

РЫНОК МОТОРНЫХ МАСЕЛ: КУДА УСКОЛЬЗАЕТ СПРОС?

Российский рынок автомобильных масел условно можно разделить на два сегмента. Первый представлен внутренним производством. В него входят крупные нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании. За счет существующей базы такие компании располагают хорошими возможностями для производства не только автомобильных масел, но и присадок к ним, а также других смазочных материалов.

Основными производителями автомобильных масел среди таких компаний являются: «Роснефть», «Лукойл», «Газпромнефть», Delfin Group, а также «Башнефть» и ряд других компаний. Наряду с крупными нефтяными компаниями, производство автомобильных масел в России также осуществляют небольшие компании.

Во второй сегмент российского рынка автомобильных масел входят иностранные производители. В России их продукция хорошо известна под такими марками, как Castrol, Exxon Mobil, Esso, Shell, Total и другими брендами.

«Главной тенденцией российского рынка автомобильных масел сегодня можно назвать импортозамещение, которое происходит, в том числе, и за счет роста курсов валют. Это, в свою очередь, неминуемо ведет к росту конкурентоспособности отечественного производства, — говорит директор по маркетингу компании Delfin Group Николай Мишин. — Вместе с тем, в настоящее время данный рынок характеризуется снижением и без того невысоких темпов роста. Это связано с усилением кризисных явлений, ростом объемов использования масел с увеличенным ресурсом замены и явным приростом продаж иномарок российской сборки, среди которых доминируют легковые автомобили с повышенными требованиями к экономичности расхода топлива и масел».

Специалисты отмечают усиление позиций отечественных производителей. В частности, они

обращают внимание на профицит отечественного рынка автомобильных и промышленных масел, а также слабый рост этого рынка и явные диспропорции между производством продукции и ее потреблением. По информации компании «Башнефть», собственное производство масел в РФ вместе с импортом превосходит потребление, излишки отправляются на экспорт. Кроме того, российский рынок масел растет очень медленно — всего на 2% в год, что связано как со снижением производственных издержек в промышленности, так и с увеличением межсервисных пробегов автомобилей.

Эксперты Russian Automotive Market Research отмечают: если оценивать соотношение внутреннего производства и импорта, то можно смело сказать, что российский производитель автомобильных масел сегодня дают востребованную продукцию. Однако конкуренцию усиливает начало производства в России масел зарубежными компаниями.

Вместе с тем, существующий сегодня огромный выбор брендов масел, зачастую не способен обеспечить достаточно эффективную работу техники в российских условиях эксплуатации. О том, как предвосхитить потребности клиентов и предложить достойный продукт по хорошей цене, мы побеседовали с Леонидом Араслановым, руководителем отдела дистрибуции ООО «Аймол Лубрикантс» официального представительства бренда AIMOL в РФ и СНГ:

Конкуренция на рынке смазочных материалов для специальных машин зашкаливает, поэтому в сотрудничестве с автотранспортными и строительными предприятиями весомым преимуществом становятся дополнительные услуги и возможности для клиента. Что предлагают дилеры и дистрибьюторы масляных брендов? И нужны ли клиентам сегодня дополнительные услуги?



— **Насколько поднялись цены на вашу продукцию по сравнению с прошлым годом?**

— Цены на всю продукцию AIMOL в рублях повысились примерно на 40%. Связано это, конечно, с падением курса рубля к основным валютам. При этом чтобы смягчить последствия резкого скачка курса, мы стараемся удерживать цены в евро на прежнем уровне и даже снижать, где это возможно, а самые популярные продукты из ассортимента гидравлических масел и моторных масел для грузового транспорта мы планируем производить на российских площадках, что поможет нам в самое ближайшее время сделать эту продукцию по цене более привлекательной для рынка, нежели сейчас.

— **Снизилась ли объемы закупок постоянных клиентов в различных секторах: сотрудничестве с автопроизводителями, дилерами и представителями, конечными клиентами?**

— Мы, как представительство бренда AIMOL, работаем только с дистрибьюторами. Да, безусловно, наши партнеры столкнулись с экономическими трудностями, что отразилось, в том числе, и на объемах закупаемой у нас продукции. Особенно явно эта тенденция прослеживалась в первом квартале 2015 года, и причина падения объема связана не только с ростом цен, но и с тем, что еще в прошлом году многие дистрибьюторы подстраховались и закупили AIMOL в больших количествах. На сегодняшний день ситуация постепенно нормализуется.

— **Как вы поддерживаете своих клиентов в текущей ситуации?**

— Мы стараемся индивидуально подходить к проблемам партнеров. Как я уже сказал, на какие-то продукты мы снижаем цены, насколько это возможно, кому-то предоставляем дополнительные товарные кредиты. Помимо этого, мы представили несколько новых продуктов, которые благодаря инновационным разработкам помогут нашим клиентам снизить затраты за счет увеличения интервалов замены. И конечно, мы рассчитываем существенно улучшить экономику нашего предложения за счет продуктов, которые мы будем производить в России.

— **Расскажите о дополнительных возможностях, которые вы предлагаете клиентам (таких как видео-чек, экспресс-анализ масла, мониторинг состояния узлов и пар трения, поставка оборудования для хранения и дозирования). Какие они дают преимущества? Насколько они реально востребованы?**

— Технической службой поддержки компании ООО «Аймол Лубрикантс» разработана специальная программа, которая способствует продвижению AIMOL среди конечных потребителей — программа мониторинга моторных масел Lube Assist.

