ИЮЛЬ–АВГУСТ (7–8) 2018

НОВОСТИ НА АВТОБИЗНЕСА

ЖУРНАЛ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ МАСШТАБ

ШВЕДСКОЕ КАЧЕСТВО
400-ЛЕТНИЙ ОПЫТ

ВИШНЕВОЕ МАСТЕРСТВО
ВПЕРЕДИ – ЧЕМПИОНАТ МИРА

ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО
ОБУЧЕНИЕ НОВОГО ВРЕМЕНИ

АВТОБИЗНЕС с. 8

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОДАЖИ

АВТОРЕМОНТ с. 42

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ
КОНКУРСЫ БЕЗ ПРОИГРАВШИХ

СПЕЦОБОЗРЕНИЕ с. 56

РЕКЛАМА

KYB
Our Precision, Your Advantage

МЕНЯЕШЬ АМОРТИЗАТОР,

МЕНЯЙ И ПРУЖИНУ

ГАРАНТИЯ НА ПРУЖИНЫ ДО 3-Х ЛЕТ
Подробнее на сайте kyb.ru

KYB — официальный спонсор выставки MIMS Automechanika 2018
Приглашаем на наш стенд — павильон Форум, стенд F 251

НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА
ЖУРНАЛ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

Главный редактор
Петр Александрович Левицкий

Заместитель главного редактора
Михаил Калинин

Руководитель проекта, обозреватель
Григорий Мерлин

Редактор отдела новостей
Евгения Воронова

Корреспондент
Дмитрий Верещагин

Обозреватель
Роман Гуляев

Корректор
Алина Соколова

Дизайн и верстка
Студия «Кречет»

Видеопроект
Борис Гришин

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

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

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

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

Материал, отмеченный знаком Р, публикуется на правах рекламы

Подписано в печать 15.08.2018

12+

Директор
Петр Левицкий

Руководитель отдела продаж
Надежда Бабушкина

Руководитель отдела распространения
Владислава Вдовиченкова

Распространение –
по всем регионам России прямой адресной рассылкой

Адрес издателя и редакции:
Москва, ул. Николоямская, д. 49, стр. 5
Для писем:
127434, г. Москва, а/я 89
Телефон: +7 (495) 912-13-42
E-mail: abiznews@abiznews.net
www.abiznews.net

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

В условиях новой реальности мы живем уже четвертый год. Не просили и не заказывали – так на то и реальность, чтобы приходить без спроса. И нравиться нам она тоже не обязана – все равно с ней жить. И первые годы жизни в этой новой реальности показывают, что к этому далеко не все оказались готовы. На первом этапе кризиса, в таком далеком уже 2014-м казалось, что все наладится – само собой или кто-то поможет. На дворе 2018 год, и уже понятно, что само собой не рассосалось и помочь некому. Рассчитывать сейчас можно только на себя.

Реальность в том, что денег стало меньше – и в карманах у клиентов, и в банках. И больше их в ближайшее время не станет – иллюзий тут быть не должно. В такой ситуации надо бы ценить каждую копейку, которая попадает в свой карман… Не тут-то было: даже элементарные навыки коммуникации с клиентом, выявление потребностей и предложение дополнительных услуг все еще не впитались в культуру нашего бизнеса. Разговоры тут не помогут – надо, чтобы каждый сотрудник, от директора до уборщицы, по-настоящему, умом и сердцем понимал, что сейчас и за копейку стоит побороться. Время такое.

Количество квалифицированных сотрудников, кстати, тоже не растет. Вроде бы желающих работать и зарабатывать хватает, но хотеть мало, надо еще и уметь. И эта ситуация тоже не исправится в обозримом будущем – с базовым образованием у нас сами знаете, как обстоят дела. Обучать сотрудников и повышать их квалификацию – актуальная задача для каждого руководителя: готовых взять негде, придется готовить самим, а потом еще и удерживать. Но кадровый дефицит – это тоже часть нашей реальности.

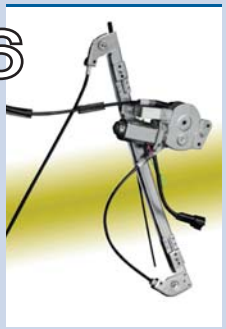
Можно еще долго перебирать многочисленные проблемы и трудности, но достаточно и этих двух: финансы и кадры – это основа основ. Но быть пессимистом не хочется. Рассчитывать, да, можно только на себя, но есть и те, кто готовы помочь. В сложных условиях растет количество спецпредложений, экономичных решений, акций – просто надо внимательно за этим следить и с умом пользоваться. И вот это, пожалуй, особенность реальности нынешнего времени. Сейчас крайне необходимо уметь работать с информацией: знать, откуда ее получать, как выбирать нужное и отсеивать лишнее. Тем более что налицо переизбыток разного рода данных – уж слишком они стали доступны. Пожалуй, именно работе с информацией руководителю надо учиться именно сейчас. В этом спрятаны и деньги, и кадры – новая реальность, она информационная. Зато… Те, у кого получится, будут успешными даже в кризис. А это именно то, чего мы вам от всей души желаем!

Петр Левицкий,
главный редактор

4

НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА

РАЗРАБОТКА, НОРМАТИВЫ, ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА


6

НОВОСТИ АВТОРЕМОНТА

МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ, ТЕХНОЛОГИИ

8

СОБЫТИЕ

ВИРТУАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Компания «Газпромнефть – смазочные материалы» приступила к активному внедрению передовых иммерсивных технологий (например, виртуальной реальности) в сферу корпоративного обучения своих сотрудников и партнеров.

16

СОБЫТИЕ

КРУГОСВЕТКА ЗА 70 ДНЕЙ

В этом году легендарная марка Land Rover отмечает свое 70-летие. Компания подготовилась к проведению юбилейного года и отметилась многими знаковыми событиями, которые призваны сохранить и приумножить лояльность к бренду и способствовать продажам в будущем.

20

АНАЛИТИКА

GROUPAUTO РОССИЯ: ДВАДЦАТЬ ЛЕТ РОСТА И РАЗВИТИЯ

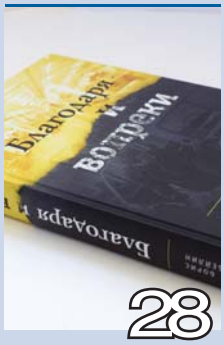
GROUPAUTO Россия – одна из немногих компаний в российском бизнесе, имеющая разработанную стратегию развития как самой Группы, так и ее Партнеров и Поставщиков. 20-летний юбилей, который компания отмечает в этом году, – повод не только для того, чтобы вспомнить прошлое, но и чтобы задуматься о будущем.

26

СОБЫТИЕ

ТРАССА ADM RACEWAY СНОВА В СТРОЮ

Модернизированная трасса подмосковного Комплекса по развитию технических видов спорта ADM Raceway успешно приняла первые официальные соревнования.


28

КНИЖНАЯ ПОЛКА

БЛАГОДАРЯ И ВОПРЕКИ

Вышла в свет книга основателя и руководителя компании «Биг Фильтр» Б.Н. Бейлина с ярким названием «Благодаря и вопреки». В книге автор рассказывает о своем жизненном опыте и делится советами как о профессиональной деятельности, так и о личностном становлении.

32

СОБЫТИЕ

20-ЛЕТИЕ «АУДИ ЦЕНТР ТАГАНКА»

31 июля 2018 г. состоялась пресс-конференция, посвященная 20-летию «Ауди Центр Таганка» – одного из первых официальных дилерских центров Audi в России.

36

ТЕСТ-ДРАЙВ

LAND ROVER DISCOVERY SPORT: ВСЕ В ОДНОМ

Продолжаем серию тест-драйвов новинок компании Jaguar Land Rover моделью, которая всегда привлекала внимание своей универсальностью: Land Rover Discovery Sport.

38

ТЕСТ-ДРАЙВ

LADA VESTA SW: ОЧЕРЕДНОЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ

Старина Бу Инге Андерссон покинул АвтоВАЗ и, в отличие от другого известного скандинавского «мужчины в полном расцвете сил», не обещал вернуться. Впрочем, возвращаться ему и нет особой нужды – в одну реку не войдешь дважды, как говаривали древние мудрецы.

42

СОБЫТИЕ

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ

Представляя российской аудитории обновленный модельный ряд грузовой техники, Scania делает особый акцент на комплексных решениях, предлагаемых клиентам для повышения рентабельности их бизнеса.

50

СОБЫТИЕ

УРАЛЬСКИЙ ФОРУМ

Озеро Тургояк в Челябинской области традиционно становится местом встречи профессионалов отрасли обслуживания коммерческого транспорта. Здесь состоялся очередной, восьмой Уральский форум, организаторами которого выступили GROUPAUTO Россия и Партнер Группы – компания КОМТРАНС.

52

АВТОКОМПОНЕНТЫ

КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ

«Добро пожаловать в Lesjofors!» – традиционно приветствует гостей табличка с небольшим цветочным горшком на въезде в город. Справа – фабрика, слева – несколько домов, и городок заканчивается. Человек неосведомленный не сразу поймет, что в этом небольшом шведском местечке находится европейский центр по производству пружин.

56

СОБЫТИЕ

«ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС ГОДА»

Выявить и поощрить лучших руководителей российских автосервисов – задача конкурса «Лучший автосервис года – 2018», который впервые в этом году и в таком масштабе проводит GROUPAUTO Россия.

62

СОБЫТИЕ

КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛОВ ОТ CHERY

Ежегодные мероприятия по контролю качества работы дилерской сети – одна из главных реперных точек для оценки перспектив дальнейшего развития марки на рынке РФ. С этой целью компания CHERY регулярно проводит конкурс «Мастер года».

СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ АВТОБИЗНЕСА НА Facebook

Издательский Дом «Новости Автобизнеса» и журнал «Грузовой Портал» совместно с Дирекцией выставки ИНТЕРАВТО-2018 проводят Конференцию

КомТрансКОН

«ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ И РЕМОНТА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА»

28 августа 2018 года в МВЦ «Крокус Экспо» (1-й павильон)

В рамках Конференции планируется рассмотреть следующие темы:

Анализ рынка: дооснащение, обслуживание и ремонт, текущее состояние и прогнозы. Передовые технологии диагностики неисправностей комтранса. Регламентные работы: технические особенности и запасные части. Агрегатный и крупноузловой ремонт: рецепт прибыльности. Эффективная СТО коммерческого транспорта: оборудование ремонтной зоны, формирование склада.

Участие в Конференции БЕСПЛАТНОЕ.

Предварительная обязательная регистрация – по адресу электронной почты: abiznews@abiznews.net

РЕКЛАМА В НОМЕРЕ

KYB_2 стр. обложки; Schaeffler_11; ContiTech_13; TEXA_15; Биг Фильтр_19; Премия «Мировые автокомпоненты»_49; Интеравто_59; МИМС_61; Московский международный автосалон_3 стр. обложки; Gates_4 стр. обложки.

GOLF ВОЗВРАЩАЕТСЯ

Поставки хэтчбека Volkswagen Golf на российский рынок, которые прекратились в 2016 г., возобновятся в сентябре текущего года. Точную дату старта продаж, а также комплектации и цены обновленного Golf руководитель марки Volkswagen в России Ларс Химмер, объявивший о возвращении модели, не раскрыл. Volkswagen Golf обновлялся в 2016-м: у хэтчбека обновился дизайн экстерьера, в салоне появились цифровая приборная панель и новая мультимедиасистема. В Европе модель доступна с новым четырехцилиндровым двигателем 1.5 TSI Evo (130 или 150 л. с.) с системой деактивации части цилиндров при малой нагрузке. Также в моторную линейку европейской версии входят бензиновая «тройка» 1.0 TSI (85 или 110 л. с.), дизели 1.6 TDI (115 л. с.) и 2.0 TDI (150 л. с.). Европейцы могут купить трех- и пятидверный хэтчбеки, «универсал» Volkswagen Golf. В России, скорее всего, появится только пятидверный хэтчбек. Двигатель 1.4 TSI (125 или 150 л. с.) был в гамме российского Golf до ухода модели, – он-то, вероятно, и окажется под капотом российского варианта рестайлингового хэтчбека.

