6 млрд евро в 2016 г., 2018 год вновь завершился сокращением до 3,8 млрд евро (без учета шиномонтажа, моек и кузовного ремонта). В итоге за пять лет с 2014 г., когда рынок в целом оценивался в 4,8 млрд евро, к 2018 г. он потерял 1 млрд евро. Сумма, согласитесь, колоссальная.

При этом в рублевом измерении рынок стабильно растет, серьезными цифрами: с 245 млрд руб. в 2014 г. до 300,6 млрд (без учета шиномонтажа, моек и кузовного ремонта) в 2018 г. Из которых 17% приходится на официальных дилеров (51 млрд руб.; +3,2%), 31% – независимые СТО (92,3 млрд руб.; +15,7%) и 52% – потенциал рынка (157,3 млрд руб.; +6,5%).

О чем все это говорит? Да, собственно, все о том же – на фоне сокращения реально располагаемого дохода населения стоимость услуг снижается. То есть она вроде как растет – цена нормо-часов в рублях увеличивается, однако по факту не успевает за курсовой разницей, инфляцией и прочими подобными факторами.

Как следствие – обострение конкуренции, стремление к привлечению клиента за счет снижения стоимости услуг. Однако такой путь – тупиковый, поскольку всегда найдется кто-то, кто сможет предложить «еще дешевле», совершенно не церемонясь с качеством

услуг. Это значит, станции, дорожащие своей репутацией и стремящиеся развивать свой бизнес, должны оперировать иными механизмами конкурентной борьбы, четко себя позиционировать и привлекать потенциальных клиентов широким набором полезных, выгодных сервисов.

**Рынок автозапчастей**

На рынке автозапчастей картина, в общем-то, идентичная: в рублях рост, в евро – падение. Хотя по сравнению со все тем же 2014 г. рынок автозапчастей в обеих валютах подрос. В рублях почти в 2 раза, с 876,2 млрд руб. в 2014 г. до 1397,5 млрд руб. в 2018 г. В евро – с 17,3 млрд евро в 2014 г. до 19,5 млрд евро в 2018 г. Это и понятно – основная масса запчастей в нашу страну импортируется и потому их стоимость очень жестко привязана к текущему валютному курсу. Однако автовладельцы все чаще отдадут предпочтение более дешевым деталям, поэтому динамика столь слаба и испытывает постоянные колебания.

**Доли рынка запчастей по сегментам**

Структурно рынок автозапчастей выглядит следующим образом: шины – 13,3%; подвеска – 10,1%; масла – 7,2%; тормозная система – 5,2%; фильтры – 4,9%; рулевое управление – 3,9%; трансмиссия – 3,8%; сцепление – 2,8%; детали кузова – 3,0%;

электрооборудование – 3,7%; прочие – 42,1%.

**Парадокс выбора**

Довольно любопытен анализ поведения клиентов СТО в отношении выбора точки обслуживания. Это удивительно, но факт остается фактом – только 82,9% владельцев автомобилей, находящихся на гарантии в 2019 г., отдают предпочтение официальным дилерам, хотя год назад их доля составляла 87,1%. Падение почти на 5% всего за один год говорит о многом, и в первую очередь о том, что доверие к авторизованному сервису сокращается, а его расценки даже в период гарантийного обслуживания для все большего числа людей становятся непосильными.

При этом клиенты уходят не только в независимые СТО – их доля возросла с 6,8% в 2018 г. до 8,0% в 2019 г., но и к частным механикам: 4,6% в 2019 г. против 1,9% в 2018 г.

Комментировать здесь либо нет никакого смысла. Все и так очевидно, и мы уже об этом говорили – сокращение реально располагаемого дохода приводит к тому, что важность даже такого принципиального аспекта, как сохранение гарантии для автовладельца, неуклонно снижается ввиду банального отсутствия средств на содержание новой машины.

А вот в постгарантийном сегменте картина прямо противоположная. Число тех автоладель-

цев, кто остался на обслуживании у дилера в 2019 г., возросло до 50,1% с 43,7% в 2018 г. Скажете – парадокс? Отнюдь. Дело в том, что в последнее время дилерские скидки на обслуживание авто-техники (и на автозапчасти, и на работы) для машин возрастного разряда «3+ лет» достигли, если можно так выразиться, своего исторического максимума – цена вплотную приблизилась к цене независимого сервиса. Поэтому прочие преимущества дилерского обслуживания сыграли свою положительную роль и выступили своего рода стимулирующим фактором.

#### Выбор автовладельцев

В магазинах автозапчастей, в том числе в розничных сетях, с сервисом интернет-магазина покупки совершают 46% владельцев постгарантийных автомобилей. Они приобретают шины и диски, аккумуляторы, масла и технические жидкости, автохимию и

автоэлектронику. 30% владельцев постгарантийных машин обращается в интернет-магазины с пунктами выдачи за элементами подвески (стойки, амортизаторы, опоры), тормозными колодками и дисками, фильтрами, элементами системы питания. Масла и технические жидкости, автостекла, элементы подвески и рулевого управления на независимой СТО покупают 12% автовладельцев и 10% – в сервисном центре официального дилера. За рынком остается только 2% в отношении деталей кузова, шин и дисков, элементов тюнинга.

#### Моторное масло

45,9% автовладельцев используют синтетическое масло и 45,5% – полусинтетическое. Рейтинг по маркам моторных масел выглядит так: Shell – 17,4%; «Лукойл» – 15,1%; Mobil – 13,3%; Castrol – 8,9%; ZIC – 6,0%; Elf – 3,8%; Liqui Moly – 3,3%; Total – 2,7%; Motul – 2,3%; Toyota – 2,2%.

Причем до сих пор около 40% автовладельцев самостоятельно меняют моторное масло в автомобиле. На независимой СТО – 21,9%, у официального дилера – 9,1%. А вот фирменные экспресс-сервисы так и не получили широкой популярности. К их услугам прибегают только 13,4% автовладельцев.

#### Автомобильные шины

Теперь о шинах. Линейка самых узнаваемых шинных брендов такова: Nokian Tyres – 16,0%; Michelin – 14,9%; КАМА – 11,8%; Bridgestone – 8,8%; Cordiant – 5,6%; Pirelli – 4,9%; Yokohama – 4,7%; Continental – 3,2%; Good Year – 3,1%; Hankook – 2,6%.

#### Аккумуляторные батареи

И в заключение несколько слов про аккумуляторы. Только 74% автовладельцев знает марку АКБ, установленной в его автомобиле.

Доля марок эксплуатируемых АКБ: Varta – 21,3%; Bosch –

21,1%; Tyumen Battery – 10,5%; Mutlu – 9,6%; АКОМ – 8,2%; Titan – 5,6%; «Зверь» – 2,7%; Exide – 1,6%; Тюменский медведь» – 1,6%; Forse – 1,5%; Topla – 1,4%; Vortex – 1,4%; Bars – 1,3%; Bravo – 1,1%; Tyumen Batbear – 1,0%; прочие – 10,1%.

Вот такие цифры характеризуют современный российский рынок послепродажного обслуживания автомобильной техники. Не всегда они оптимистичны, но всегда дают хороший повод лишней раз задуматься о сложившейся ситуации с тем, чтобы выработать более эффективную стратегию развития для собственного предприятия.

Больше информации о MIMS Automechanika Moscow 2019 и ее участниках ищите на странице 52.

На странице 38 вы можете прочитать о глобальных трендах и перспективах автомобильной отрасли. ■

# ДЛЯ ВАШЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ ...



## ВАЖНА КАЖДАЯ ДЕТАЛЬ АВТОМОБИЛЯ

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

HYBRID  
technology



# Электромобили появились раньше ДВС

**Многие считают, что электромобили – новейшее изобретение, которое откинет на обочину истории двигателя внутреннего сгорания. Однако электрокары появились раньше, чем их бензиновые аналоги, и сто лет назад проиграли в конкурентной борьбе ДВС.**

**Анастасия Федоткина**

## **Снейтборд с моторчиком**

1828 год. Венгерский изобретатель Аньош Джедлик создает некое подобие скейтборда, передвигающегося на электротяге. Казалось бы, изобретение так себе, но именно оно вдохновило инженеров на дальнейшие разработки в этом направлении, и уже спустя 13 лет появляется полноценная тележка с электромотором, ставшая предвестником современных вагонеток и погрузчиков.

## **Электрический автобус**

А вот первый экипаж с электротрягой датируется 1839 годом. Шотландец Роберт Андерсон предложил сделать электрическими пассажирские перевозки. Идея, которая посетила Андерсона и еще одного изобретателя Давенпорту, была простой – запитать электродвигатель от не перезаряжающихся батарей.

К сожалению, сделать транспортное средство достаточно автономным не получилось, но идею вскоре подхватили другие инженеры из Франции – Камиль

Форе и Гастон Платье. Их автомобиль ездил на одной зарядке немало по меркам тех времен и был способен доставить своего владельца за покупками и обратно домой.

Примерно в это же время в Великобритании Ральф Уорд запустил целую линию так называемых омнибусов, работающих от электродвигателей, сейчас мы называем их потомков автобусами.

### Русский Маск

1899 год, русский дворянин и инженер-изобретатель Ипполит Романов создал первый русский электрический омнибус. Транспортное средство могло вместить 17 пассажиров. Экипаж был двухместным, созданным по лучшим каретным канонам тех времен, с большими задними колесами. На первом электро-мобиле использовался свинцовый аккумулятор системы Бари, имевший 36 банок (вольтовых

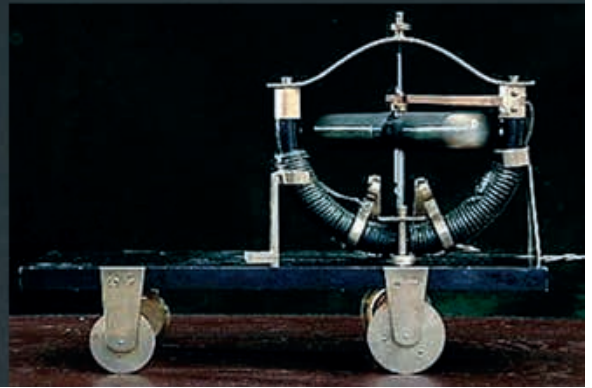


Венгерец Аньош Дедлик, изобретатель раннего типа электродвигателя.

Электрическая модель транспортного средства (1828)



Первый в мире электрический двигатель (1827)



# EXIDE®

BATTERIES

## Аккумуляторы Exide EFB

### ЗДОРОВОЕ ПИТАНИЕ

для внедорожников  
японского и корейского  
производства



**NEW!**

- ✓ Новейшая разработка EXIDE - аккумуляторы EFB для автомобилей японского и корейского производства
- ✓ Идеальны для автомобилей с системой Strat-Stop и другими функциями экономии топлива
- ✓ Высокая скорость зарядки и длительный срок службы
- ✓ Одобрено автопроизводителями

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

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





**Ипполит Романов, который собрал первый отечественный электромобиль**

столбов). Он требовал подзарядки примерно каждые 64 километра. Мощность автомобиля составляла приличные четыре лошадиные силы.

Ипполит Романов был личностью нетривиальной со склонностью к нестандартным инновациям. Для снижения веса электромобиля, увеличения дальности хода и улучшения управляемости он значительно переработал классическую конструкцию аккумуляторов: уменьшил толщину пластин в батареях, а корпус расположил горизонтально. Кстати, сегодня горизонтальное расположение АКБ является классическим для колесного вида транспорта.

Если сравнить его автомобиль с популярным французским электрокаром «Жанто», весившим 1440 кг, то экземпляр российского изобретателя выигрывал ровно половину веса, так как обладал массой всего 720 кг.

### Первые суперкары

В том же 1899 году, когда русский инженер представил свою новинку, бельгиец Камилл Женатце на своем электрокаре La Jamais Contente установил

первый мировой рекорд передвижения по суше со скоростью свыше 100 км/ч. Так что и по скорости электрокары были первыми.

Несколькими месяцами ранее максимальная скорость, которую развивали на электромобиле, была зафиксирована на отметке 92,78 км/ч, что было неплохо.

Автомобиль Женатце внешне напоминал торпеду и весил примерно тонну. Чтобы установить рекорд, владельцу пришлось оснастить машину двумя двигателями, общая мощность которых составляла 67 лошадиных сил.

Но не надо думать, что изобретатель просто хотел славы первого в мире человека, выжавшего «сотку». Мировой рекорд стал хорошим маркетинговым ходом, и компания Женатце еще долго выпускала грузовики и легковые автомобили на электротяге, занимая лидирующие позиции на рынке.

В 1901 году двигатели внутреннего сгорания уже набирают популярность за счет развития нефтеперерабатывающей отрасли и того, что их автономность ограничивается лишь адекватностью шофера, надежностью мотора и размером топливного бака.

Между тем именно тогда электродвигатели начали активно внедрять на спецтранспорт, в частности на тяжелые пожарные автомобили. Электромоторы прекрасно перетаскивали многотонные конструкции, имея серьезные ограничения лишь по дальности следования. Но с учетом базирования по отдельным районам и оперативности применения долгие поездки изначально не предполагались.

Первую линию пожарных машин, работающих от аккумуляторов, выпустила компания «Юстус Кристиан Браун» в Германии. Несмотря на развитие транспорта с ДВС, электрические авто не теряли популярности – на 2500 обычных машин приходилось 1500 электроагрегатов.

### Первые «теслы» и гибриды

«Зеленые» машины продолжали развиваться в начале XX века, одним из наиболее известных стал экипаж Вуда, который своим существованием говорил о немалом прорыве в области электродвигателей. Экипаж получил постоянную скорость – 23 км/ч, а запас хода в 28 километров. Такой автомобиль оценивали в 2 тысячи

долларов, что по тем временам было немаленькой суммой.

Чуть позже общественность взорвалась от нового изобретения. Им стал гибрид, который мог работать на электродвигателе и двигателе внутреннего сгорания.

### Мода на электромобили иссякла

На рубеже XIX и XX веков авторынок делят электромобили, машины, работающие на пару, и транспортные средства с двигателем внутреннего сгорания.

И если автомобили, оснащенные ДВС, набирали обороты в объемах продаж с каждым годом, то остальным приходилось труднее. Паровые автомобили проиграли первыми. Их эксплуатация зимой казалась довольно сложной, размораживать свою «ласточку» каждое утро хотелось немногим. Низкий КПД не позволял ездить далеко, ведь для этого требовалось много дров или угля, да и воды потреблялось немерено.

Что же касается электромобилей, то тут ситуация складывалась следующим образом. Средняя стоимость электрокара составляла тысячу долларов, цена немаленькая, так плюс ко всему в то время ценилось убранство автомобиля и владельцы стремились украсить машины дорогими аксессуарами, что поднимало стоимость ТС примерно до 3 тыс. долларов. В то же время машины с ДВС стоили не менее чем на 30–40% дешевле, и денег на украшательство оставалось в избытке.

К 1920 году мода на электромобили иссякает, количество выпускаемой техники резко сокращается. Если в начале 1900-х годов доля электромобилей из всего самоходного транспорта составляла около 50%, то к 1920-м она уменьшилась до 1%.

### Причины спада

Высокая цена, низкая скорость передвижения по сравнению с автомобилями на обычном топливе и большой вес. Но самой главной причиной, похоронившей индустрию, стало давление владельцев нефтяных скважин. С

1916 года по всему миру компании, выпускающие электрокары, продавались и переоборудовались под производство автомобилей с двигателем внутреннего сгорания.