Она делится на 2 категории: для новых клиентов и уже существующих. Новым клиентам мы предлагаем провести сравнительные испытания: сначала берется образец смазочного материала, который уже используется, а потом заливается подобранный нашими специалистами продукт AIMOL. Отбор образцов моторного масла для анализа производится с определенной периодичностью, после они отправляются в независимую лабораторию. Тем самым мы не только подтверждаем эксплуатационные качества нашей продукции, но и сокращаем издержки клиента, за счет того, что при использовании AIMOL увеличивается ресурс оборудования и интервалы замены масла.

Основная цель этой программы состоит в сокращении затрат клиента на техническое обслуживание и повышении лояльности к бренду AIMOL, так как клиент убеждается в качестве смазочного материала на деле и продолжает его использовать даже после окончания испытаний. Это бесплатная наша услуга.

Для существующих клиентов мы предлагаем более серьезную программу, цель которой состоит не только в том, чтобы доказать высокие эксплуатационные возможности наших смазочных материалов и преимущества использования AIMOL, но и выявить проблемные зоны в технике клиента, которые он не может определить самостоятельно. Это и неправильная работа топливной аппаратуры, и внутренние утечки антифриза, и наличие пыли в масле при несвоевременной замене или использовании некондиционного воздушного фильтра и др.

Несколько раз мы таким образом обнаруживали, что под видом брендов клиенту поставляли подделки. Т.е. программа Lube Assist охватывает широкий спектр выявления проблем и их анализа, нежели в первом случае, но и времени на это требуется больше.

Так, в течение полугодия мы проводили испытания на грузовиках Scania клиента, занимающегося междугородними перевозками. До AIMOL использовалось синтетическое моторное масло Shell, а замена происходила каждые 40 000 км, что является достаточно большим интервалом в российских условиях. Благодаря переходу на AIMOL Turbo Synth TFE 10W-40 и плановому мониторингу с регулярными отборами проб по программе Lube Assist нам удалось увеличить интервал замены до 100 000 км. Пожалуй, это самый большой из официально зафиксированных интервалов замены моторных масел в России. Для нас это повод для гордости, а для клиента существенная экономия.

Что касается требований, которые мы предъявляем клиентам для участия в программе Lube Assist, то в условиях сегодняшней экономической ситуации жестких ограничений у нас нет. Все решается индивидуально, главное, чтобы проработанная нами работа не носила характер «испытаний ради испытаний». Как производителю, нам, в первую очередь, важно реализовывать свою продукцию.

— **При каких объемах закупок или других условиях, вы предлагаете клиентам бесплатные услуги? И что это за услуги?**

— Продолжая разговор об испытаниях, скажу, что, конечно, нам интересно мониторить предприятия с большим парком относительно новой техники, которая регулярно и качественно обслуживается, но есть и исключения. Например, сейчас мы активно внедряем продукты AIMOL Turbo X Plus 10W-40 и AIMOL Turbo X 15W-40, и до конца 2015 года к компаниям, которые пожелают провести мониторинг именно этих масел в своей технике, мы не будем ставить жестких требований по размеру автопарка.

Помимо этого, нашим дистрибьюторам мы оказываем поддержку, выезжая с обучающими семинарами, которые могут длиться как один день, так и несколько, в зависимости от потребности клиента, а также возможно сопровождение сделки

нашими специалистами, если партнеру необходимо грамотное техническое обоснование, точный подбор, выявление проблем на месте у клиента и т.д. В любом случае, мы открыты для прямого диалога с дистрибьютором, и если нужно решать проблему индивидуально, мы ее решаем.

— **Какие новинки или хиты из вашего ассортимента для коммерческого транспорта и спецтехники вы сегодня активно продвигаете?**

— В первую очередь, хотелось бы отметить следующие продукты, которые мы создали с учетом специфики российского рынка: моторные масла AIMOL Turbo LD CNG 15W-40 и AIMOL Turbo TBN16 15W-40. Это наши уникальные разработки, и мы прилагаем немало усилий для их продвижения. Но на сегодняшний день наиболее интересными для потребителей являются уже упомянутые выше AIMOL Turbo X Plus 10W-40 и AIMOL Turbo X 15W-40. Это хиты в нашем ассортименте, но сейчас мы локализовали их производство в России и подстегнули к ним еще больший потребительский интерес за счет возможности сохранения привлекательной цены.

Кроме того, с переносом производства и сокращением издержек, у нас появилась возможность существенно усилить эксплуатационные характеристики этих продуктов: так, в полусинтетическом моторном масле AIMOL Turbo X Plus 10W-40 мы практически в 2 раза увеличили содержание синтетических компонентов и перешли на ультрасовременную кальциевую технологию в моюще-диспергирующих присадках, а также внедрили инновационные бораты в противоизносных пакетах присадок, улучшив тем самым высокотемпературную испаряемость и т.д.

Так что, несмотря на все трудности, с которыми нам, как любому другому европейскому бренду, приходится сталкиваться, мы продолжаем активно работать и предлагать решения, которые помогут нашим партнерам уверенно чувствовать себя в сложившейся экономической ситуации.



AIMOL - голландский бренд смазочных материалов класса PREMIUM
Официальное представительство бренда в РФ и СНГ ООО «Аймол Лубрикантс»
127550 г. Москва,
ул. Большая Академическая, 44 к. 2
Тел.: +7 495 602 01 74
www.aimol.ru
info@aimol.ru
техническая поддержка support@aimol.ru