HAVAL В ТУЛЕ

В индустриальном парке «Узловая» Тульской области завершилось строительство автозавода Haval. Готовый производственный комплекс включает цеха штамповки, сварки, окраски, сборки, а также цех производства компонентов. До конца августа 2018 г. завершатся работы по строительству дорог и благоустройству территории, а также ввоз оборудования, который планомерно осуществлялся с ноября 2017 г. Осенью и в декабре 2018 г. будут проводиться пусконаладочные работы, ввод предприятия в эксплуатацию запланирован на I квартал 2019 г. На первом этапе завод будет производить 80 тыс. автомобилей в год при локализации 30 %. На втором этапе планируется выйти на максимальную мощность предприятия – 150 тыс. автомобилей в год и увеличить уровень локализации – более 50 %. Первые автомобили, которые встанут на конвейер нового завода, Haval представит в рамках Московского автосалона – 2018.

ГОТОВНОСТЬ НОМЕР ОДИН

Китайская компания GAC Motor объявила о выходе на российский автомобильный рынок. Презентация бренда состоится в рамках Московского автосалона – 2018. С какими моделями компания к нам приедет, пока неизвестно. GAC Motor выпускает большой седан GA8, который на местном рынке предлагается с 2,0-литровым 200-сильным двигателем, работающим в паре с 6-ступенчатым «автоматом»; семиместный внедорожник GS8, который комплектуется теми же агрегатами. Кроме того, в Китае GAC продает компактный кроссовер GS4. Его линейка моторов включает наддувные четырехцилиндровые двигатели рабочим объемом 1,3 и 1,5 л на 137 и 152 л. с. соответственно. Трансмиссии – 5-ступенчатая «механика», 7-диапазонный «робот» с двумя сцеплениями или 6-ступенчатый «автомат».

ОХРАННО-ТЕЛЕМАТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Дистрибьютор автомобилей марки CHERY в России объявляет о партнерстве с компанией «Лаборатория Умного Вождения», разработчиком connected car-решений. Охранно-телематический комплекс с функциями автозапуска двигателя, спутникового мониторинга и управления по каналам GPS и GSM прошел все необходимые тестирования и испытания на корректность работы в кроссоверах CHERY Tiggo 5 и рекомендован производителем к установке. «Лаборатория Умного Вождения» разработала уникальную в мире модульную телематическую систему, в которой совмещены телематические и охранные функции. Такой подход исключает необходимость установки иного дополнительного оборудования, что облегчает для клиента взаимодействие с сервис-провайдерами и снижает нагрузку на его автомобиль. Установив у официального дилера CHERY данное оборудование, владелец кроссовера Tiggo 5 получит возможность дистанционно открывать/закрывать двери и багажник, запускать двигатель и осуществлять удаленную диагностику автомобиля. Информация о техническом состоянии автомобиля в режиме реального времени будет попадать в СТОА, после чего с водителем свяжется менеджер для своевременной записи на ТО. В случае эвакуации, ДТП или попытки угона автомобиля пользователь получит тревожное уведомление. Это позволит оперативно отреагировать и увеличить шансы на спасение автомобиля. Также в мобильном приложении можно в режиме онлайн узнать не только местоположение транспортного средства на карте, но и уровень топлива, заряда аккумулятора. Помимо этого, возможности телематической платформы позволят оценить манеру вождения, а именно: соблюдение скоростного режима, резкие торможения и ускорения и другие факторы, влияющие на безопасность движения. Проанализировав и внеся корректи-

ровки в свое поведение на дороге, автовладелец сможет снизить затраты на топливо. Еще один важный плюс: страховые компании предоставляют скидки на КАСКО по риску угона, которые могут достигать 80 %, владельцам автомобилей с предустановленными телематическими и противоугонными системами «Лаборатории Умного Вождения».

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПАСПОРТА

Первые два электронных паспорта транспортных средств оформлены в России с момента запуска системы ЭПТС с 1 июля. Планировалось, что с июля в стране будет запущен переходный период до 1 ноября 2019 г., в течение которого все участники процесса в рамках ЕАЭС будут постепенно включаться в систему. АО «Электронный паспорт» поясняло, что перемены с июля 2018 г. не коснутся всех автовладельцев сразу и не изменят привычную логику их поведения, так как первое время бóльшая часть автомобилей по-прежнему будет продаваться с бумажными ПТС. Минпромторг принял все нормативные правовые акты, необходимые для оформления ЭПТС, но в МВД России не утвержден порядок совершения регистрационных действий на основании электронных паспортов. Соответствующий Приказ МВД России, направленный для государственной регистрации в Минюст России, возвращен для доработки. Отсутствие порядка применения сотрудниками регистрационных подразделений ГИБДД сведений из электронных паспортов пока не позволяет приступить к их практическому применению. В настоящий момент проведено тестирование системы электронных паспортов (АС СЭП) с автопроизводителями, импортерами и другими заинтересованными органами и организациями. По данным АО «Электронный паспорт», на постоянной основе в тестировании принимают участие более 100 организаций, в том числе все крупнейшие автопроизводители, которыми успешно оформлено свыше 20 тыс. тестовых электронных паспортов.

АВТОВАЗ ОДОЛЖИТ RENAULT

АВТОВАЗ предоставит Renault Finance S.A («дочка» группы Renault) заем до 10 млрд руб. на срок до марта 2023 г., следует из материалов российской компании. Стороны заключили соответствующий договор 15 августа 2018 г. При этом компания отмечает, что Совет директоров АВТОВАЗа не рассматривал сделку. В настоящее время компания Renault является контролирующим акционером Alliance Rostec Auto B.V. с долей участия 61,09 %, при этом Alliance Rostec Auto B.V. владеет в АВТОВАЗе долей в 83,53 %. Таким образом, Renault косвенно через Alliance контролирует 51 % АВТОВАЗа. Renault владеет 100 % компании Renault Finance S.A.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

В Гудвуде, известном британском центре автоспорта, завершился европейский тур автопробега «На100ящий вызов» под девизом «Geely выходит на мировой рынок при поддержке «Шелл». По окончании автопробега Geely и «Шелл» подписали Соглашение о глобальном стратегическом сотрудничестве, открывающее новые направления совместной работы, которая теперь не ограничивается областью моторных масел. Соглашение представляет собой дорожную карту взаимодействия двух компаний в научно-исследовательских разработках, выходе на новые рынки и увеличении рыночной доли, сотрудничестве в области автоспорта и социальных программ. Кроме того, Geely и «Шелл» будут сотрудничать в области цифровых технологий и новой энергии. Geely и «Шелл» сотрудничают в области разработки моторных масел для двигателей автомобилей Geely с 2006 г. Совместная работа охватывает производство, сервис, спортивные мероприятия, зарубежные продажи.

FUJIKURA УХОДИТ

Японская компания Fujikura в ближайшие несколько месяцев закроет предприятие по производству кабелей для автомобилей в Чебоксарах. Данное решение принято из-за экономической нерентабельности деятельности компании в связи со скачками курса евро к рублю и снижением покупательской способности на автомобильном рынке. В настоящее время Правительство Чувашии ведет переговоры с компанией APTIV по вопросу локализации на территории республики производства электротехнических изделий для автомобильной промышленности. Напомним, японская компания Fujikura открыла завод в Чебоксарах в октябре 2015 г. Предприятие по производству жгутов проводов поставляло свою продукцию для автомобильного концерна Volkswagen. Объем инвестиций в реализацию проекта составил более 260 млн руб.

ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ

Компания «Мишлен» представляет новую сверхскоростную шину MICHELIN Pilot Sport Cup 2 R (R – Racing), созданную специально для обладателей спортивных мощных автомобилей. Эта сверхскоростная шина, разработанная для использования в условиях гоночного трека, также сертифицирована для эксплуатации на дорогах общего пользования. Инновационные технологии, которые применялись при ее разработке, обеспечивают водителям возможность более быстрого прохождения круга и улучшенную управляемость. В производстве MICHELIN Pilot Sport Cup 2 R применяются резиновые смеси, испытанные в спортивных шинах MICHELIN для кольцевых гонок, что и позволило достичь таких высоких эксплуатационных характеристик в шине, сертифицированной для эксплуатации на дорогах общего пользования. Новый дизайн рисунка протектора MICHELIN Pilot Sport Cup 2 R специально адаптирован к использованию на сухом покрытии. Увеличение количества резиновой смеси во внешней плечевой зоне и уменьшение ширины водоотводных канавок в центральной части протектора позволили увеличить площадь контакта на 10 % и повысить жесткость шины. Таким образом удалось добиться улучшения точности рулевого управления и повышения уровня сцепления с дорогой. Шины MICHELIN Pilot Sport Cup 2 R будут поставляться в качестве опциональной комплектации на автомобили Porsche 911 GT2 RS и Porsche 911 GT3 RS в размерностях 265/35 R20 (99Y) и 325/30 ZR21 (108Y). Омологация для установки на первичную комплектацию будет подтверждена позднее.

БЮДЖЕТНЫЙ СЕГМЕНТ

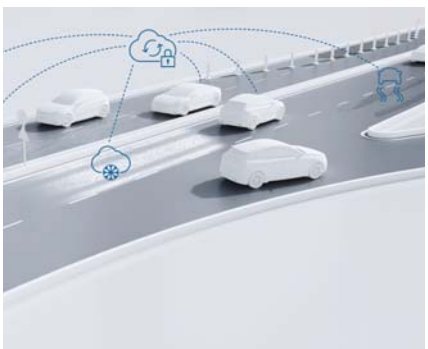
Производитель премиальных моторных масел Castrol выводит на российский рынок полностью синтетическое моторное масло Castrol GTX 5W-40 A3/B4. Новый продукт дополнит линейку Castrol GTX, которой в 2018 г. исполняется 50 лет, и станет первым в России полностью синтетическим моторным маслом Castrol, предназначенным для бюджетного сегмента. Castrol GTX 5W-40 A3/B4 разработано для использования в автомобилях иностранного и отечественного производства и предназначено для двигателей таких популярных моделей, как Renault Logan, Renault Sandero, Renault Duster, Skoda Rapid, VW Polo, LADA Vesta, LADA Largus, Nissan Almera, Chevrolet Niva и др. Castrol GTX 5W-40 A3/B4 подходит для применения в бензиновых и дизельных двигателях, в которых производитель рекомендует использовать смазочные материалы, соответствующие классу вязкости SAE 5W-40 и спецификациям ACEA A3/B4, API SM/CF или более ранним. Оно одобрено к использованию в автомобилях, требующих применения моторных масел класса качества: Renault RN 0700/RN 0710, VW 502 00/505 00. Линейка Castrol GTX специально разработана для автомобилей, которые эксплуатируются в тяжелых условиях, таких как частая работа двигателя в режимах «остановка-движение» («стоп-старт»), низкое качество топлива, суровый климат и увеличенные интервалы замены масла. Продукты серии Castrol GTX обладают усиленными моющими свойствами и обеспечивают превосходную защиту двигателя автомобиля от образования опасных отложений. Новое моторное масло расширит линейку Castrol GTX в России, которая до этого была представлена смазочным материалом Castrol GTX Ultraclean 10W-40 A3/B4 с синтетическими компонентами. Новое моторное масло Castrol GTX 5W-40 A3/B4, как и другие смазочные материалы Castrol для автомобилей, производится на одном из заводов компании в Европе и экспортируется на территорию России. Продукт будет доступен для потребителей в канистрах объемом 1,0 и 4,0 л, а также в бочках объемом 60 и 208 л для оптовых покупателей и станций технического обслуживания.

ПОГОДНЫЙ СЕРВИС

Для уверенной и безопасной езды водителю важно «чувствовать» автомобиль и дорогу. Этого можно достичь благодаря передаче системам автоматизированного управления транспортным средством данных о погодных условиях на дороге. С этой целью Bosch разрабатывает специальный погодный сервис. Разработка ведется совместно с финской метеорологической службой Foreca, которая более двух десятков лет специализируется на составлении прогнозов погодных условий на дороге. В отличие от традиционного прогнозирования погоды новый сервис от Bosch анализирует множество вариантов прогноза. Bosch планирует запустить сервис в 2020 г. Сначала он будет работать только на основе получаемых от партнера погодных данных. Затем, по мере подключения к сервису автомобилей, в базу данных добавятся их собственные погодные наблюдения.

В автомобилях, включая беспилотные транспортные средства 4-го уровня, согласно классификации Сообщества автомобильных инженеров (SAE), решение о том, может ли автомобиль двигаться без контроля пилота, зависит от таких факторов, как тип дороги, диапазон скорости и метеорологические условия. В робомобилях будущего подобное решение также будет основываться на данных погодного сервиса от Bosch, благодаря которым автопилот своевременно будет обеспечен информацией о том, каких погодных условий следует ожидать.