Были и объективные экономические предпосылки. Электрокары выпускались малыми партиями и стоили дорого. Поэтому, когда американский гений Генри Форд в 1920 году создал конвейер, снизил производственные издержки и начал штамповать автомобили с ДВС огромными партиями, сделав их доступными миллионам, электромобили не смогли конкурировать по цене. Для сравнения: автомобиль Форда можно было приобрести за 650 долларов, а автомобиль с электродвигателем стоил минимум 1750 долларов.

Полный закат электроавтомобилестроения произошел в 1942 году, когда полностью закрыла свое производство компания Detroit Electric, один из самых

известных американских производителей электромобилей, чья история началась в 1907 году.

Стоит оговориться еще и о том, что свою лепту в процесс гибели электротранспорта внесли две мировые войны. Правительствам воюющих стран были нужны простые утилитарные автомобили, которые стоили бы недорого и требовали минимальной инфраструктуры обслуживания. Заказы получали производители машин с ДВС, которые впоследствии инвестировали в гражданский рынок и усиливали свои позиции на рынке.

### Возвращение электромобиля

К 1960 году началось постепенное возрождение машиностроения, основанного на электродвигателях. Его причины просты, но неприятны. В странах развитого капитализма люди с удивлением обнаружили, что загазованность воздуха серьезно влияет на их здоровье. Забегая

вперед, отметим, что к середине 70-х на эту тему уже было большое количество исследований, а вскоре появились нормы токсичности двигателя Евро.

Была и вторая причина, по которой вспомнили об электротяге, – нефть. Если в 20-х годах рост промышленного производства ДВС обеспечивал дешевый бензин, то в 73-м разразился топливный кризис, сделавший бесполезными и слишком накладными огромные и мощные машины. Цены на нефть взлетели в четыре раза. Больше всего пострадали Америка и Западная Европа. Пошатнулись даже позиции президента США Ричарда Никсона, который обращался к нации, призывая к экономии.

Американцы, как известно, к экономии ресурсов относятся скептически, поэтому именно они первыми вспомнили об электротяге и начали возрождать забытые технологии. Компании Sebrin-Vanguard и

Elcar Corporation в 1970-х годах занимали лидирующие позиции в данной отрасли, выпуская небольшие двухместные электромобили для передвижений по городу, на расстояние до 80 километров.

### Ренессанс возможен

Что касается современности, то интерес к электротранспорту снова возвращается, в первую очередь в Европе, где наблюдаются профицит дешевой электроэнергии и недостаток углеводородов. Правительство многих европейских стран активно поддерживает запрет ДВС и переход на экологичный транспорт, в некоторых странах уже обозначены сроки – 2030 год. О том, какие технологии для обеспечения конкурентоспособности электромобилей есть сегодня и что в этом направлении происходит в России, читайте в нашем специальном обзоре на странице 32. ■

www.osram.ru/am



## Новый уровень освещения

OSRAM LEDriving® – замена штатных ламп на светодиодные

Для ценителей инноваций.

Применение: ближний и дальний свет, противотуманные фары и сигнальные фонари, освещение салона\*.

Свет – это OSRAM

OSRAM

# Электромобили: новая эпоха или дань экологической моде?





**Глобальное информационное пространство разрывается от новостей и прогнозов, обещающих полный отказ от двигателей внутреннего сгорания в пользу электротяги. Звучат даже реальные сроки, когда государства сделают это, – к 2030 году. Такие пертурбации способны полностью изменить автомобильную отрасль и значительно сказаться на рынке автокомпонентов. Но готовы ли мир и Россия к внедрению электрокаров?**

Анастасия Федоткина

### «Зеленые» VS ДВС

Сегодня Франция и Великобритания уверенно шагают в сторону отказа от традиционных двигателей, за ними в «зеленую» очередь выстроились Германия, Норвегия, Индия, Нидерланды и Китай. Ведущие мировые автопроизводители начали инвестировать в этом направлении, обещая серьезный передел всей глобальной индустрии.

Об экологичности электродвигателя заговорили очень давно. А в последние годы голоса «зеленых» становятся все заметнее и агрессивнее. Усилению их веса в немалой степени способствует

оказывая влияние на политиков, перенимающих популярные в обществе идеи.

### Дизель будет жить

В направлении электротранспорта смотрит даже канцлер Германии Ангела Меркель. Она считает принципиально важным и правильным отказ в будущем от использования двигателей внутреннего сгорания, однако не готова установить конкретные сроки, как это уже сделали в некоторых странах Европы. Что, кстати, понятно. Немецкие автопроизводители являются глобальными игроками на автомобильном рынке планеты и без боя сдаваться не намерены.

Также существуют исследования, утверждающие, что станции, которые будут вырабатывать энергию для электро-транспорта, навредят экологии куда сильнее, чем выхлопы современных авто. Не стоит забывать о том, что огромное количество вредных выбросов обеспечивают речные и морские суда, а также самолеты. Правда, и в этом направлении у экологов есть свои планы.

### Отечественная специфика

Наша страна не стоит на задворках мирового прогресса и в свою очередь тоже пытается решить проблему с выбросами вредных веществ в атмосферу. Но путь у нас, как водится, свой.

Такое решение представителю Минпромторга обосновывает исследованиями двух немецких институтов, которые доказали превосходство эффективности газовых двигателей над электрическими. При этом важным условием расчетов стало то, что электричество для электромобилей вырабатывается электростанциями, работающими на природном газе.

Главный посыл – от турбины электростанции до аккумулятора электромобиля энергия проходит большой путь, во время которого ее часть теряется, в том числе в виде тепла. Речь идет о 28% вырабатываемой электростанциями энергии. Вывод – газ



быстрое развитие технологий, делающих возможным производство электромобилей для массового автомобильного сегмента.

Кстати, в этом году неправительственные организации призывают бойкотировать Международный автосалон во Франкфурте, так как на нем будут представлены новые разработки в традиционном двигателестроении. Организаторы выставки очень серьезно отнеслись к угрозе массовых акций протеста, которые должны начаться в середине сентября под лозунгом «Двигатели внутреннего сгорания – вон! Действовать нужно немедленно!». Все возрастающая активность экологов становится и более радикальной,

Насчет дизельных двигателей Меркель не так категорична – по ее мнению, у них еще есть потенциал для развития.

### Подводные камни

Электрические идеи на первый взгляд кажутся весьма логичными, но почему-то энтузиасты умалчивают о серьезных проблемах с утилизацией и переработкой аккумуляторных батарей.

Во-первых, утилизация аккумуляторов очень затратна, во-вторых, переработка такого сырья приносит колоссальный вред окружающей среде. Больше того, производство батарей, опять же, не самый безвредный процесс. Да и в случае ДТП они способны воздействовать на природу.

На государственном уровне звучат предложения отказаться от сжигания жидкого топлива, но не в пользу электромобилей. А отдать предпочтение газу, тем более что именно он является нашим национальным достоянием, а Запад постепенно снижает закупки этого топлива.

Радужные перспективы электромобилей поставил под сомнение сам замминистра Минпромторга Александр Морозов. По его мнению, транспорт на природном газе для нашей страны является более перспективным и требует меньших инвестиций для внедрения. В результате нулевые пошлины на ввозимые электромобили отменяют, а инвестиции будут перенаправлены в новое газовое русло.

выгоднее хранить и сжигать прямо в автомобилях.

Критики идеи говорят о том, что газ портит двигатель и в целом небезопасен для применения в транспорте. К тому же отказ от электрификации транспорта вынесет Россию на обочину технологического прогресса, но, как говорится, покажет время.

### Чистые электростанции

А вот канадские ученые не хотят отказываться от электрификации транспорта и разработали технологию, которая могла бы решить проблемы утилизации литий-ионных батарей, с одной стороны, и проблему выбросов электростанций – с другой.

Они предложили использовать литий-кислородные батареи. По их расчетам, такая батарея выдерживает больше 150 циклов подзарядки, а ее кулоновская эффективность достигает 100%. Ученые заменили органический электролит более стабильным неорганическим расплавом солей, а вместо пористого катода установили бифункциональный металлооксидный катализатор. Вместо пероксида лития выделился компонент, отличающийся большей стабильностью, – оксид лития.

Еще одной победой ученых стало повышение емкости литий-воздушного аккумулятора на 50%.

В теории такой агрегат позволяет создавать гигантские батареи и эффективно запасать электроэнергию из возобновляемых источников, решая проблему загрязнения окружающей среды углеродными электростанциями.

Но на деле проект показывал впечатляющие результаты только в лаборатории и, скорее всего, будет доработан. На рынке технология не прижилась из-за недолговечности – литий-воздушные батареи выходят из строя буквально после нескольких циклов подзарядки. Такие батареи громоздки, работают при высоких температурах (150 градусов).

К тому же они могут быть задействованы только в качестве накопителей электроэнергии от возобновляемых источников – солнечных панелей или ветрогенераторов, которые в России не особо популярны.

#### Следовать мировой моде

И все же идеи электротранспорта не похоронены совсем. В Москве активно используются электробусы отечественного производства, работают над электротягой на КАМАЗе, ГАЗе и АвтоВАЗе. Есть даже уазик с гибридной силовой установкой.

#### Первый серийный

Больше того, уже в этом году в нашей стране может появиться первый серийный отечественный электромобиль с заявленной стоимостью 450 тысяч рублей. Компания Zetta, тольяттинский производитель комплектующих, анонсировала запуск одноименного электрокара к грядущему декабрю.

Представлять собой он будет трехдверный электромобиль, рассчитанный на четырех пассажиров. Платформа, разработанная с нуля, получит адаптированную подвеску на основе компонентов Lada-2108 и Lada-2110.

Машину можно будет приобрести в трех версиях. В базовой комплектации будут асинхронные мотор-колеса на передней оси (мощность каждого – 24,5 л.с.) и литий-ионный аккумулятор емкостью 10 кВт·ч. Среднюю комплектацию оснащают батареей на 32 кВт·ч, а топовому варианту

добавят еще два мотор-колеса на заднюю ось.

Правда, сейчас проект Zetta находится на стадии опытно-промышленного производства и ожидает процедуры сертификации. Но мы надеемся на его перспективность.

#### Железо, медь и математика

Но если Zetta с технологической точки зрения следует мировому мейнстриму, то иные отечественные компании берутся за создание ноу-хау вопреки мировым тенденциям, например делают электродвигатели.

Весь мир идет прямой дорогой, а мы заново изобретаем свой вариант, отказываясь от постоянных магнитов и заменяя их медными катушками. Идея, кажется, не нова и на Западе не пошла. Почему же у нас на нее делают ставку? Ответ прост: такой двигатель дешевле и требует меньшего расхода энергии.

# LESJÖFORS

SPRINGS & PRESSINGS

Производитель полного ассортимента пружин



Гарантия 3 года • Самый широкий ассортимент • Продукция соответствует качеству оригинала



Специалисты компании «Электротранспортные технологии» разработали такой агрегат и строят планы на производство собственных беспилотных грузовичков, оснащенных этими моторами.

Основанием для заявлений о жизнеспособности проекта стала дешевизна двигателя с медной катушкой вместо магнита. Он обойдется в 80 тысяч рублей вместо 300 тысяч за классический аналог ино-

массовое появление электромобилей маловероятно. Речь идет о недорогих и безопасных аккумуляторах.

При создании автомобиля с электрической силовой установкой используются в основном литий-ионные батареи. Они славились высокой стоимостью из-за использования в них дорогих металлов, да и к тому же срок их службы невелик, всего 10 лет, при этом емкость

не увенчалась успехом, все эксперименты с применением кремния были провалены, так как аккумуляторы попросту раздувались в процессе зарядки.

### На основе углерода

Несколькими годами позже инженер-разработчик в Netscape Стивен Воллер основал компанию ZapGo, занимающуюся разработкой аккумуляторов на основе углерода. Заявления разработчиков были сенсационными. По их задумке, эти аккумуляторы должны заряжаться так же быстро, как суперконденсаторы, сохранять заряд так же долго, как литий-ионные аккумуляторы.

Некоторые ученые считают, что объ-

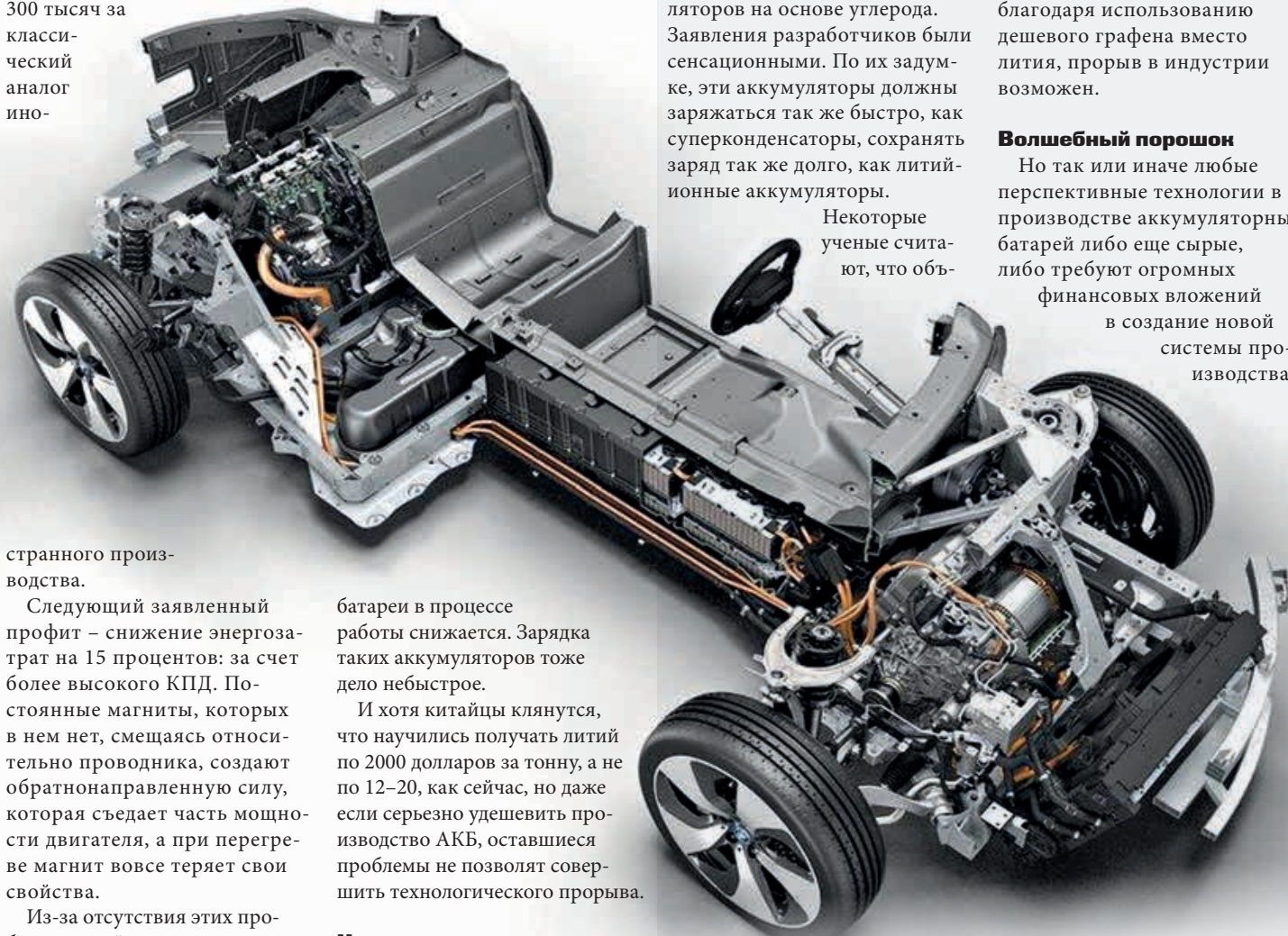
### Графен взамен

В ответ на это компании Graphenano и Grabat Energy разработали аккумулятор, способный заряжаться за восемь минут, обеспечивая электромобилю запас хода в 1000 километров.