Создание погодного сервиса от Bosch будет осуществляться в несколько этапов. К 2020 г., когда планируется его запуск, вряд ли удастся подключить к платформе достаточное количество автомобилей. По подсчетам Bosch, чтобы обеспечить эффективную работу сервиса только на протяжении 80 тыс. км европейских дорог, в нем должны обмениваться данными около 20 млн машин.

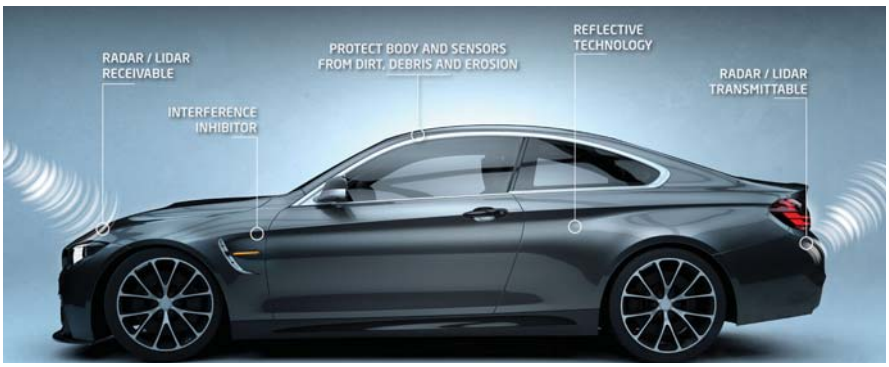


СОТРУДНИЧЕСТВО В СЕТИ

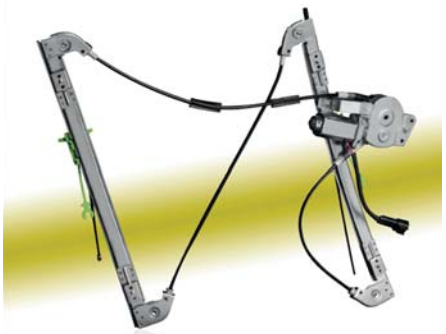
Шины Continental появились в российской сети мультибрендовых автосервисов Euro Repar Car Service. В продаже представлены все модели из летней и зимней линейки для российского рынка, причем модификациям для холодного сезона здесь будет уделяться особое внимание. Международная сеть Euro Repar Car Service принадлежит концерну PSA Group. Она рассчитана на послепродажное обслуживание автомобилей не только родственных французских брендов, но и других известных и популярных марок. Главным образом сеть стремится привлекать владельцев автотранспорта с истекшим сроком гарантии, предлагая диагностику, обслуживание и ремонт с высоким качеством, как у официальных дилеров, но по заметно более выгодной цене. Весной 2018 г. первый российский технический центр открылся в Москве, планируется, что в течение пяти лет число станций в нашей стране достигнет 500, а общее количество центров по всему миру подойдет к 10 000-й отметке к 2021 г. Особое место в формировании выгодной ценовой политики сети Euro Repar Car Service занимает собственный бренд автокомпонентов Eurorepar, разработанных и произведенных в сотрудничестве с ведущими мировыми производителями. На летние и зимние шины Continental должны прийтись значительные объемы продаж «резины» в этом канале сбыта.

ХОРОШО ВИДНО

Чтобы транспортные средства могли «видеть» друг друга на дороге, автомобильное покрытие должно быть отражающим. На сегодняшний день автономные системы обнаружения, называемые LiDAR, легче определяют транспортные средства, окрашенные в светлые цвета благодаря более высокой отражающей способности таких цветов. StarLite – автомобильный цвет Axalta 2018 г. – является хорошим примером такого покрытия. Кроме того, цвет содержит перламутровые эффектные частицы, которые еще больше повышают его отражающую способность. Помимо высокой отражающей способности, которая позволяет автономным автомобилям обнаруживать друг друга, покрытия также должны позволять получать и передавать лазерные сигналы через слои краски без помех. Датчики будут покрыты ЛКМ, поэтому их рецептура должна позволять сигналам проходить сквозь покрытие. Если это будет достигнуто, автопроизводители не только получат больше возможностей в плане размещения датчиков на кузове автомобиля, но и будут испытывать меньше конструктивных ограничений при разработке новых транспортных средств. Покрытия должны обеспечивать привлекательный внешний вид и быть износостойкими. Кроме того, предлагаемые решения должны быть доступны в различной цветовой гамме, чтобы автолюбители могли выбрать цвет автомобиля в соответствии со своими предпочтениями. «Как участник рынка лакокрасочных покрытий для автомобилей, Axalta полностью вовлечена в решение данных проблем. Мы знаем, где могут возникнуть трудности, и уже работаем над решением», – отметил старший вице-президент и технический директор компании Axalta Барри Снайдер.



ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СТЕКЛОПОДЪЕМНИКИ



Компания Magneti Marelli Aftermarket опубликовала новый каталог электрических стеклоподъемников и запасных частей для электрических стеклоподъемников. Каталог насчитывает более 1200 артикулов, обеспечивающих покрытие внушительного модельного ряда автомобилей. Столь широкий ассортимент способен удовлетворить каждодневные потребности сервисных центров и магазинов розничной продажи запасных частей. Новое комплексное предложение от Magneti Marelli включает более 600 наименований стеклоподъемников в сборе и 550 наименований механизмов для самых разных моделей автомобилей. В качестве наиболее важных новинок можно отметить 36 вариантов предустановленных на дверную панель механизмов стеклоподъемника, значительно ускоряющих процедуру ремонта. Еще одно не менее важное пополнение, повышающее эффективность ремонта, – 30 наименований моторов стеклоподъемника. Новый каталог Magneti Marelli на 2018 г., доступный как в печатном формате, так и в цифровой версии, отличается более современным графическим дизайном. Буквально для всех продуктов созданы новые фотографии и описания. Благодаря обновленному формату данных процесс поиска и подбора необходимой детали стал более интуитивным и легким.

Михаил КАЛИНИН

Компания «Газпромнефть – смазочные материалы» приступила к активному внедрению передовых иммерсивных технологий (например, виртуальной реальности) в сферу корпоративного обучения своих сотрудников и партнеров. Данный проект, реализуемый совместно с компаниями HTC и Modum LAB, обеспечивает разработку и интеграцию цифровых учебных программ, позволяющих максимально сосредоточиться на образовательном процессе.

ВИРТУАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Компетентность и профессионализм – сегодня это, безусловно, ключевые факторы успеха. Тем более в такой технологически сложной области, как производство и дистрибуция современных смазочных материалов. На каждом этапе, на каждой фазе жизненного цикла продукта, от его создания до использования потребителем, требуется наличие высококвалифицированных специалистов своего дела, обеспечивающих реализацию задач на самом высоком качественном уровне, говорим ли мы собственно о производстве, дистрибуции или же о применении смазочных материалов. Поэтому «Газпромнефть-СМ» всегда уделяет особое внимание подготовке таких специалистов, ориентируясь на самые прогрессивные и действенные методики.

Прямым следствием подобного подхода стало использование в процессе обучения иммерсивных технологий. Это решения, размывающие грань между реальным и виртуальным миром, позволяющие бизнесу, среди прочего, многократно симулировать различные этапы производственных процессов для обеспечения максимального уровня сервиса конечному потребителю.

Данные технологии наилучшим образом отвечают потребностям компании с точки зрения широты охвата аудитории и возможностей эффективного донесения до нее довольно значительных объемов чрезвычайно важной информации. Ведь что такое «Газпромнефть-СМ» сегодня? Сегодня это один из глобальных операторов международного рынка смазочных материалов, изготавливающий свою продукцию на 6 производственных площадках в России (заводы в Омске, Ярославле, Нижнем Новгороде и Фрязине), в Италии и Сербии, а также по программам аутсорсинга на предприятиях, расположенных в Европе. Общий объем выпуска составляет 600 тыс. т высококачественных масел, смазок и технических жидкостей в год. Ассортимент включает 600 наименований масел и смазок для всех секторов рынка (более 2500 товарных позиций). Продукция имеет свыше 250 одобрений ведущих производителей техники: КАМАЗ, BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Volvo, Renault, General Motors, Cummins, MAN, ZF, Bosch Rexroth и др.

На данный момент «Газпромнефть-СМ» занимает 16 % рынка смазочных материалов России, а также работает в странах СНГ и Балтии, Европе, Центральной и Юго-Восточной Азии, Африке, Южной Америке и др. Всего продукция компании представлена в 75 странах мира. У нее около 100 млн конечных потребителей.

Вы представляете себе масштаб деятельности? Вы представляете, сколько человек, сколько специалистов, рассредоточенных в буквальном смысле слова по всему миру, в нее вовлечено? И это не только непосредственно сотрудники компании, это еще и участники товаропроводящей сети, персонал компаний-дистрибьюторов, станций технического обслуживания, использующих материалы «Газпромнефть-СМ» в своей повседневной работе, и т. д.

Но это только одна сторона медали. Другая сторона – компетентность. Выпускаемая «Газпромнефть-СМ» продукция – это эксплуатационные жидкости, используемые в очень сложных,

Александр Трухан

высокотехнологичных агрегатах на воздушном, наземном и водном транспорте, в спецтехнике, энергетике, различных устройствах и агрегатах промышленного, индустриального и прочего назначения.

То есть компании нужно не только обучить большое количество людей, но и дать им внушительный комплекс разноплановой информации, содержащей самые актуальные, самые свежие сведения как о самих продуктах, так и об их применении. Причем эта информация регулярно обновляется. На глобальном рынке масел сейчас где-то около 5 тыс. спецификаций в области требований к соответствию продукции, при этом производители техники каждый год вводят от 50 до 70 новых. Все это тоже нужно своевременно доносить до потребителей, механиков, мастеров, дистрибьюторов и т. д.

Вот и выходит, что учить нужно много, учить нужно очень вдумчиво, постоянно контролируя качество и результаты этого обучения.

Еще пять лет назад «Газпромнефть-СМ» проводила около 370 тренингов ежегодно – практически каждый день по одному тренингу, а два года назад их число (включая обучение мастеров, эксплуатантов, специалистов техобслуживания, партнеров и пр.) дошло до 1000. Для оптимизации образовательного процесса была создана G-Energy Academy, название которой напрямую указывает на флагманский продукт компании.

Взяв за основу классические образовательные методики, специалисты Академии довольно быстро пришли к пониманию того, что с таким географическим охватом и таким количеством потребителей одними лишь этими методиками просто физически невозможно организовать надлежащее выездное обучение сотрудников, партнеров и клиентов. Поэтому G-Energy Academy внедрила дистанционную форму обучения.

Александр Трухан, генеральный директор «Газпромнефть – смазочные материалы»:

– Совершенно очевидно, что требуемый для подобающего сопровождения продаж и эксплуатации нашей продукции объем знаний постоянно растет. Сегодня уже нельзя поставлять эксплуатационные материалы: масла, смазки, антифризы и т. д.– и не предоставлять необходимый сервис. Поэтому нашим потребителям в 75 странах мира мы предлагаем максимально возможный комплекс сервисов и поддержки, в связи с чем численность обучаемых также неуклонно увеличивается.

Основав G-Energy Academy, мы взяли за основу классическую модель, но при помощи технологий дали образовательным программам новую жизнь, позволив обучаться в ней специалистам из разных стран. В ближайшем будущем образовательный процесс пойдет более чем на 40 языках мира, и это не предел. Мы планируем регулярно добавлять новые языки – языки тех стран, в которых мы работаем.

Энергичная тренинговая деятельность по внедрению знаний, несомненно, связана с очень существенными затратами. «Газпромнефть-СМ» реализует свою продукцию на нескольких континентах, поэтому расходы на переезды ответственных за обучение сотрудников колоссальны. Но самое бесценное – это время. Его не купишь, в деньгах не измеришь. Именно сэкономленное посредством программ виртуального обучения время является одним из основных факторов, выступивших стимулом к интеграции иммерсивных технологий.

Александр Трухан:

– Прогрессивные технологии дают возможность более рационально подходить к финансированию: снижая с их помощью затраты, высвобождая время преподавательского состава, мы получаем возможность сэкономленные средства обращать на пользу дела. Таким образом, активное использование технологий виртуальной реальности позволит нам в ближайшие два года значительно повысить эффективность обучения, а по наполнению – в 4–5 раз увеличить число обучаемых.

СЦЕПЛЕНИЕ

LuK RepSet - ремонтное решение от лидера рынка.

Надежное решение практически для каждого автомобиля. Исключительное качество всех компонентов обеспечивает простоту установки. Являясь признанным поставщиком автопроизводителей, Schaeffler представляет инновации, обеспечивающие сильное будущее отрасли автомобилестроения.

Больше информации:
www.schaeffler.ru/aftermarket
www.repxpert.ru

LUK INA FAG RUVILLE

SCHAEFFLER

Дмитрий Кириллов, президент Modum LAB:

– Иммерсивные технологии, простыми словами, – это технологии, объединяющие виртуальный и реальный мир и погружающие человека внутрь цифровой среды, обеспечивая полный эффект присутствия. В ландшафт корпоративного обучения они легко встраиваются на уровне практических кейсов. Создаются любые условия и ситуации, которые долго и дорого воспроизводить в реальной жизни, а некоторые из них – вообще невозможно, в частности в сфере промышленной безопасности.

Практика, в которую мы погружаем человека, с точки зрения виртуальной реальности позволяет создать полностью цифровую среду, где отрабатываются разнообразные навыки. В свою очередь, дополненная реальность – это возможность сопровождать действия человека всевозможными подсказками, как ему выполнять те или иные операции. В частности, на этапе адаптации нового сотрудника при помощи дополненной реальности мы можем помочь наставнику ускорить цикл адаптации, помочь человеку работать не с виртуальным, а уже с реальным объектом, обучить пониманию того, как ему эту работу выполнять, сокращая человеческие риски.

Инвестируя в проект свыше 20 млн руб., планируется обучить около 12 тыс. специалистов компаний – партнеров и дистрибьюторов продукции «Газпромнефть-СМ». Причем по результатам этого обучения будет проведен полноценный контроль в виде тестирования полученных знаний.

На данный момент в образовательный процесс G-Energy Academy интегрировано уже 8 программ, использующих иммерсивные технологии, обеспечивающие полный эффект присутствия в виртуальной среде.

Александр Трухан:

– Сегодня мы активно создаем сеть фирменных станций техобслуживания G-Energy Service. Для них, кроме поставки высококачественной продукции, очень важен вопрос предоставляемых нами сервисов, среди которых подготовка персонала занимает одно из первостепенных мест. Поэтому разработана специальная образовательная программа для сотрудников этих станций. Она включает целый ряд обучающих модулей – от встречи потребителя и умения общаться с клиентом до собственно технологий обслуживания автотехники. Кроме того, есть обучение раскладке продукции в магазине. Безусловно, оно достаточно выверено с точки зрения мерчендайзинга. Есть виртуальные экскурсии по нашим предприятиям. Помимо этого, в модулях представлено обучение по нашим маркетинговым активностям, отбору проб масла и т. д. Все эти 8 программ уже полноценно работают, и мы идем дальше, внедряя как новые программы, так и новые языки.

Инна Митина, руководитель G-Energy Academy:

– Обучение – это не статичный процесс, оно очень динамично. Каждый сотрудник G-Energy Service проходит определенный образовательный курс в соответствии с так называемым портретом компетенции. Виртуальная реальность – часть этого курса. При этом, несомненно, надо понимать, что иммерсивные технологии – это, образно говоря, не таблетка от всех болезней. Это один из широкого круга инструментов, возможно, один из самых мощных, но далеко не единственный в нашем распоряжении.

Программы пишутся постоянно, перечень их регулярно пополняется. Повторюсь – это очень динамичная вещь. Виртуальная реальность позволяет все делать очень быстро и сразу доносить до всех.

Специалисты отмечают: довольно важный кейс – это качественная приемка клиентов и правильная коммуникация. Примененное самообучающееся нейросетевое решение позволяет в виртуальном пространстве общаться с клиентом, непосредственно разговаривать. «Виртуальный заказчик» даже может капризничать, когда мастер долго молчит и не отвечает, он начинает раздражаться, т. е. все как в реальной жизни. Такое обучение очень важно, потому что многие специалисты автотехобслуживания – технически отлично подкованные, профессионально безупречно компетентные, выполняющие свою работу без малейших нареканий – в коммуникации с автовладельцем не особо сильны и имеют некоторые проблемы. Иммерсивные образовательные программы G-Energy Academy помогают им решить эти проблемы, стать более коммуникабельными, открытыми, показав, что в этом нет ничего страшного.

Инна Митина:

– Современный человек не хочет много знать, но он хочет контролировать и понимать, что происходит с его автомобилем. Он хочет, чтобы

ему доходчиво и грамотно объяснили, что произошло. Должна быть открытость. Мы как раз учим правильно помогать клиенту.

Ситуация разыгрывается от начала до конца: клиент звонит по телефону, чтобы записаться, и уже с самого первого этапа необходимо научиться правильно с ним говорить дистанционно. Потом он появляется лично, обучающийся сотрудник G-Energy Service проходит к его автомобилю – он в очках внутри виртуальной реальности, это полноценная 3D-модель некоего условно-стандартного G-Energy Service, с оборудованием, с какими-то людьми, перемещающимися на заднем фоне. Кипит работа, что-то происходит вокруг, а в центре этой виртуальной модели – автовладелец и мастер.

Дмитрий Кириллов:

– В ряде симуляций, направленных на развитие софт-скилс, используются особого рода нейросети. Это различные диалоговые боты, когда человеку нужно общаться с клиентом в контексте определенной ситуации, отрабатывать непосредственно переговорные навыки, работу с возражениями.

Причем, что примечательно, существующие технологии позволяют в данном процессе принять участие сразу нескольким людям. Если нужно обучить, например, определенным операциям, которые выполняются несколькими механиками одновременно, их можно смоделировать уже не с ботом, а с реальным коллегой, также находящимся в той же виртуальной среде. Сейчас такие кейсы у G-Energy Academy в разработке, и скоро они появятся.

Инна Митина:

– Клиент в описанном кейсе – бот. Пока бот. Но технически его можно сделать человеком. Это нужно в ряде случаев, когда ситуация очень специфическая либо когда нужно персонально проследить реакции конкретного человека. Предоставляется отличная возможность: один обучаемый находится, например, в Магадане, другой – в Калининграде, а в виртуальном пространстве они вместе обслуживают клиента или один из них выступает в роли автовладельца и они живо дискутируют друг с другом в при-

На правах рекламы

емке, настаивая на своем. Это очень интересно.

Дмитрий Кириллов:

– Что касается многопользовательского взаимодействия, то сейчас система позволяет полнофункционально собирать одновременно более 25 человек. Эти люди могут полностью коммуницировать друг с другом интерактивно. Если нам необходим другой формат, например в режиме условной пресс-конференции, когда действие производят только несколько персонажей, то это от сотен до нескольких тысяч участников в рамках одного виртуального слоя.

А еще появится программа, которую можно будет скачать в популярных магазинах мобильных приложений, представляющая собой не интерактивную, а в формате простого видео 3D-экскурсию по омскому предприятию «Газпромнефть-СМ». Ее можно будет посмотреть на любом кардборде, даже дома. То есть все эти цифровые инновации – уже не далекое неопределенное «завтра», а вполне реальное (хоть и виртуальное) настоящее. Оно уже наступило, оно уже доступно, и его надо смело использовать.

Инна Митина:

– Очень удобно то, что обучение с применением иммерсивных технологий осуществляется без отрыва от производства. Надеваешь очки – и переносишься в другое пространство. Не получилось один раз – можно попробовать еще. Это очень эффективно с точки зрения затрачиваемого времени.

Дмитрий Кириллов:

– Контент недостаточно просто придумать. Нужно очень четко понимать, иметь очень квалифицированную команду, чтобы он заработал, чтобы он отвечал целям бизнеса, реально давал положительный результат и мог легко эксплуатироваться. Только тогда можно полноценно перенести практику в виртуальный слой, дать возможность человеку поошибаться, понимая, как нужно себя вести в критических ситуациях, как распределять эмоциональную нагрузку.

Когда мы можем людей потренировать, обучая различным диалоговым методикам, переговорным приемам, – это тоже очень большая, важная вещь для тех, кто продает продукт компании или услуги. Фактически они взаимодействуют с конечным потребителем, и от того, насколько хорошо они обучены, насколько хорошо они натренированы, зависят правильность контакта и его эффективность.

Еще можно организовывать виртуальные совещания, когда мы получаем дополнительные возможности дистанционно проводить встречи, большие коллоквиумы.

Практически схема реализуется более чем просто. У «Газпромнефть-СМ» очень широко развита дистрибьюторская сеть – именно дистрибьюторы, получив все атрибуты виртуальной реальности (очки, программное обеспечение, аксессуары и пр.) от G-Energy Academy, и будут предоставлять их обучающимся.

Александр Трухан:

– Успех нашего бизнеса заключается в синергии производства качественной продукции и предоставления потребителям современных сервисных программ. Наша компания выстроила высокотехнологичное производство, а теперь мы системно повышаем компетенции нашей дистрибьюторской сети. С этой целью мы развиваем образовательные проекты. Нам важно, чтобы наши партнеры в любой стране мира имели доступ к базе знаний G-Energy Academy. Виртуальная среда позволяет нам значительно сокращать время и затраты на обучение, при этом многократно повышая его эффективность.

Дмитрий Кириллов:

– Шансы на развитие и финансовое долгожительство имеют компании, стремящиеся создавать и предлагать инновационные, эффективные и конкурентоспособные на глобальном рынке продукты. Таким компаниям нужны нестандартные решения, такие как иммерсивные технологии, помогающие моделировать различные этапы производственных процессов и таким образом поднимающие сервис для конечного потребителя на максимальный уровень. Современный бизнес опирается на новейшие технологии не только в том, что касается непосредственного создания продукта, но и в улучшении других бизнес-процессов, поскольку они позволяют экономить материальные ресурсы, время, необходимое для оперативной разработки и вывода на рынок новых продуктов.

Таким образом, виртуальные технологии кардинально меняют образовательные процессы. Они вносят новые методы донесения информации и контроля ее усвоения, обеспечивают отработку новых компетенций, причем все это в очень увлекательной форме, предоставляя обучающемуся возможность заинтересоваться преподаваемым материалом. А

TEXA Navigator NANO S
Путеводная звезда в мир диагностики...

Вы делаете первые шаги в сложный и интересный мир диагностики, Вам просто необходим прибор от TEXA. Он будет Вашим другом и учителем, он поможет Вам разобраться и понять, как работают современные электронные системы, научится работать с интерактивными электрическими схемами, пользоваться лучшими техническими справочниками. Шаг за шагом он проведёт Вас по самым сложным регулировкам и функциям программирования.

Navigator NANO S - он будет Вашим первым... И любимым...

Диагностический прибор TEXA Navigator NANO S (D08614) с программным обеспечением IDC5 CAR Plus - 85000 рублей

Вы получаете:
- Европейское оборудование;
- 2 года гарантии;
- Диагностика легковых автомобилей и LKW;
- 400000 выборов из марок, моделей и систем;
- Интерактивные электрические схемы;
- Карты работы систем;
- Уникальная система автоматического сканирования TGS3;
- Протокол для программирования PASS-THRU;
- Бесплатное обучение;
- 12 месяцев технической поддержки CallCenter;

Дополнительно Вы можете получить:
- Технические бюллетени;
- Уникальную поисковую систему решённых проблем;

Подробнее о приборе:
https://www.texa.ru/products/navigator-nano-s

Карта покрытия (необходимо пройти регистрацию):
https://www.texa.ru/diagnostic-coverage

По всем вопросам обращайтесь в офис TEXA:
https://www.texa.ru/company/contacts

www.texa.ru

TEXA

В этом году легендарная марка Land Rover отмечает свое 70-летие. Компания подготовилась к проведению юбилейного года и отметилась многими знаковыми событиями, которые призваны сохранить и приумножить лояльность к бренду и способствовать продажам в будущем. Одним из самых удачных проектов в этом направлении стала экспедиция «Вокруг света за 70 дней с Land Rover».

Григорий МЕРЛИН

КРУГОСВЕТКА ЗА 70 ДНЕЙ

Стартовав 7 июня в центре Jaguar Land Rover Experience, команда на экспедиционных Land Rover проехала по территории Российской Федерации. За первую неделю пути она посетила Чебоксары, Уфу, Курган, Омск, Новосибирск, Красноярск, Иркутск и Улан-Удэ, а затем направилась в Монголию, Китай и страны Восточной Азии. Спустя три недели с начала экспедиции экипажи достигли первого антипода недалеко от китайского города Эньши. Там, на каменистом речном берегу, был установлен флаг Land Rover, чтобы отметить пересечение одной из важнейших вех всего путешествия.