Звучит впечатляюще, а с учетом того, что стоимость аккумулятора заявляется на 77% меньше, чем стоимость литий-ионного аналога, благодаря использованию дешевого графена вместо лития, прорыв в индустрии возможен.

### Волшебный порошок

Но так или иначе любые перспективные технологии в производстве аккумуляторных батарей либо еще сырые, либо требуют огромных финансовых вложений в создание новой системы производства



странного производства.

Следующий заявленный профит – снижение энергозатрат на 15 процентов: за счет более высокого КПД. Постоянные магниты, которых в нем нет, смещаясь относительно проводника, создают обратноподвижную силу, которая съедает часть мощности двигателя, а при перегреве магнит вовсе теряет свои свойства.

Из-за отсутствия этих проблем «новый» двигатель способен проехать на 15% большее расстояние, чем его магнитные конкуренты. Разумеется, есть и свои недостатки у такой конструкции, но цена позволяет авторам проекта не вспоминать о них. В любом случае успех или провал проекта покажет время.

### Неперспективная технология

Но не будем забывать о проблеме, без решения которой

батарей в процессе работы снижается. Зарядка таких аккумуляторов тоже дело небыстрое.

И хотя китайцы клянутся, что научились получать литий по 2000 долларов за тонну, а не по 12–20, как сейчас, но даже если серьезно удешевить производство АКБ, оставшиеся проблемы не позволят совершить технологического прорыва.

### На основе кремния

В поисках альтернативы использования лития перебираются все возможные варианты. В 2011 году бывший сотрудник Tesla Джин Бердичевский вместе с Алексом Джейкобсом и Глебом Юшиным основал компанию Sila Nanotechnologies.

Ими было решено взять за основу кремний как наиболее перспективный материал для создания аккумуляторной батареи. Но эта идея

единение суперконденсаторов с аккумуляторами может стать решением всех проблем. Но на сегодня этим аккумуляторам не хватает мощности, чтобы питать смартфон, что тут говорить о такой внушительной технике, как автомобиль. Но создатели не теряют надежды и планируют решить эту проблему к 2020 году.

АКБ. Что не ускорит их появления на рынке.

Поэтому появление информации о чудо-порошке, который придет на смену литию в твердотельных аккумуляторных батареях, было воспринято специалистами хоть и не без скепсиса, но с энтузиазмом.

Основатели стартапа Echion Technology утверждают, что создали материал мечты для литий-ионных аккумуляторов

будущего. Батареи будут заряжаться за шесть минут, причем это будет верно не только для смартфонов, но и для электромобилей. Стоимость продукта после выхода на промышленные масштабы будет невысокой. А главное, Echion обещает перейти к масштабному производству продукции уже в следующем году, давая рынку по 1000 тонн порошка в год.

Глава стартапа – выходец из Кембриджа, доктор физических наук Жан Де Ла Вельпилле, специалист в области нанотехнологий. По его словам, команда разработала некий недорогой порошковый материал, которым можно просто заменить графит в нынешних литий-ионных батареях. И все! Без перестройки технологических цепочек.

Если заявления ученых окажутся правдой, то массовое внедрение электромобилей окажется ближе, чем мы думаем.

### Преодоление проблем инфраструктуры

С другой стороны, если представить, что проблема с аккумуляторными батареями будет быстро и эффективно решена, как будут обстоять дела с эксплуатацией электромобилей в условиях отсутствия инфраструктуры? Разумеется, ее создать можно, но прокладка огромного количества силовых кабелей в условиях плотной городской застройки – дело дорогое. Не говоря уже о возрастающей нагрузке на существующие сети и станции генерации электроэнергии.

В ответ на это немецкая компания ME Energy представила проект удобной и недорогой станции зарядки электромобилей. Правда, парадокс в том, что электроэнергию будет вырабатывать всем ненавистный ДВС-генератор. С другой стороны, он не будет потреблять продукты нефтепереработки, только метанол,

сделанный из биоразлагаемого мусора и растений. Аппарат не потребует каких-либо коммуникаций и окажется по итогу на 150 000 евро дешевле, чем обычная электростанция. В комплектации с 1500-литровым топливным баком и мощностью в 150 кВт, автономная зарядная станция обойдется в 80 тысяч евро. Серийное производство зарядных станций нового образца должно стартовать к концу 2020 года.

Но остается вопрос. Если такая технология действительно экологична и безопасна, почему бы ее сразу не применить при производстве автомобилей? Тем более что проблема биоразлагаемого мусора во многих странах не решена.

### Электрореволюция случится не скоро

В любом случае, даже несмотря на стремительное развитие технологий и огромные инвести-

ции автопроизводителей и производителей автокомпонентов, электромобили появятся еще не скоро и в первое время будут прерогативой крупных городов.

Большинство игроков автомобильной отрасли сходятся во мнении, что ДВС точно проживет еще лет 30, а электромобили начнут теснить традиционные машины не раньше чем через 10 лет, и то в развитых странах.

При этом беспилотные автомобили вытеснят людей из-за баранки гораздо быстрее, и в нашей стране тоже.

Подробнее о развитии автономного транспорта вы можете прочитать на странице 42.

Как на новые вызовы смотрят ведущие мировые производители автокомпонентов, мы предлагаем вам узнать из обзора, посвященного выставке МИМС, прошедшей недавно в Москве, на странице 52 нашего журнала. ■



# ЛИВНЫ

## АВТОФИЛЬТРЫ



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

**КАЧЕСТВО** КОНВЕЙЕРНОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ И **МАКСИМАЛЬНЫЙ** РЕСУРС ВАШЕЙ ТЕХНИКИ





**ИМАФ** 10<sup>th</sup> ANNIVERSARY

# Будущее автомобильной отрасли

**Главными темами X, юбилейного Московского международного форума автомобилестроения ИМАФ, прошедшего в рамках выставки MIMS Automechanika Moscow 2019, стали глобальные перспективы и тренды автомобильной отрасли.**

**Антон Пилот**

## Эксперты высшего уровня

**М**осковский международный форум автомобилестроения ИМАФ – это глобальное событие для российского автопрома и его смежных отраслей, которое задает вектор развития как самой индустрии, так и параллельных направлений на несколько лет вперед.

И это не удивительно, ведь выступающие на форуме спикеры – настоящие профессионалы своего дела, признанные специалисты, к мнению которых прислушиваются не

только коллеги и партнеры, но и представители властных структур.

В этой связи юбилейное мероприятие можно назвать одним из самых представительных за всю историю ИМАФ. В его работе приняли участие топ-менеджеры Европейской ассоциации автомобильных поставщиков, Российского экспортного центра, Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, Ассоциации европейского бизнеса, «Киа Моторс», «Мерседес-Бенц Мануфэкчуринг Рус», «Фольксваген Груп Рус», «Континентал Аутомо-

тив Груп», AvtoVAZ Renault Nissan Purchasing Organisation, «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» и многих других российских и международных организаций коммерческого и государственного сектора.

## Темы дискуссии

В ходе двух дней форума затронуты десятки злободневных тем, были озвучены фундаментальные проблемы, стоящие перед отраслью на данном этапе и предложены пути их решения. Много говорилось о текущем состоянии отрасли и ее перспективных трендах.

Первый день был полностью посвящен оценке состояния, прогнозу развития российского автомобильного рынка, а также тем направлениям и технологиям в развитии мирового авторынка, которые потребители считают наиболее важными и привлекательными. Не обошлось и без дискуссий на тему будущего электромобилей и беспилотных авто. Подробнее о беспилотных автомобилях и перспективах их появления в нашей стране читайте на 42-й странице журнала. Актуальный обзор, посвященный электромобилем, ищите на странице 32.

Второй день ИМАФ начался с локализации производства новых технологий и инновационных компонентов. Свои взгляды представили как закупщики, так и поставщики отрасли. Также обсуждалась тема ОЭЗ и кластерной политики.

## Законодательно-правовая реформа

Больше всего вопросов касалось государственной поддержки автомобильного кластера. Злободневность темы СПИК 2.0 трудно переоценить, поэтому в той или иной форме к ней обращалось подавляющее большинство докладчиков, превратив ее в своеобразный лейтмотив форума.

Дело в том, что отсутствие систематизации законодательства в области инвестиционных режимов, большое количество разрозненных нормативных

актов и сложность практического получения инструментов государственной поддержки под конкретный инвестиционный проект привели к необходимости проведения серьезной реформы в данной области. Цель которой, в общем-то, очевидна – совершенствование инвестиционного законодательства 90-х гг., привлечение инвесторов, а также систематизация регулирования различных режимов государственной поддержки.

Для этого был произведен «перезапуск» специальных инвестиционных контрактов («СПИК 2.0»), подготовлен «Инвестиционный кодекс» («Закон о защите и поощрении капиталовложений и развитии инвестиционной деятельности в Российской Федерации»), производится укрупнение территориальных режимов в рамках единого режима специальных экономических зон («СЭЗ»).

#### СПИК 2.0 – новые правила

Заключение СПИК возможно вплоть до 31 декабря 2030 года. Срок его действия продлили, и он зависит от объема инвестиций: до 15 лет – при инвестициях менее 50 млрд рублей; 20 лет – при инвестициях более 50 млрд рублей.



С даты заключения и в течение срока действия СПИК к инвестору не применяется законодательство, вступающее в силу после даты заключения контракта и вводящее ограничения или запреты на реализацию прав, приобретенных или осуществляемых инвестором в целях выполнения СПИК.

Заклучивший СПИК инвестор получает льготу по налогу на прибыль – до 0% (размер ставки зависит от решения субъекта РФ).

За невыполнение или ненадлежащее выполнение условий СПИК стороны несут ответственность в виде возмещения реального ущерба и уплаты штрафов, а упущенная выгода возмещению сторонами не подлежит. Ответственность инвестора ограничена совокупной стоимостью примененных к нему мер стимулирования.

Кроме того, государственное законодательство подразумевает субсидирование затрат на возмещение ввозных таможенных пошлин при импорте комплектующих (ПП № 1278 от 26.10.2018 распространен на 2019–2020 гг.) и субсидирование транспортных затрат при экспорте произведенной в России продукции (ПП № 496 от 26.04.2017 предполагает возмещение до 80% затрат в пределах установленных лимитов).





### Производство компонентов – без внимания

Впрочем, при однозначном стимулировании собственно автопроизводства подобная политика практически полностью оставляет без внимания отечественную компонентную отрасль. И даже более того, вносит определенные сомнения в отношении ее планомерного развития за счет поддержки импорта иностранных автокомпонентов.

К тому же, фокусируясь целиком и полностью на конвейерном производстве, отрасль автокомпонентов теряет вторичный рынок, что, безусловно, не может не вызывать сожаления. Хотя, по логике, с развитием первого не-

избежно подтянется и второе, но когда это произойдет – остается только гадать.

Однако в любом случае широкая интеграция государственных мер поддержки автомобильной промышленности – явление позитивное, способное дать самые положительные результаты при правильной организации процесса. И потому главная задача на сегодня – направить инвестиционный поток в нужное русло, гармонично стимулируя все компоненты современного автомобилестроения.

### Электрификация автотранспорта

Еще одна чрезвычайно важная тема – электрификация автомобильного транспорта и

внедрение систем автономного вождения. Сегодня существует несколько альтернативных вариантов развития систем электропривода, и каждый из них имеет свои плюсы и минусы.

На первый взгляд наиболее предпочтительными выглядят транспортные средства на аккумуляторах, поскольку они наиболее просты и дешевы с точки зрения серийного производства. Однако для обеспечения необходимым количеством электричества для зарядки парка таких электромобилей, сравнимого с текущим, потребуется в несколько раз увеличить выработку электроэнергии, которая уже сейчас на пике составляет почти 155 тыс. TWh.

При этом, как показывают исследования, современный автомобиль на бензине или дизельном топливе выбрасывает в атмосферу примерно столько же  $\text{CO}_2$  (г/км), сколько требуется для производства электричества для обеспечения сравнимого пробега электрокаром: 138–161 г/км и 128–165 г/км соответственно.

Беря во внимание всю цепочку создания энергоносителя для транспортного средства, мы получим для автомобиля 168–196 г/км против 143–182 г/км у электромобилей. Сразу возникает вопрос о целесообразности перехода на электротягу.

Но это касается только электромобилей на батареях. С электромобилями на топливных



элементах ситуация обстоит иначе. Такие электромобили сами вырабатывают для себя электричество посредством химической реакции. Поэтому нагрузку на окружающую среду они оказывают гораздо меньшую, однако в производстве такие машины в 2–3 раза дороже за счет использования дорогих металлов в конструкции энергетического блока.

Вот такая дилемма стоит сегодня перед отраслью. От ее решения и будет зависеть дальнейший путь развития автомобилестроения. Вполне возможно, что в ближайшей перспективе оба направления будут на равных реализовываться автомобилестроителями, но в дальнейшем, несомненно, пути прогресса разойдутся, потому что по законам и жизни, и маркетинга, и рынка остаться должен кто-то один, как более ста лет назад однозначное первенство в гонке моторов получил ДВС.

### Послепродажное обслуживание и элентротяга

Другой вопрос – как в этой связи будет развиваться ситуация на рынке послепродажного обслуживания автотехники. Здесь эксперты единодушны – значительных изменений в ближайшие 20–30 лет не произойдет, поскольку парк, скажем так, классических автомобилей, на бензине или дизельном топливе, вымываться будет постепенно. Проникновение электромобилей будет происходить медленными темпами и лишь к 2040 г., по оценке различных аналитиков, достигнет критической доли в 35–40%.

Это значит, что существующие сегодня СТО и через десять, и через двадцать лет могут спокойно заниматься своим бизнесом без опасения его потерять, без необходимости срочно переучиваться на новые системы.

### Прогрессивные станут лидерами

Хотя наиболее прогрессивные станции, стремящиеся сохранить свои лидерские позиции, должны уже сейчас озботить-

ся изучением перспективных технологий, соответствующим образом оснастить ремонтные зоны и поэтапно расширять список прилагаемых услуг.

Ведь смотрите, что происходит. Еще два года назад в Москве количество электромобилей измерялось десятками. Но уже в прошлом году на маршрут вышло около сотни электробусов, а к концу этого года их число по меньшей мере удвоится.

Понятно, что электробус – техника специфическая. Тенденция, как говорится, налицо. Не только Tesla, но и вполне традиционные автомарки расширяют в России список представленных моделей электрокаров. У одного только Renault их уже три! А вспомним про развозные электрогрузовики MAN, успешно продающиеся в Германии. За первопроходцами идут остальные, так что экзотичные для нас электробусы вскоре могут стать привычными и в России.