Маршрут экспедиции был построен в соответствии с международными стандартами кругосветных путешествий: поездка началась и закончилась в одном и том же месте, пройдя через два антипода – географические точки, расположенные ровно на противоположных сторонах планеты. Всего экипажи посетили около 100 городов, проделав путь в 70 тыс. км по всему земному шару: 36 тыс. по дорогам на Land Rover Discovery и еще 34 тыс. – по воздуху. За рулем члены команды провели в общей сложности 500 часов. В ходе поездки они заправились на 169 различных станциях и лишь трижды остановились по требованию сотрудников полиции для проверки документов. За 70 дней и 70 тыс. км экипажи не пробили ни одного колеса. Для поддержки тонуса и бодрости духа за время, проведенное в поездке, команда выпила 500 л кофе и 130 л молочных коктейлей, а также съела 360 бургеров в самых разных уголках мира.

Пройдя через Лаос, Таиланд и Малайзию, маршрут завершился в Сингапуре. В общей сложности по странам Азии команда проехала более 11 тыс. км, затем перелетела на третий континент – в Австралию. Там путешественники провели неделю, проехав по океанскому по-

Автомобилем проекта был выбран Discovery пятого поколения. Передовые технологии и внедорожные возможности прекрасно сочетаются с продуманным и стильным дизайном автомобиля. Проходимость модели обеспечивается целым рядом интеллектуальных функций. В частности, система Terrain Response гарантирует непревзойденное сцепление со всеми типами дорожного покрытия, а система контролируемого движения под уклон Hill Descent Control и технология All-Terrain Progress Control, работающая как круиз-контроль в диапазоне от 2 до 30 км/ч, позволяют водителю не отвлекаться от рулевого управления на сложных участках трассы. Все это помогло участникам экспедиции с легкостью и комфортом преодолевать жаркие пустыни и форсировать вброд реки, карабкаться по каменистым горным дорогам, проезжать по грунтовым тропам и просто наслаждаться асфальтом скоростных шоссе.

бережью около 2 тыс. км. Оттуда экспедиция направилась в Южную Америку, где спустя 21 день после посещения Эньши экипажи достигли чилийского города Ла Серена, где находится второй антипод.

Восьмую неделю кругосветного путешествия экипажи провели в США. За шесть дней они проделали путь в 6,5 тыс. км от западного до восточного побережья и посетили 11 разных штатов и 9 крупных городов. После этого команда пересекла Атлантику, чтобы исследовать последний континент на своем пути – Африку. Несколько дней экипажи провели в Марокко, проехали Гибралтар и вернулись в Европу. За последнюю неделю экспедиция пересекла территорию Испании, Андорры, Франции, Швейцарии, Лихтенштейна, Австрии, Германии, Чехии, Польши и Беларуси. Весь путь по европейским странам составил около 5 тыс. км. И наконец 15 августа экспедиция триумфально вернулась в Москву.

Сергей Доля, руководитель экспедиции:

– За 70 дней кругосветного путешествия мы оказались на побережьях двух океанов, побывали

в 22 странах, увидели вживую слонов, кенгуру и коал. В разных странах мы знакомились с поклонниками автомобилей Land Rover: со многими из них мы пообщались и сделали памятные фото, а с некоторыми даже обменялись символическими, но от этого не менее ценными подарками. И все эти невероятные эмоции и настоящие приключения, которые буквально поджидали нас за каждым поворотом, стали возможны благодаря бренду Land Rover!

15 августа кругосветная экспедиция «Вокруг света за 70 дней с Land Rover», приуроченная к 70-летию легендарного внедорожного бренда, подошла к своему завершению, финишировав в центре Jaguar Land Rover Experience. За 70 дней пути команда во главе с Сергеем Долей проехала по территории 22 стран на шести континентах и теперь, с массой эмоций и незабываемых впечатлений, наконец вернулась домой.

GROUPAUTO Россия – одна из немногих компаний в российском бизнесе, имеющая разработанную стратегию развития как самой Группы, так и ее Партнеров и Поставщиков. Благодаря этой стратегии рынок становится более цивилизованным, его участники – лояльными друг другу, а управление автомобилем – комфортным и безопасным. 20-летний юбилей, который компания отмечает в этом году – повод не только для того, чтобы вспомнить прошлое, но и чтобы задуматься о будущем. Тем более что GROUPAUTO Россия во многих своих начинаниях опережает рыночные тенденции, не следует за правилами игры, а сама их формирует.

GROUPAUTO РОССИЯ: ДВАДЦАТЬ ЛЕТ РОСТА И РАЗВИТИЯ

20 успешных лет

За прошедшие 20 лет GROUPAUTO Россия прошла через несколько этапов своего развития, на каждом из которых ставила перед собой определенные задачи, связанные с формированием развитого рынка автокомпонентов и автомобильного сервиса в России в целом. 20 лет назад собралась группа ведущих дистрибьюторов, которая имела опыт работы и, что очень важно, знания о том, какие передовые формы работы на рынке существуют за рубежом. Для неразвитого и достаточно хаотичного на тот момент российского рынка новые технологии работы, выстроенные в систему, стали открытием. На первом этапе своего развития GROUPAUTO Россия решала задачу объединения компаний-дистрибьюторов в целях достижения эффективного взаимодействия между собой и с Поставщиками продукции. Поставщики, в свою очередь, с помощью Группы узнавали, какие у них есть клиенты и где, получали возможность наладить эффективное взаимодействие с ними, решать проблемы с коммуникацией. Помимо этого, Группа взяла на себя функцию площадки для диалога. Компании-дистрибьюторы и сейчас остаются конкурентами, но тогда встречалась и непримиримая вражда на личном уровне. GROUPAUTO Россия предоставила компаниям возможность коммуникации, выявились общие проблемы и общие интересы. Все были заинтересованы в развитии, в росте, в наращивании объемов – GROUPAUTO Россия помогала этого добиться всем участникам рынка.

Развитие рынка шло, развивалась и система работы его участников. Рассказывает **Сергей Королев,** вице-президент GROUPAUTO Россия:

– Поставщики стали гораздо серьезнее относиться к работе в России, начали появляться специалисты именно по нашему рынку; у тех, кто демонстрировал значительные объемы поставок, стали появляться первые склады. В этих условиях стала меняться и стратегия GROUPAUTO Россия: необходимость налаживания контактов упала, а выросла значимость увеличения портфеля брендов, заключения с ними контрактов как Группой, так и компаниями-дистрибьюторами, наращивания объемов поставок. Соответственно, выросло число компаний-дистрибьюторов, Партнеров Группы, что обеспечивало максимальный охват рынка и максимизацию оборота. Новые члены становились ассоциированными Партнерами – не входя сразу в число акционеров, они сразу получали возможность пользоваться тем, что Группа способна дать своим участникам, а это информация, контакты, специальные коммерческие условия и т. д. На этом же этапе GROUPAUTO Россия сформировала собственные стратегии развития. Группа – это единое цельное объединение, и в этом ее ценность и для Партнеров, и для Производителей, поскольку позволяет разрабатывать и реализовать совместные проекты большого масштаба. Именно к этому периоду относится создание центральной дирекции Группы – коллектива сотрудников, которые ведут работу от лица Группы в областях маркетинга, аналитики рынка и других важных для отрасли направлениях.

Следующий, третий этап наступил, когда рынок достиг стадии насыщения и быстрый рост стал невозможен. Все ведущие мировые производители уже представлены на рынке, новых практически не появляется, и конкуренция из количественной стала качественной. Неэффективность бизнеса ранее компенсировалась этим взрывным ростом, но это время прошло – теперь простым увеличением объемов уже не скрыть недостатки в работе компании. Соответственно, на перенасыщенном рынке растет конкуренция, что приводит и к такому неприятному явлению, как «ценовые войны». Группа, сформировавшая свою стратегию, стала разрабатывать планы в помощь нашим Партнерам.

Сергей Королев

Сергей Королев:

– Мы видим, что на этом этапе происходит смещение спроса в сторону более дешевой продукции, усиление «ценовых войн» и снижение наценок при отсутствии роста парка автомобилей и снижении среднегодового пробега, опреде-

Региональная конференция для независимых СТО

Аналитическая конференция, MIMS-2017

ляющих общий спрос на запчасти и компоненты для ремонта и обслуживания. Косвенно это может ударить не только по производителю, который предлагает более качественный и потому более дорогой товар, но и по конечному клиенту, использующему менее качественную продукцию, которая влияет на комфорт и безопасность владения автомобилем. Мы сосредоточились на выработке совместных конструктивных решений и предложили оптимальное, с нашей точки зрения, решение: развивать сетевые модели обслуживания, повышать набор и качество услуг, создать лояльность среди клиентов, приучив их к новому стандарту в сегменте независимых СТО: качество обслуживания – сравнимое или выше дилерского, но дешевле за счет неоригинальных, но качественных запчастей и материалов.

Визит Ханса Айснера (глава GROUPAUTO International) на стенд Группы, MIMS-2017

Цепочка лояльности

В современном российском автобизнесе сложилась устойчивая цепочка взаимодействия участников рынка: в нее входят три элемента. Первый – это Поставщики Группы, производители автокомпонентов премиального уровня. Вторая – компании-дистрибьюторы, Партнеры Группы. Наконец, в последнее время растет роль станций технического обслуживания, которые все активнее стараются стать полноправными участниками всех бизнес-процессов. В условиях цивилизованного рынка именно СТО выступает в качестве конечного покупателя запчастей, и автовладелец не должен их приобретать, он покупает у СТО комплексную услугу, в которой автокомпоненты – составная часть.

В этой цепочке крайне важны устойчивое развитие и лояльное взаимодействие всех ее элементов: прочность любой цепи определяется по самому слабому звену. В условиях структурного кризиса российского авторынка стать таким «слабым звеном» есть шанс у любого: рынок пересыщен, конкуренция обостряется, наценка на запасные части премиального качества сильно упала. При этом рост автопарка фактически прекратился и перспектив возвращения бурного роста продаж нет: изменилось само отношение людей к автомобилю, вместо частного владения набирают популярность использование такси и каршеринг. Но потребитель стал более разборчивым и хочет комплексную услугу, хорошего качества и за разумные деньги.

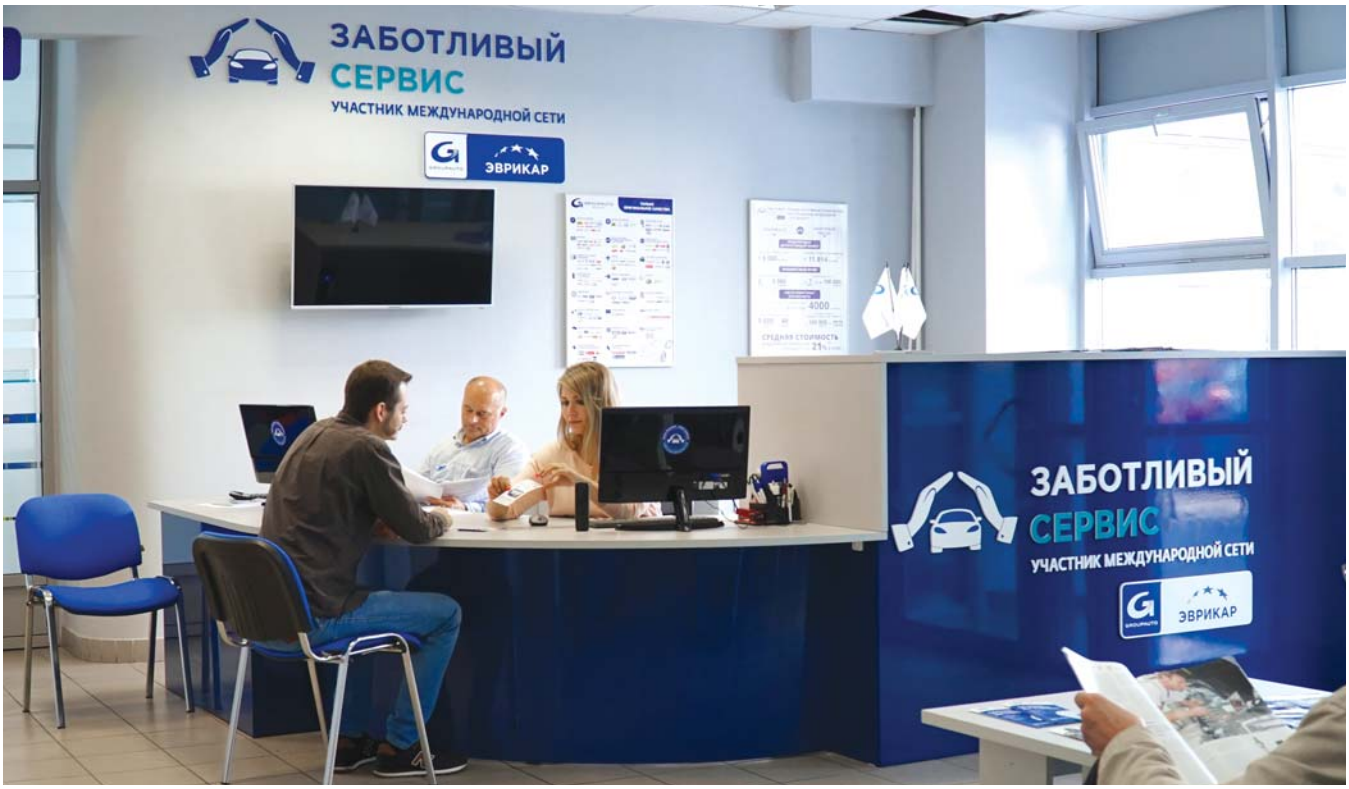
От этого кризиса страдают Поставщики запчастей премиум-качества: потребитель хочет дешевый товар, а дистрибьюторам уже не так выгодно продавать их дорогую продукцию с низкой наценкой. В этих условиях задача Группы – поддержать долю премиальных брендов на рынке. В текущих условиях добиться этого можно только через СТО, при помощи увеличения доли премиальных запчастей в комплексном предложении автосервиса.