### Стирание границ

Конечно, в этой ситуации в выигрыше будут те авторемонтные станции, которые смогут первыми обеспечить надлежащий сервис и обслуживание электротранспорта. Причем тут важно понимать, что с точки зрения именно обслуживания существующая сегодня четкая граница между комтрансом и пассажирскими автомобилями в мире электричества стирается ввиду идентичности систем. А это, сами понимаете, хороший повод для диверсификации бизнеса и получения дополнительных преимуществ, дополнительной прибыли.

Хотя, повторимся, в ближайшие 10–15 лет это будут сугубо нишевые продукты, и потому традиционным СТО беспокоиться за свой заработок не имеет смысла. Но смотреть в перспективу, несомненно, стоит!

Больше информации о MIMS Automechanika Moscow 2019 и ее участниках ищите на странице 52.

А если вам нужна информация о динамике рынка запчастей, востребованности на aftermarket разных товарных групп и их стоимости, то она доступна на странице 48. ■

# BLITZ

## BRAKE SYSTEMS



## МОЛНИЕНОСНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

ЭЛЕМЕНТЫ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ BLITZ

[BLITZBRAKE.DE](http://BLITZBRAKE.DE)



Особый фрикционный материал "low metallic" для эффективного торможения в серии HIGH PERFORMANCE



Продукция соответствует качеству оригинальной комплектации



Безопасность за счет соответствия Европейским нормам качества (ECE-R90)



Максимальный комфорт за счёт применения резинOMETаллической пластины «Антискрип»



**CARBERRY.**

Performance for value

# Людей заменяют машины



Анастасия Федоткина

### Не каждый водитель пострадает

Развитие технологий со временем поспособствует исчезновению ряда профессий, и в этот список точно попадут водители. Но не каждому водителю уготована печальная судьба. Например, в России уже подготовлен ряд ограничений для автопилота, которые не допускают использование автономных автомобилей. Скажем, в аэропортах пассажиров перевозить смогут только люди, роботов не допустят и к логистике МЧС, полиции и ритуальных услуг. Также свои рабочие места сохраняют водители скорой помощи.

Еще одним фактором в сохранении человеческих ресурсов станет финансовая сторона вопроса. В некоторых случаях использование автономного управления нецелесообразно, например в курьерских службах, потому что человек используется там не только как водитель. Кроме того, в ряде регионов и сфер оплата услуг водителей окажется гораздо дешевле использования автопилота, и там человек по-прежнему будет управлять машинами самостоятельно.

А вот добывающая промышленность и магистральные перевозки, скорее всего, обезлюдятся первыми.

### Вопросы внедрения

Примечательно, что Россия быстрыми темпами идет по пути беспилотных технологий. И это понятно. Огромные территории и суровый климат нуждаются в беспилотниках. Еще в 2018 году премьер-министр Дмитрий Медведев подписал указ, согласно которому на территории страны с 1 декабря 2018 года по 1 марта 2022 года будет проводиться тестирование беспилотных автомобилей.

Эксперимент проводится на территории Москвы и Республики Татарстан. Скажем, в центре столицы уже сейчас каждый может наблюдать беспилотные такси «Яндекса».

Всю полученную информацию оценят соответствующие министерства и сотрудники институтов, после чего будет принято решение о возможности эксплуатации беспилотников на дорогах общего пользования.

### Кто станет первым?

В странах Европы и США в первую очередь хотят внедрить беспилотники на базе популярных легковушек. В Америке уже началась коммерческая эксплуатация автоматических такси, по этому же пути идут разработчики из Старого Света. Притом что западные капиталисты мечтают автоматизировать магистральные грузоперевозки, снизив свои издержки минимум на 30 процентов, они сталкиваются с ожесточенным сопротивлением профсоюзов водителей траков.

В России профсоюзы не так сильны, а сфера автомобильных грузоперевозок является базовой для существования огромной страны, поэтому предполагается, что автоматизация именно коммерческого транспорта в приоритете.

Уже проходит испытания автономная ГАЗель Next, автомобиль самостоятельно ездит по территории завода. Он способен определять движущиеся и статичные препятствия и маневрировать по заданным маршрутам. За систему навигации отвечают GPS/ГЛОНАСС, она способна различать разметку и объекты придорожной инфраструктуры. Некоторые автомобили оснащены системами управления на базе стереокамер, которые помогают собрать информацию об окружающей обстановке.

Все вышеописанные технологии планируется применять не только при создании полностью автономных транспортных средств, но и в системах активной помощи водителю.

### Операторы и алгоритмы

Скептики еще могут предостеречь ГАЗель без водителя, но более серьезная техника вызывает опасения у многих. Если выпустить автономные большегрузы на дороги общего пользования, не приведет ли это к трагическим последствиям?

**Истории про машины без водителя еще пару десятилетий назад казались чем-то фантастичным и даже в голливудских фильмах смотрелись экстремально. Но сегодня беспилотники, кажется, уже входят в нашу жизнь. Более того, по прогнозам экспертов, профессия водителя может стать невостребованной уже в ближайшие 10 лет.**

На КАМАЗе считают, что нет. Больше того, на заводе готовятся к запуску постоянного маршрута внутризаводских логистических перевозок. Предполагается совершать перевозки кабин от прессово-рамного до автомобильного до компании при помощи беспилотников.

У этого проекта весьма символическое название – «Одиссей». Оно выбрано не случайно, так как автомобиль должен покинуть стартовую точку и вернуться ровно туда же.

Прототип такого «Одиссея» уже изготовлен и готов к работе. Как и все беспилотники, он оснащен «глазами» и другими органами чувств. Грузовик имеет видеокamеры, радары, лидары, лазерные дальномеры, а также сонары. За навигацию и систему связи у самостоятельного грузовика отвечают промышленный Wi-Fi, 4G и специальный УКВ-диапазон, который задействуют, если заглушены другие каналы связи. Датчики направляют всю информацию в центральный компьютер, где происходит молниеносный анализ входящей информации о параметрах движения.

Над созданием компьютера и способов оценки информации и алгоритмов управления трудились специалисты научно-технического центра КАМАЗ и Казанского федерального университета.

Изобретатели предусмотрели множество ситуаций, которые могут возникнуть во время эксплуатации. Так, у авторобота появился режим ручного дистанционного управления. Такой режим задуман как резервный, на случай экстренной ситуации, базовым же сохранится автономный с мониторингом со стороны оператора. Если автомобиль попал в нестандартную ситуацию, которая изначально была не предусмотрена внутренними алгоритмами, беспилотник остановится и будет ждать команды оператора. Один оператор в удаленном режиме сможет мониторить работу не менее пяти автомобилей. С совершенствованием технологий оператор будет обслуживать все больше машин.

Роботизированные автомобили КАМАЗ проходят доработку и калибровку. В планах концерна не останавливаться на уже существующих технологиях и создать похожую машину на электротяге.



### Коммерческая эксплуатация

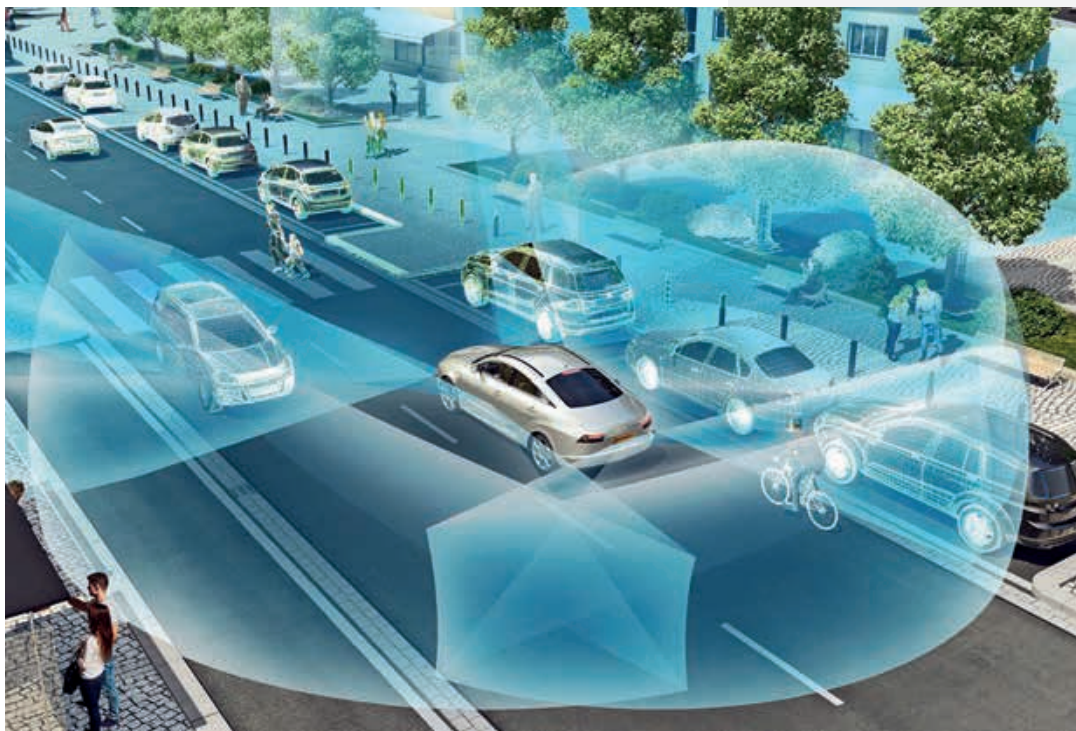
Между тем в Америке уже начали коммерческую эксплуатацию околбеспилотных грузовиков. Тягачи компании TuSimple осуществляют по три-пять рейсов в день. В самое ближайшее время компания планирует

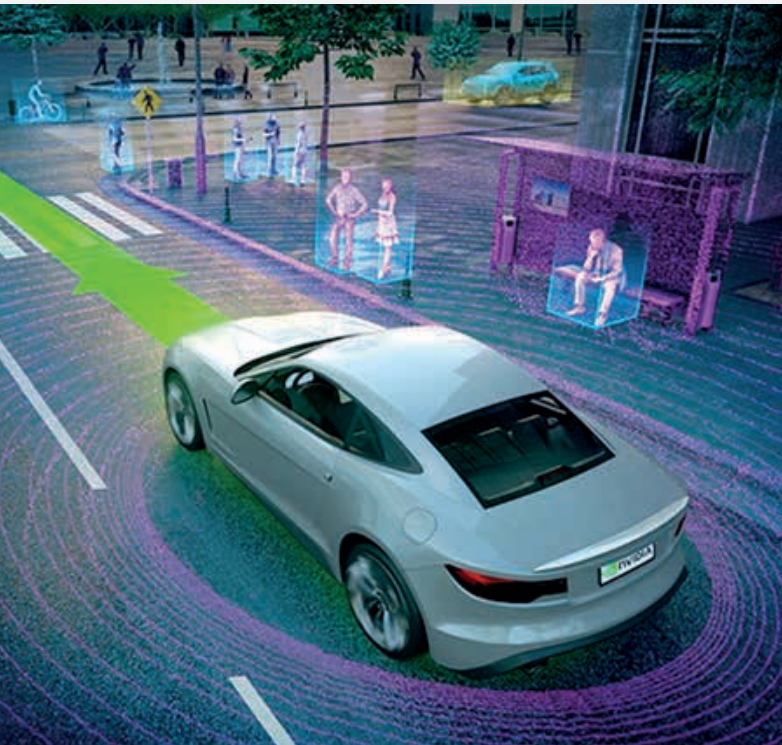
оснастить автопилотом до 50 машин, что позволит ей стать обладателем самого большого грузового беспилотного автопарка в мире.

Правда, сегодня тракам запрещено передвигаться в полностью автономном режиме – в кабине всегда присутствуют водитель и инженер, которые контролируют работу систем. Но к 2021 году от водителя планируют избавиться, оставив только оператора для наблюдения за автопилотом.

Кстати, в Америке есть и другие разработчики систем автономного пилотирования, и конкуренция там достаточно высока. На свою долю рынка в грузоперевозках рассчитывают Tesla и Waymo, но они еще не начали тестировать крупногабаритную грузовую технику. Правда, Waymo первой в США запустила беспилотное такси в коммерческом режиме с оплатой за проезд. Сервис работает в Аризоне для ограниченного числа участников эксперимента и уже здорово бесит местных жителей из-за задумчивости робокаров.

Другой игрок рынка – компания Embark также создает системы автопилота для тягачей на базе Peterbilt, а одним из ее первых клиентов стала Amazon. Выпускать грузовики с дистан-





ционным управлением планирует также Starsky Robotics. А раньше всех получить разрешение на грузовые перевозки в полностью беспилотном режиме рассчитывает стартап Ike, основанный выходцами из Uber. Разработчики планируют пускать фуры только по безлюдным трассам, что позволит им быстрее других получить разрешение на запуск своего продукта.

### Механическая душа с человеческими замашками

Пока большие автомобили покоряют пространство заводов, их меньшие братья уже начали нарушать ПДД на дорогах общего пользования.

По улицам Москвы ездят пять беспилотников сервиса «Яндекс-такси», один из которых недавно был «пойман» за пересечение стоп-линии на светофоре. Ответственность за конфуз взял на себя технический сотрудник, который присутствовал на месте пилота. Он объяснил, что в глухой пробке автомобиль просто не успел сориентироваться в дорожной ситуации. После чего сотрудник «Яндекса» взял управление в свои руки.

Как бы инженеры ни совершенствовали технологии, действовать в нестандартной

ситуации «роботы» пока еще не научились.

Как поступил бы человек, если бы увидел заблокированную полосу, например, попавшими в аварию авто? Конечно, совершил бы маневр, пересекая сплошную. В то время как беспилотник просто остановится, ведь его

алгоритмы строго запрещают нарушать правила.

С другой стороны, остальные четыре автомобиля «Яндекс» правила не нарушают и активно учатся, а создатели проекта планируют увеличить количество беспилотников до 95 штук в самое ближайшее время. Что позволит собирать гораздо больше информации и совершенствовать беспилотники быстрее.

### Тестовые площадки

Главной целью эксперимента стало выявление того, насколько вообще целесообразно и экономически выгодно использование беспилотных технологий.

Чтобы иметь полную картину, разработчики решили расширить территориальные масштабы «обкатки» беспилотников и подключили регионы. Выбор пал на Татарстан, Московскую область, Санкт-Петербург, Ленинградскую область и Краснодарский край. Беспилотным автомобилям также станут доступны трассы М-7 «Волга» и М-4 «Дон», но в целях повышения безопасности эти участки дорог получат статус транзитных дорог. Перемещения по ним будут возможны только под контролем человека.

### ИИ заменит сменалку и опыт

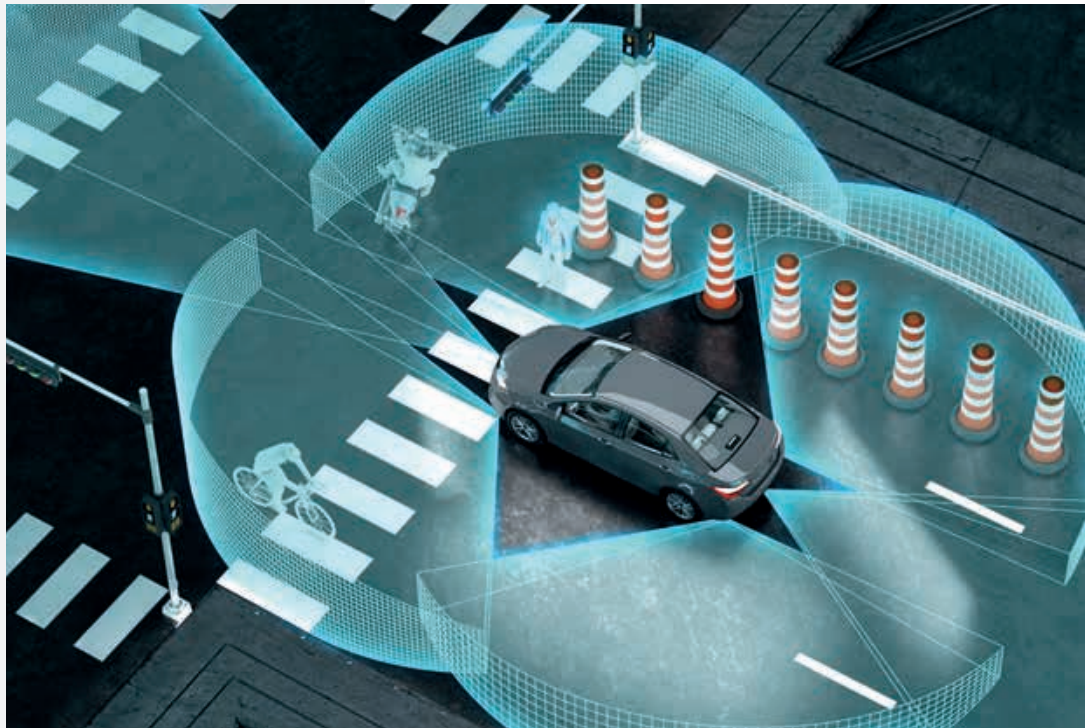
Кстати, не так давно «Яндекс» запустил систему машинного обучения на основе искусственного интеллекта. ИИ вырабатывает схемы оптимального движения в городе и создает алгоритмы прогнозирования спроса на услуги такси. Благодаря чему даже новичок из провинции, севший за руль авто в Москве, всего через два дня сможет зарабатывать столько же, сколько матерый таксист.

Этот алгоритм самостоятельно учится, собирая и анализируя информацию, получаемую в сотрудничестве с живыми водителями, для того, чтобы в скором времени обходиться уже без них.

### Первый рейс

Пока в центральной части России беспилотники учатся не нарушать правила, в Татарстане запустили первое беспилотное такси.

Иннополис, в котором оно совершило первый рейс, был выбран испытательным полигоном из-за низкого автомобильного трафика, развитой инфраструктуры, новых дорог и наименьшего количества пешеходов.





В тестовой зоне города было открыто пять точек посадки и высадки пассажиров. Ими стали наиболее популярные локации города: университет, стадион, медицинский центр, жилой квартал и административно-деловой центр имени Попова.

Воспользовались диковинной услугой взрослые жители, давшие согласие на участие в эксперименте. Отметим, что жизни людей в безопасности, так как в беспилотном такси всегда находится инженер-испытатель.

Первым пассажиром такси стал глава Татарстана. После поездки он выразил надежду, что такой транспорт уже через несколько лет станет обычным делом.

### Мировая практика

В японской столице также можно прокатиться на беспилотном такси. Пока сервис и там находится в тестовом режиме, дополнительный контроль осуществляет оператор, который находится в салоне во время поездки. При возникновении экстренной ситуации он сможет взять управление на себя.

Японское такси совершает четыре маршрута в день. После полноценного запуска Robocar компания-оператор планирует значительно увеличить количество рейсов, но о полноценной работе беспилотного такси говорить пока рано.

А во Франции решили к 2030 году запустить в массовое производство шестиместный робо-электрокар – EZ-GO.

### Долетим нуда снажете

Новая Зеландия пошла еще дальше в своих разработках. Там ставят эксперименты с беспилотным летающим такси. Автором этого проекта стала компания Zephyr Airworks, команда разработчиков работала над ним восемь лет.

В результате получился аппарат, похожий на самолет, способный совершать вертикальный взлет и посадку. Сама машина на электротяге и вмещает двух пассажиров. В Голландии тоже планируют производство первого серийного летающего автомобиля. Им станет гибридный автомобиль и вертолета – Pal-V Liberty. Кстати, стоит отметить, что написание алгоритмов для летающих транспортных средств, как ни странно, гораздо проще и дешевле, чем для наземных. Связано это с тем, что трафик в воздухе не такой активный и маневрировать автономному летающему устройству будет гораздо проще.

### Преимущества беспилотных технологий

Беспилотный автомобиль поддерживает функцию навигации,

он уже сегодня способен самостоятельно доехать из пункта А в пункт Б, выбирая для этого оптимальный маршрут. Автомобиль сам находит свободное место для парковки. Да и безопасность здесь превыше всего.

Беспилотное авто распознает другие транспортные средства, четко «видит» сквозь туман, снег и дождь, замечает дорожные знаки и сигналы светофора. Он никогда не нарушит правила, не устанет и не уснет. Что повышает сохранность груза и транспорта.

Но самое главное, что автопилот может трудиться сутки напролет, ему не нужен сон, он не станет требовать прибавку к зарплате, ему вообще не нужна зарплата. Он может работать в самых жестких условиях, не страдая от техногенных и природных факторов.

Прозорливые американцы подсчитали, что отказ от живых водителей, даже при учете покупки дорогостоящего оборудования и необходимости его обслуживания, принесет логистическим компаниям не менее 30 процентов дополнительной прибыли. А такси-агрегаторы планируют зарабатывать вдвое больше, с отказом от услуг водителей. Поэтому за беспилотниками будущее и миллионам водителей уже сейчас стоит задуматься о поиске новой работы.

### Управление и автономность

Как работает полностью автономный автомобиль? Обязательным условием работы такой машины является возможность сканирования окружающей обстановки с помощью датчиков: лидаров (лазерных радаров), камер, классических радаров. Окружающая обстановка соотносится с высокоточными картами местности, загруженными в бортовую систему автомобиля. Зачастую для повышения точности лоцирования транспортного средства используются системы спутникового позиционирования и системы сотовой связи.

Беспилотные автомобили имеют шесть уровней автоматизации, от 0 до 5. Нулевой уровень характеризует автомобиль, который полностью управляется водителем, 5-й уровень – это стопроцентно автономное транспортное средство.

Промежуточные уровни подразумевают различные ассистенты в помощь водителю, такие реализованы в автомобилях Tesla (да-да, творение Маска – это не полноценный автопилот), в автомобилях ряда европейских производителей, которые умеют самостоятельно тормозить, держаться в потоке и помогать при парковке.

Сегодня человечество активно осваивает 3-й и 4-й уровни

автономности, но даже самые продвинутые системы полностью обойтись без оператора не в состоянии. С другой стороны, автопилот – это реальность грядущего десятилетия. Ведь уже сегодня даже серийные автомобили имеют немеханические органы управления, воздействие на которые может оказывать бортовой компьютер. Это и электроусилители руля, и электронные педали акселератора, и блоки ABS с ESP с системами курсовой устойчивости. Более того, давно существуют отработанные механизмы управления по проводам (полное отсутствие механической связи с органами управления транспортного средства), такие системы прекрасно зарекомендовали себя в авиации и имеют аналоги для автомобильной индустрии, а электромагнитные тормозные системы давно не являются экзотикой.

Стоит ли говорить о весьма совершенных системах радаров и о камерах высокого разрешения? Дело только за алгоритмами, которые совершенствуются день ото дня.

### Взаимодействие с инфраструктурой

Еще один базовый принцип, заметно повышающий безопасность использования автопилотов, подразумевает наличие соответствующей инфраструктуры, которая сможет общаться с автономными транспортными средствами.

Ярким примером внедрения в массовый сегмент рынка подобных систем стала разработка двух именитых компаний: Bosch и Daimler. Инженеры двух компаний разработали и получили разрешение от местных властей Баден-Вюртемберга на использование автоматизированной системы парковки. Система полноценно работает на парковке музея Mercedes-Benz в Штутгарте.

Доступ к сервису осуществляется через мобильное приложение и не требует присутствия водителя в машине. Эта полностью автоматизированная технология SAE Level 41 стала первой в мире, не требующей участия

водителя. Еще раз повторимся, она официально допущена для повседневного использования.

Как это работает. Водитель заезжает на территорию паркинга и покидает машину, затем одним прикосновением к экрану смартфона отправляет автомобиль на парковочное место. Как только водитель покидает парковку, машина движется в назначенное место и паркуется самостоятельно.

Аналогичным образом автомобиль сам приезжает к владельцу в пункт посадки. Этот процесс основан на взаимодействии между интеллектуальной инфраструктурой парковки, предоставляемой Bosch, и автомобильной техникой Mercedes-Benz.

Датчики Bosch, установленные в гараже, контролируют коридор движения автомобиля и его окрестности, предоставляя всю необходимую для управления транспортным средством информацию. Технология в автомобиле преобразует команды инфраструктуры в маневры. Таким образом, автомобиль может двигаться вверх и вниз между уровнями парковки. Если датчики инфраструктуры обнаруживают препятствие, автомобиль немедленно останавливается.

Подобным образом возможно оборудовать парковки в любой точке мира.

### Доверие растет

Каждый раз, когда речь заходит о машинах, которые могут ездить без участия человека, рождаются споры: кому-то кажется, что это прорыв в безопасности и комфорте, а кто-то не доверяет машинным технологиям.

Но если верить профессионалам и ученым, это наше неизбежное ближайшее будущее. Кстати, по последним социологическим исследованиям, проведенным в западных странах, большая часть их населения готова доверить управление автомобилями роботам.

### Будущее на пороге

Стоит отметить, что системы автоматического пилотирования будут внедряться не только для авиа- и колесного транспорта. Первыми в полностью автономном режиме уже поехали поезда.

Австралийская горнодобывающая компания Rio Tinto оснастила двести локомотивов системами автопилота. Работают они в отдаленном и пустынном регионе страны, преодолевая

в среднем по 800 километров за сорокачасовой рейс в обе стороны.

Протяженность автоматизированных железных дорог составила 1700 километров, а за их работой наблюдают операторы, находящиеся в информационном центре, расположенном на удалении в 1300 километров.

Важно, что рельсовый транспорт поддается автономному пилотированию проще всего, так как необходимость маневрирования на железных дорогах минимальная.

Автоматизация позволила компании экономить на зарплатах персонала очень серьезные средства.

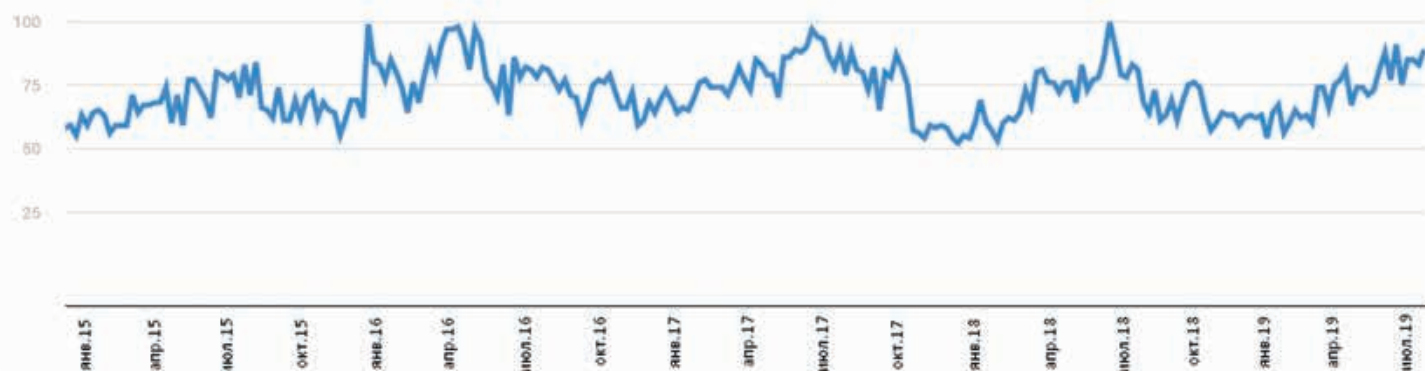
Так что время автономного транспорта уже наступило, пусть оно еще и задерживается на пороге, но переступит его в самое ближайшее время.

Как к этому тренду относятся ведущие мировые производители автокомпонентов, вы можете прочитать в специальном обзоре выставки МИМС, доступном на 52-й странице нашего журнала. А на странице 32 можно найти много интересной информации о перспективности массового внедрения электротранспорта. ■





# Динамика рынка автокомпонентов





Подготовил Иван Лапырин

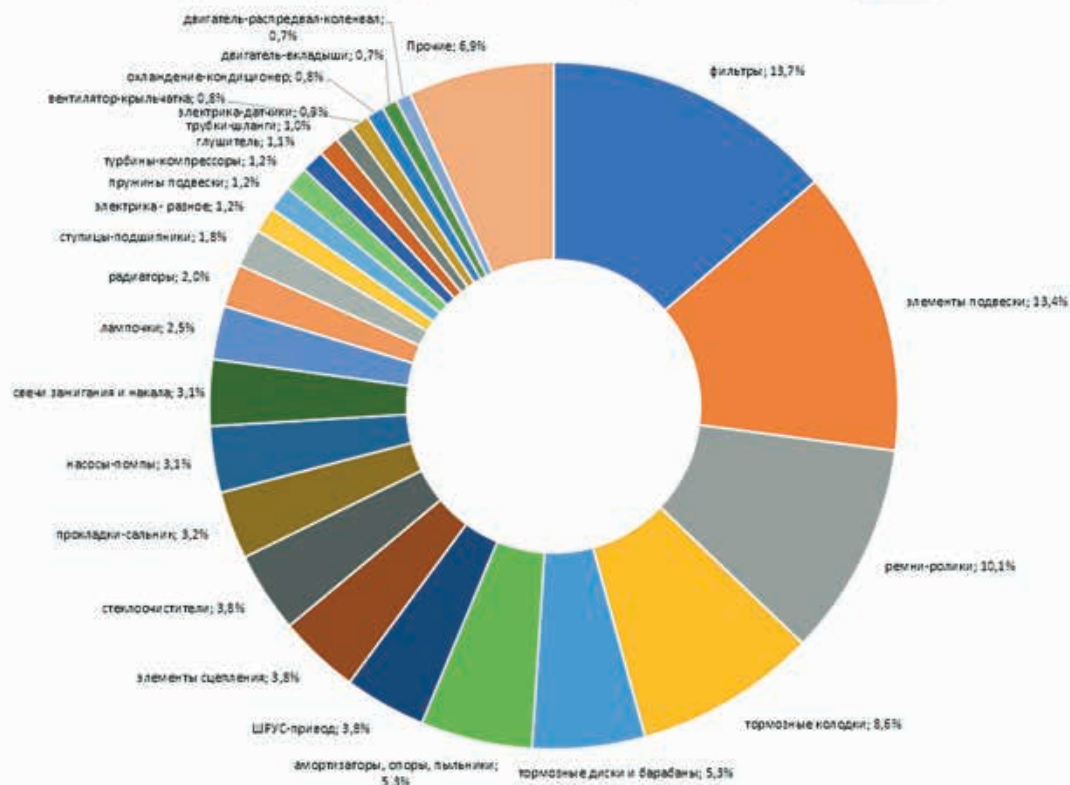
**В новом исследовании от наших партнеров мы предлагаем ознакомиться с тенденциями рынка запчастей, распределением доходов по товарным категориям и их местом в общем объеме продаж.**