Борис Агеев, директор по маркетингу GROUPAUTO Россия:

– В крупных городах доля премиальных брендов на рынке запчастей достигает 60 %, но в регионах ситуация иная. Именно поэтому наша стратегия сейчас – идти в регионы, мы видим именно там потенциал развития. Необходимо объяснять СТО, что продавать премиальные запчасти не дорого, а выгодно.

Борис Агеев

Компаниям-дистрибьюторам сейчас также нелегко: они привыкли продавать всем и все, причем по одним и тем же ценам, что, естественно, лояльности не создавало. Нельзя сказать, что автосервисам было невыгодно покупать запчасти у дистрибьюторов, им просто было все равно – если цена одинаковая, то неважно, кто продаст деталь: магазин, Интернет или дистрибьюторская компания. Лояльный



и защищенный канал сбыта для компаний-дистрибьюторов – средство выживания и развития в текущих условиях. А обеспечить такую лояльность можно только обеспечением дополнительных сервисов для тех же СТО: подбором запчастей, экспресс-доставкой, обменом и возвратом и т. д. До сих пор крупные дистрибьюторы федерального уровня напрямую с СТО практически не работали, реализуя продукцию через магазины, Интернет, мелких оптовиков и т. д., – сейчас это необходимо, даже если придется перестраивать сложившуюся систему работы.

А вот для СТО система лояльного взаимодействия внутри автобизнеса выгодна с самого начала. В этом случае они смогут в принципе увеличить продажу запчастей своим клиентам, если дистрибьютор оперативно обеспечивает их этими запчастями, а производитель гарантирует качество и поддержку. Более того, СТО смогут нарастить прибыль от продажи комплексной услуги конечному потребителю. В этом заинтересованы и производители, которые гарантируют сохранение и прирост доли рынка, и дистрибьюторы, которые получают защищенный канал сбыта и увеличенную наценку.

Борис Агеев:

– В результате лояльного взаимодействия выигрывает конечный потребитель – автовладелец: благодаря качественно проведенному ТО или ремонту с использованием самых современных технологий и премиальных запчастей он получает безопасность и комфорт передвижения.

Движение к цели

GROUPAUTO Россия не просто понимает, что происходит на рынке и как надо выстраивать систему лояльного и взаимовыгодного взаимодействия участников рынка, – Группа уже предпринимает значительные усилия для того, чтобы такая система стала реальностью. Вся маркетинговая стратегия Группы нацелена именно на это.

Борис Агеев:

– Наша первая задача – донести правильную модель взаимодействия и ее выгоды до максимального числа участников рынка. Производители это понимают, поскольку эта система успешно работает за рубежом. Дистрибьюторы тоже в основном это осознают. А вот СТО часто просто не знают о своих возможностях в рамках системного взаимодействия.

Важная информационная площадка – региональные конференции, которых GROUPAUTO Россия провела уже более десяти в разных регионах России. В рамках этих мероприятий собираются представители всех трех элементов рынка: производители, дистрибьюторы и руководители независимых СТО. Прямое общение, возможность получить информацию из первых рук и ответы на вопросы в значительной мере способствуют тому, что рынок развивается.

Разумеется, конференции ставят перед собой и цель привлечения независимых СТО к проектам Группы. В этом году впервые был проведен конкурс «Лучший автосервис года». По оценкам экспертов, из 40 000 СТО России рынку реально нужна только половина. В число оставшихся на рынке попадут именно те, кто хочет развивать бизнес, работать современно и эффективно. Именно такая аудитория собирается на конференциях, и именно таких руководителей хочется поддержать при помощи конкурса, а также дать им возможность поделиться с другими СТО своими успешными практиками.

Также в этом году начала работу Академия GROUPAUTO Россия, которая непосредственно обучает

заинтересованные СТО методам и приемам эффективной работы и отслеживает результат, выполняя своего рода наставнические функции.

Для того чтобы убедить рынок в том, что система реально работает, и показать это на конкретном примере, Группой был реализован еще один проект: в г. Калуге – обычном областном центре – построили Дистрибуционный центр ТОПКАР. Склад работал именно так, как представляется максимально выгодным для всех участников рынка: в ассортименте – только премиальные запчасти, наценка – выше среднерыночной, сервис – на уровне европейских стандартов. В течение года, пока проект реализовался, пришлось поработать с возражениями и непониманием, но оказалось, что возможность переложить всю ответственность за запчасти с СТО на Дистрибуционный центр востребована, когда люди понимают свою прямую выгоду. Многие СТО Калуги, начав работать с Дистрибуционным центром, увеличили свои продажи запчастей не на проценты, а в разы.

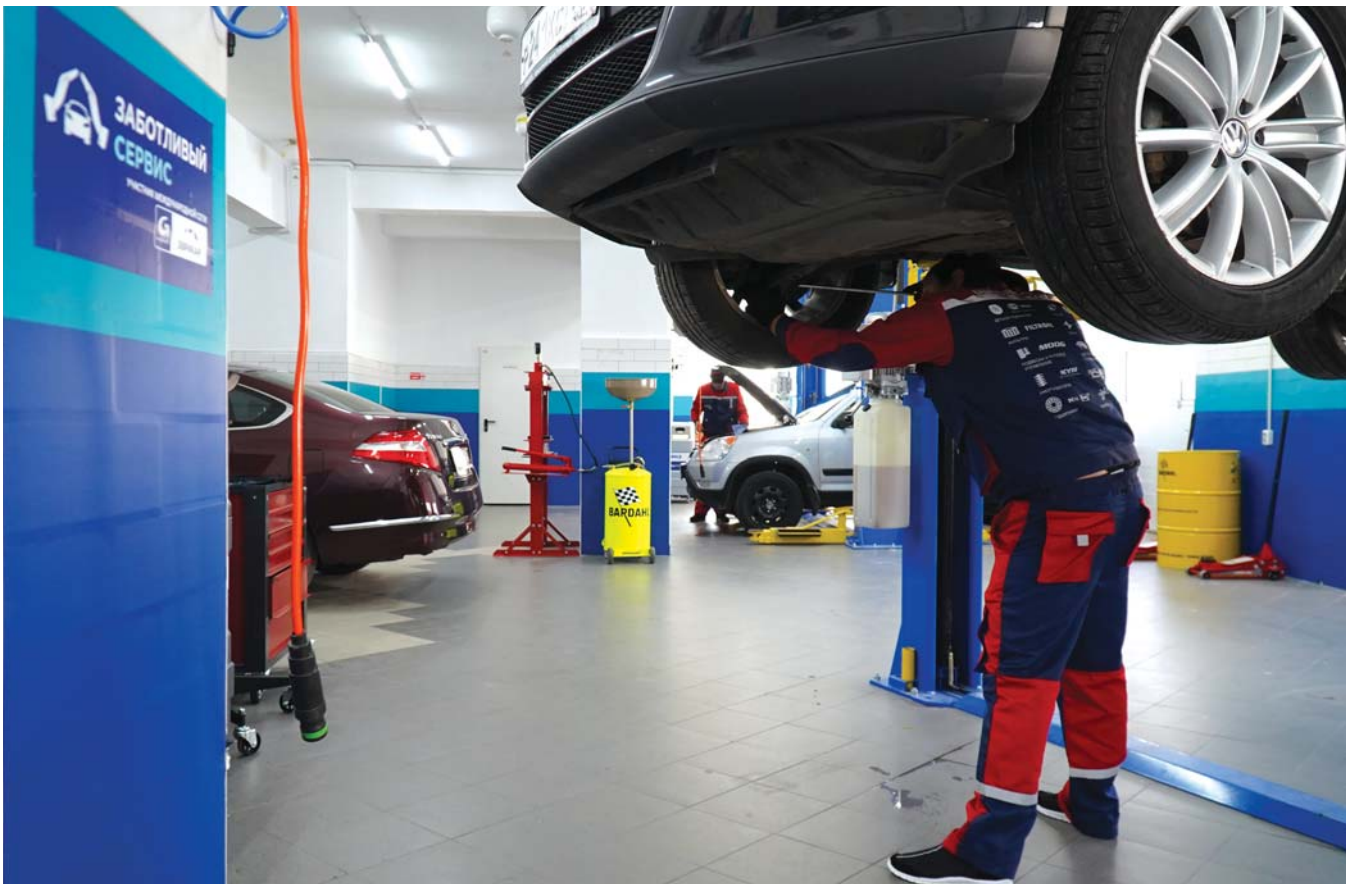
Итак, руководители СТО получили информацию, прошли обучение и поняли, что работать в цепочке лояльного взаимодействия реально, и это выгодно. Логичным следующим шагом, как показывает европейский опыт, становится присоединение СТО к сети, которая обеспечивает поддержку разного рода, не вмешиваясь в непосредственную работу станции. GROUPAUTO Россия реализует свой сетевой проект «Эврикар – Заботливый сервис». В этом году будет реализован специальный проект в рамках сети – «СТО 1».

Егор Драбчук, директор по развитию сети «Эврикар – Заботливый сервис»:

– Мы открываем учебно-производственную площадку, на которой будем отрабатывать как бизнес-практики, так и техническое обучение совместно с поставщиками – в реальных условиях и, что называется, на реальных клиентах. Плюс это будет примером реально работающей сетевой станции, где можно будет посмотреть, как система работает в реальных условиях.

Суммируя, можно сказать, что GROUPAUTO Россия на данном этапе разрабатывает системы лояльного взаимодействия участников рынка, которые могут масштабироваться и развиваться в разных форматах. Эффективные модели развития бизнеса востребованы рынком. Те, кто пока о них не знают, обязательно узнают в будущем. А те, кто окажутся неспособными работать по-новому, просто покинут отрасль – таковы суровые законы бизнеса.

Егор Драбчук



Модернизированная трасса подмосковного Комплекса по развитию технических видов спорта ADM Raceway успешно приняла первые официальные соревнования.

Григорий МЕРЛИН

ТРАССА ADM RACEWAY СНОВА В СТРОЮ

30 июня и 1 июля 2018 г. при поддержке Программы развития российского автоспорта SMP Racing здесь прошел Кубок Московской области и «Трофей SMP Racing – 2018», в котором приняли участие спортсмены на автомобилях различных классов, в том числе «Классика» и Legends.

В субботу состоялись квалификационные заезды, короткая гонка-«хит» и первая десятикруговая гонка в классе Legends, а также первая объединенная гонка, где были представлены автомобили классов «Национальный», «Туринг-лайт» и «Суперпродакшн». В этот день погода дала возможность опробовать трассу в самых разных условиях, поскольку часть заездов прошла под дождем.