#### Методология оценки

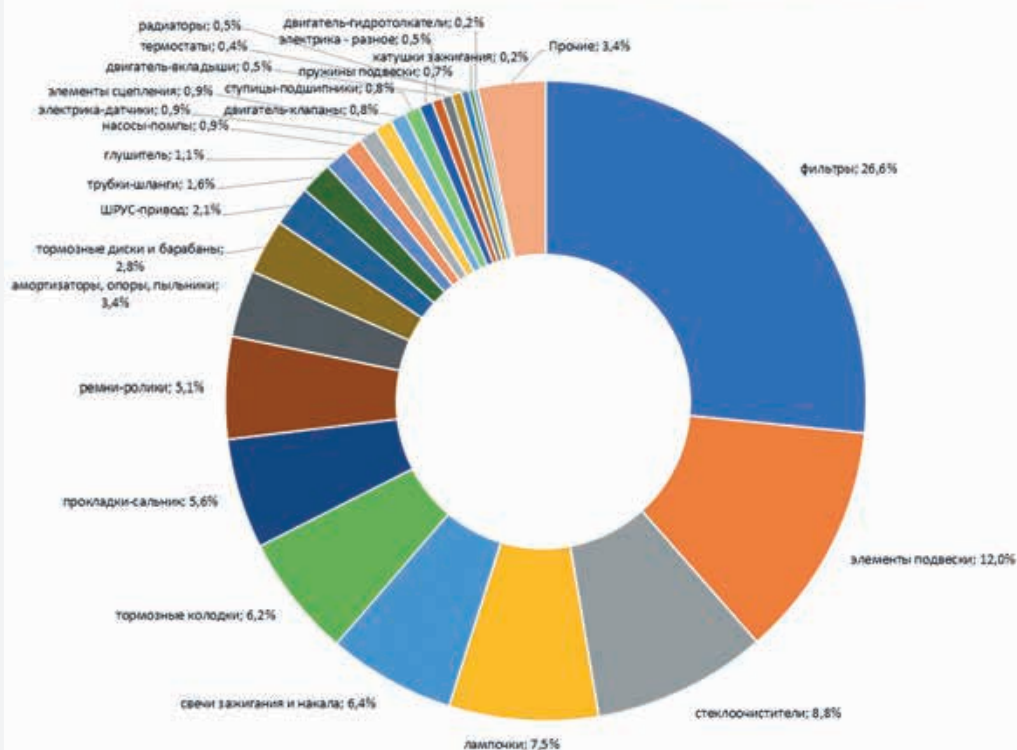
Статистика представлена аналитической платформой Aftermarket-DATA, которая является частью экосистемы маркетплейса запчастей ВИН-КОД.РФ и CRM для автосервисов Win-Sto.ru.

В общей сложности на площадке работают более 1500 магазинов запчастей и независимых СТО. По данным 2GIS, в России около 30 000 организаций,

Доля товарной группы от общего рынка запчастей % РУБ



Доля товарной группы от общего оборота рынка запчастей % ШТ



работающих в сфере торговли автозапчастями и автосервиса.

Годовая аудитория портала составляет около 4 миллионов уникальных пользователей, из них 9000 представителей профессионального сообщества посещают платформу ежедневно.

В материале рассматривались кузовные детали и оптика, масла, жидкости, АКБ, стартеры-генераторы и шины.

### Общая динамика

Относительная динамика рынка автокомпонентов исследована за период 2015–2019 гг. на основе данных сервиса Google Trends.

После скачка валютного курса в конце 2014 года и значительного падения рынка в 2015 году

потепление наступает только к 2016 году. Следующий, 2017 год показывает стабильность. В 2018 году намечается стойкая тенденция к стагнации, а 2019 год демонстрирует падение. К сегодняшнему дню рынок не восстановился после падения.

Напомним, что, по данным «Автостата», на услуги автосервиса в 2018 году россияне потратили 575 млрд рублей, на запчасти для легковых автомобилей – 1,39 трлн рублей, на запчасти для грузовиков – 431 млрд рублей.

### На что уходят деньги

Следующая диаграмма показывает, на какие запчасти россияне тратят больше всего денег. Почти

14% «сборов» обеспечивает сегмент автомобильных фильтров; на втором месте – элементы подвески с показателем в 13,4%; далее – ремни и ролики с долей чуть больше 10% и тормозные колодки, занимающие 8,6% от денежного оборота.

### Количественные показатели

Если говорить о количественных показателях, то лидер здесь тот же: автомобильные фильтры, которые в штучном выражении обеспечивают более четверти всего спроса на запчасти, а именно 26,6%. На втором месте элементы подвески с показателем в 12%. Далее следуют стеклоочистители и лампочки, с

долями в 8,8 и 7,5 процента соответственно.

### Ликвидные товарные категории

Ассортимент SKU (Stock Keeping Unit, «складская учетная единица») приводится в исследовании без привязки к брендам. Таблица показывает количество востребованных артикулов, представленное на российском рынке по конкретной категории запчастей.

### Средняя стоимость запчастей

Таблица, приведенная ниже, показывает среднюю стоимость одной товарной позиции в рублях.

ТОВАРНАЯ ГРУППА	Уникальных SKU
элементы подвески	8400
прокладки-сальники	4300
амортизаторы, опоры, пыльники	4200
ремни-ролики	3800
фильтры	3800
тормозные колодки	2800
ШРУС-привод	2700
элементы сцепления	2500
электрика-датчики	2000
тормозные диски и барабаны	1800
ступицы-подшипники	1800
пружины подвески	1800
насосы-помпы	1400
радиаторы	1300
электрика – разное	1100
свечи зажигания и накала	700
стеклоочистители	650
глушитель	650
двигатель-клапаны	600
трубки-шланги	500
вентилятор-крыльчатка	450
термостаты	450
лампочки	400
катушки зажигания	400
двигатель-вкладыши	320
двигатель-распредвал-коленвал	160
двигатель-гидротолкатели	150

ТОВАРНАЯ ГРУППА	Средняя розничная цена, руб.
элементы сцепления	4970
вентилятор-крыльчатка	4870
радиаторы	4610
двигатель-распредвал-коленвал	3960
насосы-помпы	3800
электрика – разное	2640
ступицы-подшипники	2610
катушки зажигания	2390
ремни-ролики	2240
тормозные диски и барабаны	2180
ШРУС-привод	2110
пружины подвески	2010
амортизаторы, опоры, пыльники	1770
двигатель-вкладыши	1630
тормозные колодки	1580
элементы подвески	1280
электрика-датчики	1130
глушитель	1080
термостаты	1020
трубки-шланги	680
прокладки-сальники	660
двигатель-гидротолкатели	610
фильтры	590
свечи зажигания и накала	550
двигатель-клапаны	540
стеклоочистители	500
лампочки	390

**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>





# MIMS-2019:

## профессиональный диалог

Развитие технологий определяет развитие отраслевых выставок, устаревшие форматы уступают место более прогрессивным и эффективным, таким, как MIMS Automechanika Moscow. В этом году международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля стала полноценной площадкой для консолидации профессионального сообщества.



## Антон Пилот

В современных рыночных условиях, с богатым набором всевозможных инструментов трейдинга и коммуникации, выставки в формате экспозиция-продажа уже мало для кого интересны.

Конечно, от заключения сделки на выставке никто не откажется, но инвестировать в выставку серьезные деньги ради прямых продаж давно неразумно.

Да и парады инноваций в нашей стране, которая еще только встает на путь прогрессивных производств, пока вряд ли уместны. Их стоит затевать, когда отечественная промышленность может похвастаться реальными достижениями. Отрасль авторемонта к их числу в данный момент, увы, не относится. Вы сами знаете, как у нас обстоит дело с производством запчастей, гаражного и диагностического оборудования, расходных материалов и прочего сабжа, представляемого на MIMS.

## Возрастающий интерес

Однако выставка в нашей стране способна стать компетентной открытой площадкой для объединения профессионального сообщества. Объединения с самыми разными целями и задачами, обеспечивающими решение актуальных проблем повседневной деятельности отраслевого сообщества.

Именно такой выставкой – компетентной открытой площадкой – можно назвать MIMS Automechanika Moscow, традиционно прошедшую в конце лета в «Экспоцентре».

Внимание к ней со стороны операторов отрасли с каждым годом неуклонно возрастает. В этот раз в MIMS Automechanika Moscow приняли участие 1403 компании из 36 стран мира, а площадь экспозиции составила более 50 000 кв. м (впервые был представлен павильон 2.4).

По предварительным оценкам, около 29 000 уникальных посетителей из 66 стран мира и 77 регионов России посетили главный в нашей стране форум

послепродажного обслуживания автотехники. Для их удобства экспозиция была сформирована в соответствии с определенными продуктовыми группами.

## Национальные экспозиции

Кроме того, работало 12 национальных павильонов – впервые в этом году Индия, Малайзия и Таиланд представили свои национальные павильоны наряду с постоянными комплексными экспозициями компаний Германии, Италии, Польши, Франции, Кореи, Китая, Турции, Тайваня и Сингапура, демонстрирующими новинки и современные тенденции в сфере aftermarket.

## Центр закупок сетей

Немалый интерес вызвал так называемый «Центр закупок сетей: автозапчасти», в ходе которого проводились B2B-встречи китайских поставщиков товаров и услуг для индустрии послепродажного обслуживания автомобилей с представителями закупочных сетей и оптовыми компаниями.

На его площадке состоялось более 750 переговоров о прямых бизнес-поставках с участием 50 профильных сетей, импортеров и дилерских центров.

Что примечательно, всем российским покупателям были предоставлены персональное рабочее место и личный переводчик для максимально комфортной и эффективной коммуникации. По отзывам участников, примерно 60% произошедших встреч повлекут за собой конкретные действия, связанные с приобретением или испытанием предложенной продукции.

## Высокая продуктивность

Вообще, как показывает статистика, продуктивность MIMS Automechanika Moscow, с точки зрения последующего взаимодействия, одна из самых высоких среди отраслевых мероприятий. Около 80% посетителей находят новых поставщиков и партнеров по бизнесу, 74% осуществляют закупки продукции по итогам посещения выставки.





Развитию общения и установлению новых контактов способствовала насыщенная деловая программа MIMS Automechanika Moscow, включавшая более 300 часов деловых мероприятий.

### Актуальные дискуссии и тренды

Наиболее животрепещущие темы поднимались в ходе дискуссий на сессиях AGORA, где прозвучало с полсотни докладов ключевых спикеров отрасли.

выставочной экспозиции, в которой приняли участие ведущие производители и поставщики автомобильных комплектующих, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей: AD Russia, Auger, BREMBO, Contitech, GROUP AUTO Russia, Dayco, Krafttech, KYB, MANN FILTER, Meiji, MK Kashiyama, Nexus Automotive Russia, PEKAR, SASH Lubricants, ZF, «ВолгаАвтоПром», «Карвиль», «Лада Имидж», МАРКОН,



Примерно 250 делегатов собрала конференция «Автосервис». А IMAF, 10-й, юбилейный Международный московский форум автомобилестроения, постарался дать ответы на острейшие вопросы перспективного развития индустрии. О важнейших трендах мы рассказали в данном номере, в рамках отдельных обзоров.

И весь этот богатейший информационный поток транслировался на фоне классической

EUROREPAR CAR SERVICE, «Риваль», «Тритон-Импорт», ШААЗ и другие.

### Нестандартный подход

Каждый стенд маститого, авторитетного международного бренда – это не просто банальная демонстрация готовой продукции, это целая история, настоящее путешествие в мир высоких технологий и передовых технических решений. К пред-

ставлению этой истории компании подошли очень творчески.

Что правильно, ведь потенциальные клиенты уже устали от сотен занудных слов о превосходном качестве, от громогласных монологов о передовых достижениях. Им нужны наглядные доказательства достоинств продукта и компетентности поставщика.

Например, KYB им такие доказательства предоставила – вот, пожалуйста, спортивный болид

и Виктором Шайтаром из SMP Racing.

### Гарантия на конкурентный фантор

На стенде CTR презентовали новую сертификационно-гарантийную программу, которой в данном номере посвящен отдельный материал, на странице 14.

### Новые технологии

А Meyle, наоборот, решила погрузиться в технологии с головой



BR1 команды SMP Racing, занявший призовые места в гонке на выносливость Le Mans в 2019 году, на котором установлена система рулевого управления S-EPS KYB (как и на большинстве болидов Le Mans).

А если и этого мало, то любой желающий может запросто пообщаться со спортсменами, управляющими автомобилями, на которых установлены компоненты KYB, – Георгием Чивчяном из «Форвард Авто»

– по-немецки скрупулезно и педантично, выписав из Германии на время выставки своего ведущего технического специалиста, который проводил подробную экскурсию по стенду компании, акцентируясь на наиболее прогрессивных технологиях.

Публика была восхищена рулевым рычагом, «напечатанным» на 3D-принтере, имеющим более чем в два раза меньший вес, нежели рычаг, изготовленный по традиционной технологии.



Да, это еще не серийный продукт, но он дает полное представление о том, куда движутся технологии и какие компании такими технологиями обладают уже сегодня.

А самое главное то, что обсудить эти технологии, поделиться своим мнением, получить компетентные ответы на самые сложные вопросы можно было у настоящего специалиста, прекрасно в них разбирающегося и работающего с ними изо дня в день.

### Новые продукты Dauso

К технологиям апеллировали и другие фирмы. В частности, Dauso – уважаемый разработчик, производитель и поставщик автокомпонентов на конвейеры мировых автопроизводителей. На выставке компания представила ремни ГРМ с запатентованным покрытием High Tenacity, уникальную технологию фрикционного привода водяного насоса, оригинальную систему привода Belt In Oil, а также ремни для вариаторного привода. И, кроме того, показала, что Dauso – это не только всевозможные ремни, но и высокопроизводительные водяные помпы, а также цепной привод.

### Новые участники экспозиции

Посетителям выставки постоянно преподносилось что-то новое, что-то интересное, заслуживающее самого пристального внимания. Причем не только опытными участниками, приезжающими в «Экспоцентр»



не первый год, но и новичками, которыми MIMS Automechanika Moscow 2019 была особенно богата.

Среди них и Amtel.club – сервис по продаже новых и б/у автозапчастей, разработанный специально для владельцев автомобильного бизнеса и обладающий правом эксклюзивно представлять бренды Wolf, Metaco и TopCover на территории Российской Федерации.

И компания Zekkert GmbH, разрабатывающая и производящая автокомпоненты для

легковых автомобилей и коммерческого транспорта. На стенде компании были представлены 23 товарные группы, 63 вида и более 15 000 наименований продукции.

### Мнение профессионалов

Одним словом, без какого бы то ни было преувеличения можно сказать, что выставка полностью удалась. Конечно, найдутся скептики, будут недовольные участием и/или посещением – так всегда было и всегда будет. Но профессионалы, нацелен-

ные на продуктивную работу, понимающие ситуацию на рынке и стремящиеся к ее продуктивному решению, несомненно, получили от выставки только положительные эмоции и стимул к развитию своего бизнеса.

### Мы дарили подарки

Кстати, на стенде журнала «Автокомпоненты» два дня подряд проходил розыгрыш призов среди участников анкетирования премии «Мировые автомобильные компоненты». В лотерею участвовало более 2000 анкет. Участники розыгрыша, кроме прочего, получили качественные беспроводные наушники и колонки и сертификаты на аккумуляторы EXIDE для своих автомобилей.

Генеральным спонсором розыгрыша призов выступила компания OSRAM. Спонсорами – алса и HYNTER. Кроме того, ценные призы предоставили KYB, MAHLE, NGK, HELLA, CTR, EXIDE, TENNECO, Brembo и генеральный партнер премии Magneti Martelli.

Итоги премии МАК-2019 будут подведены уже 31 октября на торжественном мероприятии в Москве, на вручение статуэток приглашены представители и руководство ведущих компаний по производству автокомпонентов и главные эксперты автомобильной отрасли.

### Прогнозы экспертов

Далее мы приводим мнения и прогнозы руководителей дивизионов крупных производителей автокомпонентов, принявших участие в MIMS.





# Образование поможет защитить рынок

По мнению Сергея Бескоровайного, директора по маркетингу KYB, российский рынок запчастей по-прежнему остается сложным, но перспективы его развития есть, и заключаются они в образовании специалистов СТО и магазинов запчастей.



Беседу провел Иван Лапырин

## Сложный рынок

Российский рынок, как и три года назад, остается тяжелым, особенно для премиальных продуктов. Доходы населения не растут, увеличивается общая закредитованность экономики. Влияние оказывает и торговая война между США и Китаем, раскачивая мировые рынки.

Как результат, в нашей стране падают продажи новых машин, снижаются пробеги, так как люди начинают экономить на эксплуатации автомобилей. Все это оказывает колоссальное дав-

ление на рынок. Дополнительные опасения вызывает возможность повышения цен на топливо, а также введение новых налогов и штрафов, так как в этом случае авто станут эксплуатироваться еще меньше. В перспективе трех лет я не вижу предпосылок для кардинальных изменений ситуации на рынке.

### Удержать позиции

KYB является лидирующей компанией в России по амортизаторам и входит в число лидеров в сегменте пружин подвески, но даже мы не ставим перед собой сверхамбициозных целей. Задача на ближайшие несколько лет – сохранить свою долю рынка. Разумеется, с этой задачей мы справимся, за счет целого комплекса мероприятий, предусматривающих как оптимизацию процессов, так и глубокую работу с производством, логистикой, дистрибьюторами и конечным потребителем.

### Новый продукт для aftermarket

В числе мер устойчивого развития нашей компании – диверсификация. На выставке MIMS мы презентуем наш новый продукт – элементы рулевого управления для рынка запчастей.

В продаже элементы рулевого управления KYB должны появиться уже весной следующего года. В первую очередь мы выведем на рынок ассортимент для японских автомобилей и наиболее популярных в России моделей иностранных брендов.

### Экономия на подвеске

Дополнительное влияние на рынок оказывает тот факт, что, с точки зрения потребителя, на подвеске можно экономить, особенно на амортизаторах. Однако, если хотя бы один из них потеряет свою эффективность, автомобиль будет хуже тормозить и управляться, возрастет нагрузка на ШРУСы, рулевые наконечники, сайлент-блоки и другие смежные компоненты.

Получается, что разовая экономия приводит к серьезным тратам в долгосрочной перспективе. К сожалению, даже профессионалы не всегда помнят об этом и не дают правильных рекомендаций клиентам.

### Инвестиции в сервисных специалистов

Вообще, недостаточная квалификация специалистов СТО является большой проблемой для всего рынка. Продукт, кото-



рый мы производим, технически сложный, и некомпетентные мастера часто повреждают амортизаторы.

Поэтому у нас есть своя комплексная программа обучения сервисных специалистов и продавцов магазинов запчастей.

### Образование продавцов защитит рынок

В магазинах мы также сталкиваемся со сложностями. Продавцам с недостаточными знаниями проще всего сразу предложить недорогое решение покупателю, чтобы не уговаривать его и не вникать в нюансы. Это оптимально с точки зрения конкуренции и разовой экономии, и, как следствие, продажи преми-

альных брендов в таком магазине падают. Давайте разберемся, действительно ли это выгодно для покупателя?

Если у клиента нет задачи долго эксплуатировать автомобиль, то покупать дешевые запчасти – правильно и выгодно. Но если он хочет поддерживать авто в хорошем состоянии продолжительное время, экономически целесообразнее брать проверенные временем премиальные продукты, чтобы впоследствии не вкладываться в восстановительный ремонт и в итоге потратить больше. Чудес не бывает. Практически невозможно сделать дешевый продукт качественным и ресурсным с соблюдением всех норм и спецификаций, что неоднократно подтверждено нашими испытаниями и тестами.

У нас нет желания навязывать наш продукт, но специалист сферы запчастей должен разбираться в каталогах, ассортименте и спецификациях запчастей, чтобы позволить клиенту сделать оптимальный и эффективный выбор. Такой компетентный подход и продавцу вернется сторицей, так как профессионализм и доверие привлекают.

В будущем я вижу базу для цивилизованного развития рынка в образовании мастеров сервисных станций и профессиональных продавцов запчастей. Только в этом случае сегмент обслуживания транспорта перейдет из разряда экстренного к плановому, что положительно скажется как на безопасности автомобилей, так и на продажах премиальных продуктов производителей автокомпонентов. ■





## Мы позитивно оцениваем участие в МИМС-2019

**Павел Никитин,**  
технический директор  
CTR RUS

В этом году выставка в целом собрала чуть меньше посетителей, чем в прошлом, но на нашем стенде было, как всегда, многолюдно. Связано это в первую очередь с тем, что многие профессионалы автобизнеса шли к нам целенаправленно, чтобы ознакомиться

с новыми продуктами и предложениями. В первую очередь это касалось партнерской сертификационно-гарантийной программы CTR, которую мы впервые широко анонсировали на МИМС-2019.

Мы увидели большой интерес со стороны владельцев и сотрудников сервисных станций, которые хотели знать, как устроена наша программа, каким требованиям надо соответство-

вать, чтобы стать участником. Больше всего позитивных отзывов мы получили за расширение гарантийных обязательств до двух лет или 40 000 километров и за компенсацию всех расходов клиенту.

Уверен, что запуск гарантийной программы сделан вовремя и позволит охватить большее количество поклонников нашей марки на всей территории РФ. Плюс к тому мы станем еще интереснее для автосервисов. А самое главное, что мы сможем получать обратную связь о нашей продукции из разных регионов страны для возможного улучшения продукции.

По результатам выставки мы собрали более 100 анкет от сервисменов из разных уголков страны, желающих присоединиться к программе.

### CTR защищает своих клиентов

Также посетители выставки интересовались тем, как распознать подделку. Были вопросы про детали из Китая. Да, у нас в Поднебесной действительно есть завод, но его продукция идет только на конвейеры ряда автопроизводите-

лей и на aftermarket не поставляется. В магазинах можно купить продукцию только из Кореи или Вьетнама, где недавно был построен наш новый завод.

Отметим, что подделывают чаще всего лидеров рынка, в Китае есть много компаний, маскирующихся под наш бренд, используя схожее с нами оформление упаковки и название. Мы следим за ситуацией и совместно с таможенными органами защищаем наших покупателей.

### Технологии и ассортимент

Конечно же, не обошлось без вопросов по техническим решениям: какие материалы мы применяем, много говорилось о высокотехнологичных видах пластика. Довольно интересно было общаться с мастерами сервисных центров и видеть их реакцию, когда я рассказывал, что внутри шарового шарнира применяется один вид высокотехнологичной смазки, а под пыльником – другой. Многие об этом не знали.

Традиционно много было вопросов о расширении нашего ассортимента и введении новых линеек продукции. ■



# авто

КОМПОНЕНТЫ



Ищите нас в Google Play и App Store



# Читайте

электронную версию

нашего журнала на своих планшетах

# Клиенты стали более ответственно относиться к деньгам



Беседу провел  
Иван Лапырин

**Об особенностях сегмента пневмоподвесок российского рынка запчастей и ноу-хау своей продукции нам рассказал старший директор по продажам и маркетингу Arnott Eugene Gosvin de Fou.**

## Оценка рынка

Сейчас сложно говорить о четко сложившейся картине российского рынка пневмосистем, но я бы хотел отметить, что здесь присутствует много копий именитых брендов, сделанных в Китае или Турции.

Это та продукция, с которой мы в принципе не конкурируем и не собираемся. Потому что наш товар высококачественный, он включает в себя уникальные технические наработки и новации. В первую очередь это относится к простоте монтажа наших систем, что оценят владельцы сервисных станций.

## Разнообразие марок

В отличие от европейских локальных рынков, в России большее разнообразие по интересным нам моделям авто, что дает дополнительные возможности по сбыту широкого ассортимента нашей продукции.

Я имею в виду простую вещь, скажем, в Великобритании предпочитают BMW X5 и Land Rover, в Германии отличный спрос на Mercedes, а в России в большом количестве представлены все озвученные марки и другие люксовые бренды. В этом смысле рынок достаточно емкий.

## Дефицит знаний

Другое дело, что в России существует определенный дефицит информации относительно того, где можно приобрести хорошую пневмоподвеску и какие бренды, в принципе, являются достойными внимания.

Поэтому клиенту часто остается два диаметрально противоположных варианта: космически дорогие предложения официальных дилеров и ультрадешевые китайские аналоги. Мы планируем дополнить рынок, дав качественные компоненты для премиальных автомобилей по выгодной цене.



## Удобство и инновации

Важно, что мы не только занимаемся инновациями, поисками новых технических решений, мы думаем о том, как упростить работу сервисных специалистов, чтобы сделать их бизнес более эффективным. Особенность продукции Arnott в том, что некоторые наши артикулы проще и быстрее монтировать на автомобиль, чем оригинальные компоненты.

Достигается это за счет изменения дизайна и конструкции элементов. В качестве примера могу привести пневмосистему задней подвески Mercedes E-класса.

В оригинале там есть отдельный резервуар для воздуха, который соединяется через магистраль с пневмоподушкой. Мы обнаружили, что самое слабое звено здесь соединение между резервуаром и пневмобаллоном, именно оно приносит много головной боли владельцам данной машины.

Мы изменили конструкцию объединив резервуар и пневмобаллон в один модуль, сделав систему в несколько раз надежнее. И что еще важнее, добились невероятной легкости ее монтажа. В сравнении с оригинальной конструкцией, мастера сервисных станций тратят на семь часов меньше при установке продукции Arnott на заднюю ось Mercedes E-класса.

## Позитивные ожидания

Я не сомневаюсь в том, что решения, которые предлагает наша компания, будут востребованными в России, даже несмотря на сложную экономическую обстановку.

Ведь чем сложнее экономическая ситуация, тем внимательнее конечные потребители относятся к выбору запчастей, ориентируясь на оптимальное качество по лучшей цене. ■

# Мы видим большой интерес к нашему продукту



Беседу провел  
Сергей Захаров

**Бренд SpeedMate активно выводит новые товарные группы на российский рынок. О планах развития корейской марки рассказывает Стив Ким, руководитель департамента «Запчасти» SpeedMate SK Networks.**

## Уверенность в успехе

История нашего бренда началась в 1993 году в Корее, в 2014-м мы вышли на международный рынок. К сегодняшнему дню уже охвачено 30 стран мира, включая Россию, где мы работаем с 2018 года.

Благодаря серьезным инвестициям в производство автокомпонентов, по качеству

продукции и потребительским характеристикам мы схожи с OEM-поставщиками, что уже оценили российские покупатели. 90% автокомпонентов для нашего бренда производятся на тех же фабриках, что и MOBIS, большинство из них также являются поставщиками для автосборочных предприятий.

Как вы знаете, продажи таких корейских марок, как HYUNDAI и KIA, в России постоянно растут, что дает нам большие возможности для развития. К тому же у SpeedMate есть широкое предложение для японских и европейских автомобилей.

Состояние российской экономики нам кажется довольно устойчивым, кроме того, правительство страны защищает рынок от серого импорта и подделок. Поэтому мы планируем развивать множество товарных групп в России, совместно с нашим партнером, крупным

федеральным дистрибьютором «Авто-Евро».

## Востребованный ассортимент

SpeedMate предлагает большой выбор автомобильных фильтров всех категорий, тормозных колодок, системы охлаждения, деталей подвески, амортизаторов, РТИ, комплектов сцеплений. Кстати, сцепления – это новая группа товаров, которая была представлена на MIMS. Все эти продукты производятся на заводах, осуществляющих поставки на конвейеры корейских производителей.

Примерно месяц назад мы представили еще одну продуктовую линейку – комплекты для замены ремней ГРМ, которая уже заинтересовала наших клиентов.

## Планы в России

Если говорить о ближайших планах компании, то аккумуля-

торные батареи и масла станут следующей ступенью развития в РФ. А в течение этого года мы планируем вывести на российский рынок множество новых товарных групп.

## Долю рынка получают только достойные

Я думаю, что в ближайшие годы в России сформируется пул примерно из 15 топ-брендов, которые станут пользоваться максимальным спросом у потребителей. Вместе с ними будет существовать небольшая группа корейских производителей запчастей, специализирующихся на автомобилях азиатских марок. Уверен, что SpeedMate займет в этой группе очень серьезные позиции.

В экономсегменте, на мой взгляд, конкуренция и представленность растут, но получить значимую долю рынка смогут только продавцы качественного продукта, играющие в иной лиге.

## Электромобили

Если взглянуть на перспективы нашего рынка более глобально, становится очевидным быстрое развитие технологий электротранспорта. Вместе с тем эксплуатация автомобилей с классическими двигателями внутреннего сгорания продолжится еще долгие годы. Безусловно, все эти автомобили будут нуждаться в обслуживании и запчастях. А массовая электрификация транспорта начнет оказывать существенное влияние на aftermarket не ранее чем через 20–30 лет.

Тем не менее мы с оптимизмом смотрим в эти времена. Мы сильны в производстве аккумуляторных батарей, большая часть из которых поставляется на конвейер. Поэтому развитие электротранспорта нас не пугает, а открывает новые перспективы для развития бизнеса. ■



# Конкуренция в России будет возрастать

Беседу провел  
Иван Лапырин

**Глава отдела коммуникаций Sogefi Filtration Марчелла Саранно видит серьезный потенциал для дальнейшего развития бренда в России, даже в условиях возрастающей конкуренции.**

#### Предпосылки развития

Наши позиции в России еще не так сильны, как в Европе, где мы являемся одним из ведущих игроков в сегменте конвейерных поставок и на aftermarket, что дает нам хороший потенциал для увеличения доли рынка в РФ.

Уже сегодня мы имеем очень широкий ассортиментный ряд и покрытие актуального парка автомобилей, предлагаем оптимальную линейку брендов Fram и Purflux, способных удовлетворить большинство покупателей.

Кроме того, для aftermarket у нас есть линейка Sogefi PRO, предназначенная для легкого коммерческого транспорта, тяжелых грузовиков, автобусов и спецтехники.