Как и надеялись организаторы, гоночный уик-энд стал не только днями соревнований, но и настоящим праздником для всех энтузиастов автоспорта. Вечером в субботу, после окончания соревновательной программы, были проведены заезды в режиме трек-дня по конфигурации, получившей международную категорию Grade 4.

Торжественное открытие соревнований, как и было запланировано, состоялось в полдень воскресенья, 1 июля. Этот день исторически считается «днем рождения» первого в современной России стационарного автодрома, а теперь его можно назвать уже и «дважды днем рождения».

Приветствовала праздник даже погода. Несмотря на пугающие прогнозы и предупреждения, несмотря на сильный дождь ранним утром, к началу заездов установились практически идеальные для гонок условия, которые так и продержались до конца соревнований. Гонщики, со своей стороны, подарили зрителям немало интересных моментов. Хватило и обгонов, и очных «дуэлей», и даже поломок и вылетов. Два из четырех прошедших заездов закончились непредсказуемо – фавориты внезапно оказались «вне игры». Так случилось во втором «объединенном» заезде, когда лидировавший с колоссальным преимуществом **Владислав Кубасов** не удержал свою Honda Civic на трассе, долго «вспахивал» грунтовые зоны безопасности и, возвратившись на полотно, вскоре все-таки сошел из-за поломки. Во второй гонке Legends, ставшей настоящим украшением дня, лидеры менялись несколько раз, сражение за позицию вели по три автомобиля. И казалось бы, все-таки склонивший фортуну в свою пользу и вышедший в лидеры **Алексей Хаиров** внезапно был вынужден сойти на последнем круге из-за «взорвавшегося» двигателя.

Помимо официальных наград соревнований для победителей и призеров всем участникам соревнований были вручены специальные сувениры от автодрома в день его рождения – памятные знаки с символикой ADM Raceway.

Немало зрителей приехали в воскресенье на ADM Raceway, несмотря на тревожные прогнозы погоды и четвертьфинал Чемпионата мира по футболу. Им удалось не только насладиться зрелищем заездов, но и опробовать другие возможности модернизированного Комплекса технических видов спорта. Работало «гоночное такси», было открыто кафе с крупными мониторами, на которые транслировалась гонка. Прямая трансляция также велась на официальном сайте автодрома и на канале в YouTube. В паддоке были представлены образцы различной спортивной техники, в том числе и легендарный «дакаровский» КАМАЗ, формула класса GP 3 от SMP Racing. Дрифтеры устроили эффектное шоу, не ограничивавшееся трассой для этого вида соревнований (такую конфигурацию теперь предлагает обновленный ADM Raceway). Зрители могли отдохнуть в «зеленой зоне», самых юных любителей автоспорта встречали специальная игровая площадка и аниматоры. Спортивные суперкары Lamborghini Huracan, предоставленные Lamborghini Москва, выполняли обязанности «ведущего» автомобиля (Leading car) и автомобиля безопасности (Safety car), затем на них были проведены показательные заезды.

Организаторы скромно назвали первый гоночный уик-энд на модернизированной трассе ADM Raceway «техническим открытием». Теперь по итогам первых заездов будут сделаны необходимые корректировки, чтобы автодром становился еще совершеннее, а гонщикам и зрителям было здесь комфортнее и интереснее. Специалисты автодрома внимательно прислушивались к мнениям и пожеланиям участников. И уже сейчас в подавляющем большинстве эти мнения оказались весьма положительными.

ПЕРВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАРТЫ НА ОБНОВЛЕННОМ ADM RACEWAY

На обновленной трассе подмосковного комплекса по развитию технических видов спорта ADM Raceway в Мячково стартовал 4-й этап международной гоночной серии SMP F4 NEZ Championship. По традиции в субботу прошли квалификация и две первые гонки этапа. Поул-позицию в обоих заездах занял финн *Коста Лаппалайнен.*

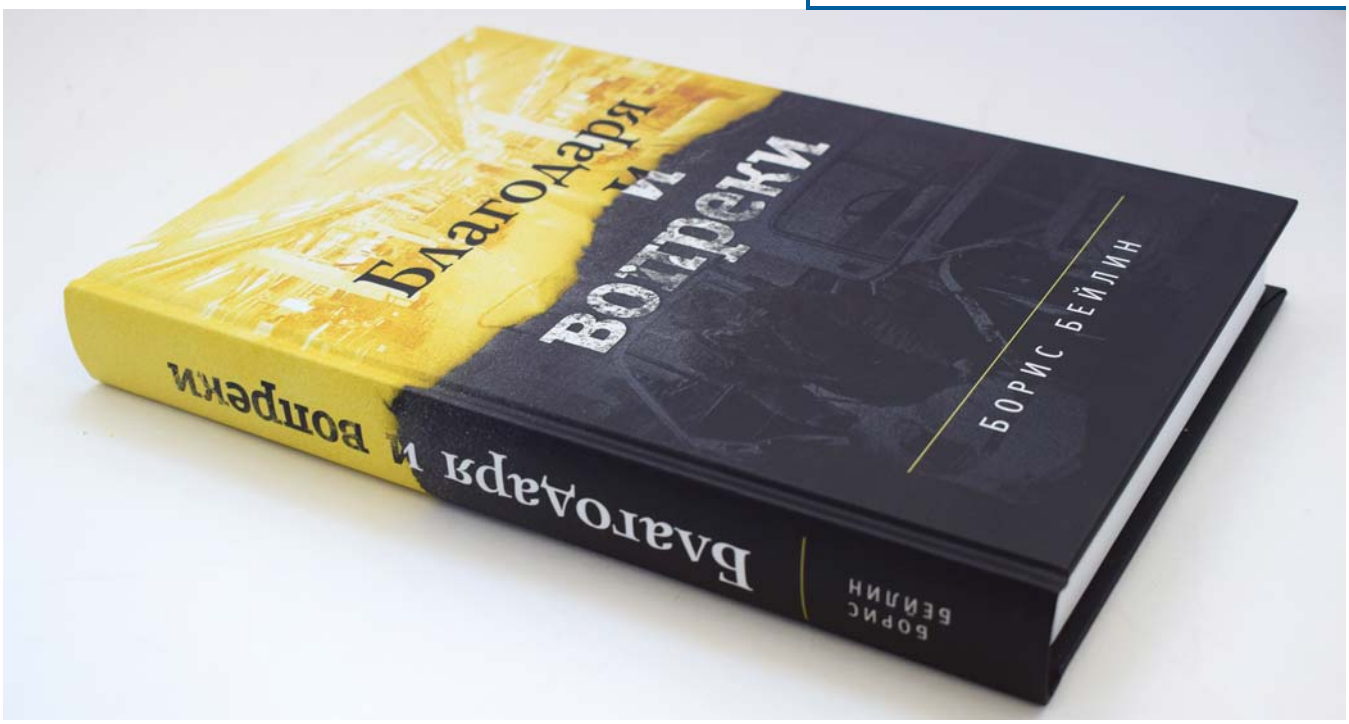
Надежда Митрошкина, пилот «Классика»:

– Я приятно удивлена трассой, несмотря на то что у меня сегодня результат получился не такой, как хотелось бы. Главное, что многие думали, что мы увидим просто хороший «косметический ремонт» ADM Raceway, а нас встретила по-настоящему новая трасса. Я думаю, что удовольствие на ней получили все!

Артем Кабаков, пилот Legends Russian Series:

– Мне очень понравились качество асфальта, новые поребрики, новая конфигурация. Появились новые быстрые повороты, трек стал интереснее и шире. Бороться теперь безопаснее и проще. А вот смена направления движения не удивила, ведь «против часовой» здесь иногда ездили и раньше. И конечно, намного удобнее стала инфраструктура.

Вышла в свет книга основателя и руководителя компании «Биг Фильтр» Б.Н. Бейлина с ярким названием «Благодаря и вопреки». В книге автор рассказывает о своем жизненном опыте и делится советами как о профессиональной деятельности, так и о личностном становлении. Предлагаем вашему вниманию выдержки из книги. Приобрести книгу можно в книжных интернет-магазинах: «Озон», «Геликон», «Лабиринт» – или оставив заявку на сайте компании: www.bigfilter.com



БЛАГОДАРЯ И ВОПРЕКИ

Вся моя сознательная жизнь была связана с промышленным производством. Сначала учился и работал, после – работал и учился, и так все это продолжается до сих пор. Менялась только первичность использования этих двух важнейших для меня глаголов. Порой местами не замечал, что из них и когда было первично, а что – вторично.

В 1961 г. поступил в Брянский институт транспортного машиностроения (БИТМ) и тут же начал работать, так как учеба предусматривала 1,5 года – учиться и работать.

Брянск в то время – мощнейший промышленный центр страны. Там были индустриальные гиганты, такие как БМЗ, Сталелитейный завод, ДОРМАШ, БАЗ.

Машиностроительный завод (БМЗ), численность работников которого была более 23 тыс. человек. Наиболее важная его продукция – это вагоны, тепловозы и огромнейшие судовые дизеля, высота которых была сопоставима с высотой «хрущевок».

Сталелитейный завод, зарево от разлива стали которого часто было видно во всей округе. Со сборочных цехов завода ДОРМАШ, само название которого говорило о его продукции, выходили уникальные дорожные машины.

Автомобильный завод (БАЗ) был наиболее хорошо известен мне, так как именно на нем началась моя трудовая биография. БАЗ производил военные автомобили. Это были тяжелые транспортные автомобили и тягачи. Здесь в октябре 1961 г. я стал работать на наиболее современном токарном станке того времени – 1К62.

Инженерная моя биография началась в Ленинграде. Промышленные предприятия города я знал очень хорошо, так как на своем заводе отвечал за внедрение прогрессивных технологий. Для этого надо было анализировать накопленный опыт массы других предприятий, да и самому все теоретически изучать. Кроме того, регулярные командировки по разным заводам страны постоянно расширяли мой инженерный кругозор.

Получилось, что вся эволюция советской, а после российской промышленности происходила на моих глазах. Когда-то в 60-х, будучи мощнейшей, она превратилась к концу 80-х в отсталую, живущую исключительно на бюджетных вливаниях. В начале же 90-х просто вошла в стопор и начала разваливаться на глазах.

Мне, промышленнику более чем с 50-летним стажем, далеко не безраз-

лично все, что сейчас происходит. Это явилось основной причиной написания книги «Благодаря и вопреки». Компания, о которой в ней идет речь, была создана с чистого листа, без использования каких-либо внешних ресурсов. Сейчас она уже около десяти лет осуществляет поставки своей продукции на конвейеры европейских автозаводов.

Как, почему и за счет чего все это оказалось реальностью, можно узнать, прочтя эту книгу.

От гаража до кооператива

Лето 1986 года. Гребная база. Сауна

– Гласность – это что? – спросил я своих друзей, находящихся рядом.

– Да так, временная оттепель, такое мы уже проходили, – сказал разгоряченный Толя, оттягиваясь на верхней полке. Я сидел рядом с ним. К этому времени я уже работал на «два фронта»: на гребной базе – «для проформы», чтобы власть не считала меня тунеядцем, и «для себя» – в гараже, где своими руками ремонтировал автомобили. «Что-то не то, – подумал я, – надо не пропустить момент». Какой момент, когда его ждать, я, конечно, не знал, но было какое-то предчувствие, и оно не давало мне покоя.

Моя семья состояла из четырех человек. Через год после нашей свадьбы Фира родила Инночку, а через девять лет – Наташеньку.

Ранее, с 1967 года, я работал на заводе «Знамя Октября». В лаборатории резания, которую возглавлял, мы проводили эксперименты с разными инструментами, отрабатывали новые технологии и определяли оптимальные режимы резания при обработке всевозможных материалов, применяемых в судостроительной промышленности. Эта моя работа была творческой и интересной, однако была одна беда – безденежье. Обсудив с Фирой все «за» и «против», я в 1983 году покинул завод и ушел в «свободное плавание» – стал ремонтировать автомобили у себя в гараже. Мои родные отнеслись к этому неоднозначно. «Что это за профессия у тебя будет?» – в тревоге спрашивала меня мама. Тетя Мера, врачебный стаж которой начался еще до войны, сначала не скрывала своего волнения. «Боря, – говорила она мне, – люди с твоим образованием космонавтами становятся, а ты идешь работать простым рабочим». Однако, несмотря на свой возраст, она мыслила прогрессивно. Увидев изменение нашего с Фирой бюджета, она быстро переменила первоначальное мнение.