#### Адаптация к рынку

Отмечу, что российский рынок очень важен для нас, мы стараемся выводить новые продуктовые решения не позднее чем через полгода после их появления на самых последних моделях автомобилей. Такая скорость – редкость для игроков aftermarket, так как предполагает серьезные инвестиции и доступ к OEM-рынку. Не так давно мы открыли склад в Москве, чтобы быть ближе к клиентам.

Кроме того, мы очень чутко адаптируемся к модельному ряду авто, характерному для каждого региона присутствия, что помогает Sogefi всегда предоставлять актуальные линейки своих брендов для магазинов запчастей и сервисных станций.

#### Обострение конкуренции

Разумеется, мы видим проникновение большого числа китайских брендов в Россию, но на наши продажи их активность не влияет, так как мы находимся в разных сегментах. Гораздо больше влияет на рынок растущее количество частных брендов, в том числе тех, что запускают дистрибьюторы.

Профильные исследования говорят о том, что сегодня идет передел на рынке запчастей в России. Клиенты стремятся в более дешевые сегменты, но по большому счету на нашей доле это никак не отразилось.

Во время сильных валютных колебаний 2014–2015 годов возникали некоторые проблемы финансового плана у наших дистрибьюторов. Для некоторых из них шторм не утих до сих пор, но большинство адаптировалось и нормально работают.

Вместе с тем мы видим, что обострение конкуренции на российском рынке не за горами, поэтому увеличиваем

ценность бренда, создавая современные электронные сервисы для клиентов.

#### Цифровые сервисы

Мы выпускаем электронные каталоги и предоставляем дополнительные сервисы в онлайн-формате. Наши клиенты могут получить полную техническую информацию по продуктам, от описаний спецификаций изделий до подробных инструкций по замене конкретного фильтрующего элемента, как на сайте компании, так и через официальное приложение для мобильных платформ. Кроме этого, на нашем youtube-канале есть обучающие курсы для сервисных специалистов. А самое важное, что вся информация представлена на русском языке.

#### Инновационный продукт

На выставке MIMS мы представили новую линейку салонных фильтров Cabin3Tech Plus, на которую делаем особую ставку в России. Это настоящая

инновация от нашей компании, которая также была презентована во Франкфурте, а также на предстоящей выставке Acquir Auto в Париже.

Ее уникальность в том, что фильтр сделан из трех различных слоев: первый задерживает мельчайшие частицы пыли; второй – угольный, препятствует проникновению в салон вредных газов и неприятных запахов; третий, аэроэлектрический слой улавливает почти 99 процентов частиц размером до 2,5 микрон, не допуская в салон автомобиля аллергены. На сегодня это лучший показатель в отрасли. Пополнить местный российский склад этими фильтрами мы предполагаем осенью.

Мы рассчитываем на хорошие продажи данного продукта, так как отмечаем возрастающий интерес россиян к своему здоровью, к защите от негативного воздействия окружающей среды, особенно в крупных городах.

#### Электромобили

Мы понимаем, что эра электромобилей скоро наступит, и уже сегодня располагаем широким ассортиментом продукции на многие модели гибридов и полностью электрических транспортных средств, в том числе для конвейерных поставок.

К тому же Sogefi – это не только фильтры. Мы производим компоненты автомобильных систем кондиционирования, в том числе для электрокаров. И с огромным оптимизмом смотрим в технологичное будущее.

#### Планы развития

Если говорить о наших планах в России на ближайшие годы, то мы хотим сохранить тренд постепенного роста продаж. Для этого мы будем больше работать с рынком и потребителями, рассказывая о продукте и его особенностях, ставку мы делаем на обучение специфике продаж наших дистрибьюторов и клиентов и внедрение европейского подхода к продажам. ■



Марчелла Саранно и Андрей Чернышов, директор по продажам в России и странам СНГ

# Рынок России растёт каждый день

**Беседу провёл  
Иван Лапырин**

**По мнению Эдди Клаас, руководителя департамента экспортных продаж производителя масел, присадок и технических жидкостей компании Bardahl, российский рынок развивается по европейскому сценарию и имеет хороший потенциал для роста.**

## **Мы усиливаем свои позиции**

Российский рынок очень конкурентный и насыщенный, обостряет ситуацию стремление множества азиатских брендов занять здесь свою нишу. Но, несмотря на высочайшую конкуренцию, мы ежегодно усиливаем позиции.

Нам помогает расти партнерский подход к выстраиванию отношений с клиентами. Мы проводим обучающие семинары по продажам, рассказываем об особенностях своего продукта и целевых аудитори-

ях. И я вижу, что российские покупатели знают наш бренд и доверяют ему.

## **Нишевое позиционирование**

Мы видим свою силу в ориентации на автомобильных энтузиастов и широком ассортиментном ряде. Основа бизнеса Bardahl – это высококачественные присадки к

топливу и маслам, которые уже 80 лет присутствуют на рынке.

В то время как гиганты отрасли имеют в своей продуктовой линейке до 90% автомасел, наш ассортимент содержит примерно 40% присадок к топливу и маслам, а также и иные товары, что позволяет Bardahl уверенно чувствовать себя на любых рынках. Именно это позволило нам быстрее адапти-

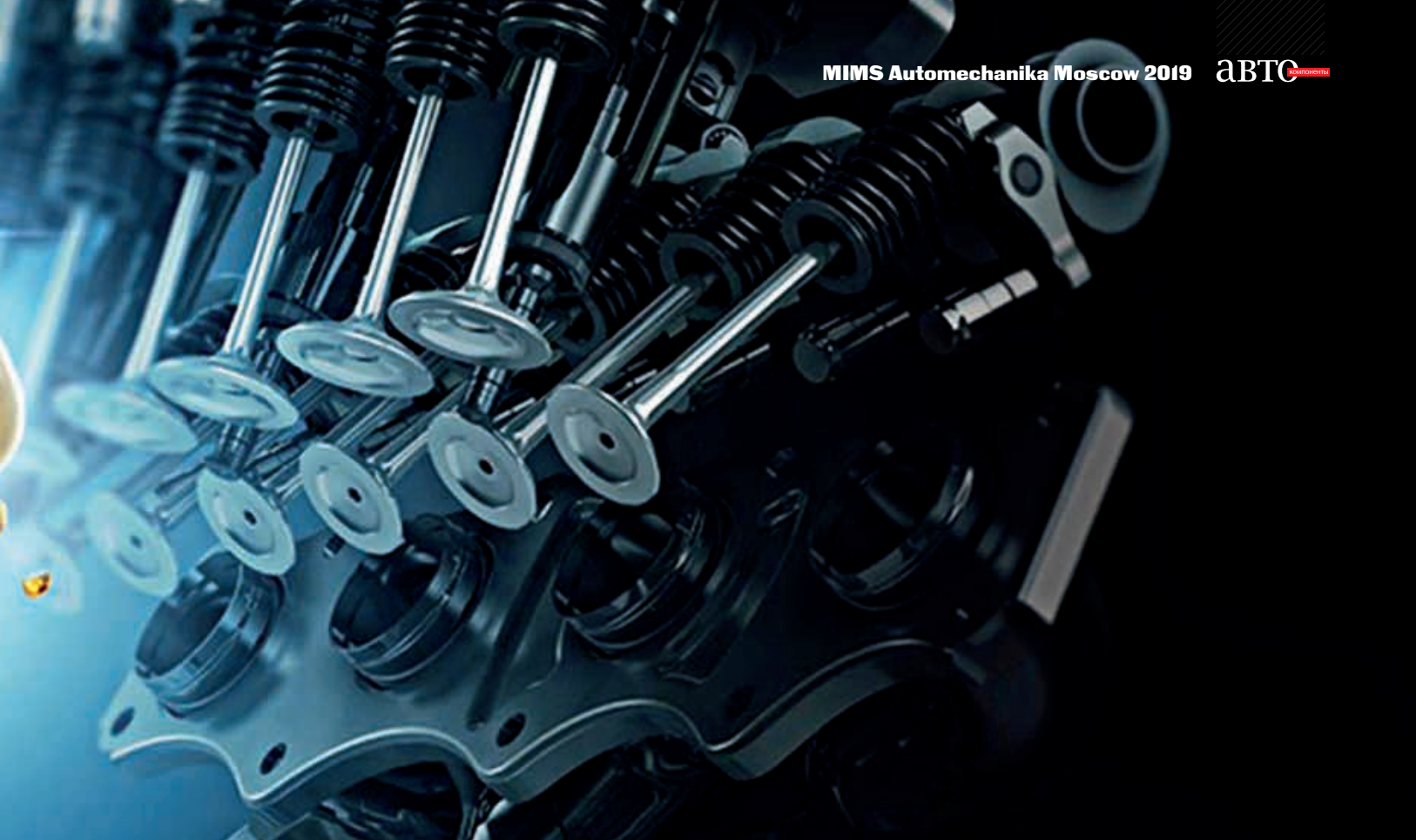
роваться к курсовому скачку 2014 года, который произошел в России.

## **Необходимость адаптации**

Для нас, как европейского производителя, к рынку России приходится значительно адаптироваться. Например, в Европе большинство автомобилей с дизельными двигателями, здесь же наш рынок – бензин. Во-вторых, российский рынок характеризует огромное количество азиатских марок автомобилей, для которых мы выводим новые продукты. Есть и иные отличия – в Европе у большинства дизельных авто стоят сажевые DPF-фильтры, которые редко встречаются в России.

Но самой главной проблемой для импортеров в России я считаю сложное таможенное регулирование и сертификацию. С одной стороны, это хорошо, когда государство пытается оградить внутренний рынок от подделок и суррогата. Но порой слишком много сил, времени и денег уходит на сертификацию своей продукции, особенно в условиях часто меняющихся правил регулирования.





### Развитие рынка

Мы пришли в Россию 15 лет назад и видим, как меняется рынок. Сегодня автопарк стал более современным, и даже Lada требует более качественных и технологичных масел.

Технологии меняют рынок, что нам идет только на пользу. Bardahl в состоянии удовлетворить потребность в любых ультрасовременных маслах, спрос на которые только растет. В Европе мы являемся поставщиком продукции на конвейеры Peugeot, VW, Citroen, Renault и Nissan и имеем доступ к новейшим разработкам.

Меняется и конечный потребитель. Если раньше в России практически каждый мог отремонтировать и обслужить свой автомобиль, то теперь у молодых людей иные приоритеты. Они ценят свое время и не хотят разбираться в машинах. Они хотят на них ездить, а обслуживание доверять профессионалам.

Это позволяет рынку развиваться цивилизованно. Я знаю ряд наших клиентов, которые 15 лет назад имели маленький гараж для частного обслуживания автомобилей, а сегодня они имеют

хороший сервисный центр или даже небольшую сеть СТО.

### Электрификация транспорта

Если взглянуть на глобальные тренды, то, как производитель масел и присадок, мы несколько обеспокоены предстоящим распространением электромобилей.

Мы провели большую исследовательскую работу совместно с ведущими экспертами нефтехимической отрасли и с федерацией производителей нефтяных продуктов во Франции, членами которой мы также являемся.

И сегодня с большой долей уверенности мы можем сказать: электромобили получат свою часть рынка. Но это произойдет не совсем так, как предполагает большинство.

Самое важное, что электрокарам никогда не получится взять рынок целиком. И не только оттого, что это невозможно, просто в реальности в этом даже нет необходимости. В сегодняшнем виде электромобили неспособны покрыть все мировые логистические потребности, поэтому для больших расстояний эконо-

мически целесообразнее будет использовать ДВС.

При этом в крупных городах электромобили станут доминирующим видом транспорта, что в целом неплохая перспектива.

Мы уже поставляем продукцию для Tesla, и уверен, что будем поставлять ее для других электрокаров, потому что они также нуждаются в тормозной жидкости, различных смазочных материалах и продукции для систем охлаждения.

### Планы развития

Мы понимаем, что эра электромобилей скоро наступит, и уже сегодня располагаем широким ассортиментом продукции на многие модели гибридов и полностью электрических транспортных средств, в том числе для конвейерных поставок.

К тому же Sogefi – это не только фильтры. Мы производим компоненты автомобильных систем кондиционирования, в том числе для электрокаров. И с огромным оптимизмом смотрим в технологичное будущее, рассчитывая на то, что востребованность нашего продукта будет только расти. ■





## Мы дарим подарки!

Редакция журнала совместно с компанией **Magneti Marelli** проводит акцию и дарит подарки подписчикам в соцсетях.

Акция проводится не для рекламы, мы просто хотим поблагодарить читателей журнала «Автокомпоненты» за выбор нашего издания для расширения профессионального кругозора. Условия проведения акции очень простые: двое новых подписчиков на официальные аккаунты журнала в Instagram, facebook и VKontakte получат по мощному инспекционному фонарю Magneti Marelli. Светодиодные инспекционные фонари Magneti Marelli оснащены мощными светодиодами, которые обеспечивают широкий луч яркого белого света, освещающий мельчайшие детали.

Итоги мы подведем в следующем номере журнала, а также расскажем о них в соцсетях. В конкурсе участвуют подписчики, присоединившиеся к нам в период с 1 по 30 октября, которых мы выберем по активности в группах.

**Отметим, что благодаря широкому кругу наших партнеров испытывать удачу вы сможете практически каждый месяц!**



Квитанция	Получатель платежа: <b>ООО «Макс Медиа Групп»</b> ИНН: 7728345282 КПП: 772801001 Р/с: 40702810202870001964 К/с: 3010181020000000593 В АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва БИК: 044525593																						
	ФИО, адрес, телефон плательщика																						
Отметки банка	Журнал «Автокомпоненты» 2019 год <table border="1"> <tr> <td>№1-2</td> <td>№3</td> <td>№4</td> <td>№5</td> <td>№6</td> <td>№7</td> <td>№8</td> <td>№9</td> <td>№10</td> <td>№11</td> <td>№12</td> </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> <td>Вид платежа</td> <td>Дата</td> <td>Сумма</td> </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: <b>ООО «Макс Медиа Групп»</b> ИНН: 7728345282 КПП: 772801001 Р/с: 40702810202870001964 К/с: 3010181020000000593 В АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва БИК: 044525593																						
	ФИО, адрес, телефон плательщика																						
Отметки банка	Журнал «Автокомпоненты» 2019 год <table border="1"> <tr> <td>№1-2</td> <td>№3</td> <td>№4</td> <td>№5</td> <td>№6</td> <td>№7</td> <td>№8</td> <td>№9</td> <td>№10</td> <td>№11</td> <td>№12</td> </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> <td>Вид платежа</td> <td>Дата</td> <td>Сумма</td> </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 2019 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

Кран стояночного тормоза  
с ручным управлением



Клапан ускорительный




Усилитель  
пневмогидравлический



Кран тормозной двухконтурный  
с электрическим блоком



 ОАО «ММЗ имени С.И. Вавилова - управляющая компания холдинга «БелОМО», известно как одно из передовых предприятий, выпускающих автоагрегатные компоненты более 25 лет для большегрузных автомобилей. Являемся основным поставщиком на конвейеры КАМАЗ, МАЗ, МТЗ, БЕЛАЗ, ГАЗ, ПАЗ, АЗ Урал, НЕФАЗ и др.

Отдел маркетинга и продаж автомобильных компонентов:  
Тел.: (+375 17) 369-82-06, 267-51-61, 267-44-70, тел./факс: 237-65-88.  
e-mail: uts.belomo@mail.ru



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**®