Экономика страны была построена так, что ни один руководитель предприятия не имел самостоятельности. Ему предоставлялось все: задание в виде плана, указания в виде фондов – где, сколько, почем и у кого он должен покупать все необходимое сырье, а также заказчик, которому он должен будет отгрузить произведенную продукцию и который с ним за нее рассчитается. Также фонды выделялись на приобретение разрешенного оборудования.

Сбалансировать такую экономику из единого центра, особенно в такой огромной стране, как наша, просто невозможно. Однако если есть независимый и постоянно возобновляемый источник денег, который может компенсировать все проколы этого центра, то любой дисбаланс можно отрегулировать. Таковым источником была валюта, поступавшая в страну от продажи за «бугор» сырья, благо богатые недра были основным достоянием России. Получалось, что если раньше, во времена Петра I, Россия продавала «лен-пеньку», то теперь, через 300 лет, она недалеко ушла от этой традиции.

Ленинград – промышленный город. Возможности тысяч его предприятий были практически неограниченны. Город имел сотни тысяч высококвалифицированных специалистов любой отрасли и мог производить, кажется, все. Но этот огромный промышленный потенциал города, наверное, более чем на 80 процентов работал на войну, то есть за счет средств бюджета. Более того, экономика не только Ленинграда, а всей страны была полностью милитаризована, что ложилось колоссальной нагрузкой на бюджет.

Бюджет же в 80-х, как шагреневая кожа, стал сокращаться. Поступление в страну валюты от традиционных видов экспорта, таких как нефть и газ, резко сократилось. Сначала пропал импорт. Если раньше какой-то импортный товар можно было купить, то сейчас это стало огромной проблемой. Государство, которое было в одном лице и хозяином, и заказчиком, по всей вероятности, оказалось не в состоянии выделять необходимые средства Министерству обороны – конечному покупателю военной продукции. Оно, в свою очередь, – своим поставщикам, и так далее по цепочке. Товары для населения, выпускаемые советскими предприятиями, были такого низкого качества, что никого не интересовали. Ими были завалены все магазины, и они периодически списывались как неликвиды, то есть никому не нужная продукция, и уничтожались. Получалась работа ради работы. Все эти проколы компенсировал бюджет. В итоге социалистическая экономика довела страну до ручки, оставив ее «голой и босой».

Ленинград в то время представлял печальное зрелище. Мы жили в спальном районе города, называемом Ульянкой, и я каждый день на своей машине ВАЗ-2101 ездил то на одну работу, то на другую. Дороги были разбиты до такой степени, что мне надо было ехать, как слаломисту, объезжая каждую рытвину.

Свободно купить нельзя было ничего, надо было ждать, когда что-то «выбросят». Когда на абсолютно пустые полки продовольственных магазинов «выбрасывали» то ли сыр, то ли масло, толпа тут же за несколько минут все расхватывала, оставляя на прилавках пугающую пустоту. Из всех сортов сыра, которые еще год назад периодически появлялись в продаже, оставался только один сорт под названием «сыр». В мясном отделе лежали кости со следами окружавшего их когда-то мяса.

Цветочки и ягодки

Создав же свою фирму, я стал экономить почти на всем, позволяя себе минимум, и не более. Моя семья уже давно не жила так стесненно, как в ту пору. Я мечтал съездить в Израиль, но представить себе не мог, как это осуществить. Ведь у меня не было даже денег на билет.

Ранее мы с Эдуардом в МСП прорабатывали с одним французом проект по изготовлению ванн из полимербетона. Француз просил направить на стажировку к нему на фирму под Париж кого-нибудь из наших. Мы отправили Зорика, а сами на этом заработали 500 долларов, которые разделили пополам. На свою долю я смог купить билет на самолет в Израиль. Так я впервые попал туда в марте 1992 года.

Рита с мамой жили в центре страны, а Инка с Сашей – на юге. Я сначала приехал к маме и Рите. С того раза и по сей день все мои поездки в Израиль – это сочетание приятного с полезным. Хоть не прошло и полугода с тех пор, как я провожал маму и Риту с семьей в киевском аэропорту, но каким счастьем было встретиться с ними здесь, в Израиле. Конечно, я с нетерпением ждал встречи и со своей дочкой.

Еще до этой поездки мне удалось познакомиться по телефону с Евгением – израильским бизнесменом. Я надеялся завязать через него какой-нибудь бизнес с Израилем. Когда Евгений узнал, что я приезжаю, то пригласил меня встретиться с ним в его офисе утром на следующий день после приезда. Юра, Ритин муж, сам еще толком ничего не зная в Израиле, был моим проводником. Офис находился в Герцлии. Там я получил неожиданное для меня предложение – создать совместно с Евгением завод по производству фильтров. Евгений жил в Израиле уже около десяти лет и, как я понял, хорошо там освоился. К встрече он подготовился основательно. Показал мне фильтры и проект создания завода с экономическим его обоснованием.

– Что от меня требуется? – возбужденно спросил я его. – У меня есть территория, команда и, естественно, желание.

– Борис, этот бизнес я хочу создать на пару с кем-то, – спокойно отвечал он мне, – сам я из Екатеринбурга и сейчас ищу там партнера. Но я согласен и на Питер, если мы с тобой сможем договориться. Фильтры будем производить у тебя, а поставлять ты их будешь мне сюда, в Израиль. Условия должны быть такие – поровну вкладываемся и поровну распределяем доли.

– Евгений, я тебе сказал, в чем может быть мой вклад. Это территория, цеха и сам процесс организации.

– Борис, нужно вложить деньги. Без этого ничего не выйдет. Нам надо будет покупать дорогое оборудование, заказывать массу всевозможной оснастки, вкладываться в сырье, рекламу, и заметь, это только для начала. Всего же, по моим расчетам, нам предстоит вложить 775 тысяч долларов, и это без учета производственных помещений.

Сказав все это, Евгений вопросительно посмотрел на меня. Я был подавлен. Суммы, о которых он говорил, были для меня не то что недосягаемые, а просто какие-то заоблачные. Я даже не мог представить себе такие деньги. Конечно, я был вынужден отказаться. К обеду мы с Юрой вернулись домой.

Хозяйка квартиры, которую арендовала Рита, попросила у нее разрешения поговорить со мной, и сообщила мне, что ее знакомый, узнав, что к Рите приехал бизнесмен из России, просит со мной встречи.

– Моше, – представился мне парень, приехавший к нам вечером в этот же день.

– Борис, – так же по-дружески ответил я ему.

– Как дела, Борис, ты первый раз здесь?

– Не только первый раз, я первый день здесь.

Мне было приятно, что израильтянин так по-доброму общается со мной, не зная меня совершенно. Моше жил в Израиле уже около пятнадцати лет, и такой срок мне тогда казался более чем достаточным, чтобы стать полноправным гражданином страны. Мы сидели в комнате на диване, и ничто не мешало нам вести этот разговор.

– А что за бизнес у тебя в Ленинграде? – Моше от общих фраз перешел к делу.

– Бизнес у меня разноплановый, но в основном связанный с производством и с автомобилями, – старался я представить себя в наиболее выгодном свете.

– Это, Борис, то, что надо, – обрадовался Моше, – я вот хочу предложить тебе производить автомобильные фильтры. Как ты думаешь, потянешь?

Я был поражен. Два совершенно одинаковых предложения – и в один день. «Это, наверное, судьба», – подумал я.

– Моше, ты знаешь, мне то же самое предложили сегодня утром, – не выдержал я.

– Как это? Кто? – тут уже Моше был удивлен.

– Это Евгений, фамилии его я не знаю, но офис у него в Герцлии. Мы сегодня утром были там, – продолжал я, находясь до сих пор под впечатлением. – А фильтры – это твой бизнес?

– Нет, это бизнес моего приятеля, – старался поподробнее объяснить мне Моше цель своего прихода, – это очень богатый человек. Он всю жизнь находился в фильтровальном бизнесе Израиля, а сейчас хочет перенести его в Россию.

– Знаешь что, Моше, я – производственник. Промышленность Питера знаю прекрасно. Да, я не знаком с фильтровальной технологией, но не вижу проблемы все это осуществить, – красовался я, боясь его вопроса о деньгах.

– Вот и прекрасно, – Моше, мне кажется, обрадовался не меньше, чем я.

– А сколько мне надо будет вложить денег в этот проект? – уже совсем осмелел я.

– Сразу – нисколько. Будешь вкладывать по мере необходимости и своих возможностей. Сам создашь с нашей помощью свое производство, а мы будем у тебя покупать все твои фильтры.

Эта фраза меня просто окрылила. «Надо же, – подумал я, – дают мне бизнес и не просят ничего взамен». Я даже представил себе, как от Моше будет поступать оборудование, а его приятель, который все знает о фильтрах, наладит его и передаст мне все особенности известной ему технологии.

В свое время, еще в детстве, я читал много прекрасных русских сказок, но, к сожалению, их выводы не всегда оставались в моей памяти. Одна из них, написанная, кстати, А.С. Пушкиным, заканчивается словами: «Не гонялся бы ты, поп, за дешевизной». Смысл этого выражения я вспомнил намного позднее, а тогда я был воодушевлен предложением Моше.

Три «главных» события эпохи

В пятницу 31 июля 1998 года меня разбудил телефонный звонок.

«Какого черта», – мысленно произнес я.

– Братца, ты чего, еще дрыхнешь? – я услышал полушутливый, полуудивленный голос Ритки, – я вот уже сходила на шук (шук – рынок (иврит)), накупила всего, чего хотела. Сколько же можно в койке валяться?

– Ритка, гад ты этакий, я вчера пришел где-то под полночь, думал сегодня малость поспать, а тут ты, – я уже начал просыпаться. Дело в том, что уже много лет у меня вообще не было выходных, а сегодня утром решил дать себе слабину – и на тебе.

– Ну, я же не знала. Ладно, я смотрю, ты уже проснулся. Ты знаешь, братца, я уже шесть лет живу в Израиле и до сих пор не могу не получать удовольствия от утренних походов на рынок, видя все то изобилие. Но сейчас не об этом. Вот Юрка хочет с тобой поговорить.

– Боренька, привет! Я так понял, что мы тебя разбудили?

– Да ладно, Юрка, все в порядке, я уже проснулся.

– Слушай, вчера вечером я смотрел одну программу по российскому ТВ, и там обсуждали особо важные вещи, произошедшие в мире в последнем десятилетии. Мне тут же стало очень интересно узнать твое мнение по этому вопросу. Что скажешь?

– Юрка, ну ты даешь! Нашел чего спрашивать с самого утра, – автоматически ответил я ему, а сам задумался. Действительно, что?

Я уже пришел в себя и решил ответить полусерьезно – полушутя.

– Первое – раньше я жил якобы в социалистическом государстве, а теперь – в капиталистическом. Второе – мировой автомобильный парк начал массово переходить с карбюраторных автомобилей на инжекторные. Третье «событие» – компания «БИГ Фильтр» стала не только постоянным участником самой популярной в мире выставки АВТОМЕХАНИКА, но и ее первооткрывателем для всего автомобильного рынка России.

– Боренька, честно говоря, я ожидал от тебя услышать что-то подобное, – рассмеялся Юрка.

Каждое из этих событий сыграло громадную роль в деле становления нашей компании и буквально определило всю ее дальнейшую судьбу.

Три капкана для бизнеса

Сейчас, производя фильтры и поставляя их по всему миру, могу сопоставить «как есть» и «как надо»

Для себя я вывел показатели, наличие которых позволит создать конкурентоспособное промышленное производство, но, связав это с имеющейся в стране реальностью, понял, что в таких условиях пробиться могут только единицы.

Во-первых, нужно огромное желание и уверенность в своих силах. Во-вторых, следует разработать бизнес-проект, раскрывающий, что у тебя будет через 3–5 лет и за счет чего. В-третьих, иметь необходимое финансирование. Его ты можешь взять из своей «тумбочки», если, конечно, она у тебя есть. Если нет, то можно попытаться получить кредит, но под очень щадящие проценты. В наших условиях существующая система не может обеспечить режим щадящих процентов, как бы этого ни хотели идеологи такого варианта. Такой кредит ты никогда не получишь, если даже будут соответствующие решения правительства. Всегда найдется «достойная» фирма, которой, а не тебе, следует предоставить эти льготы. На самом деле она будет пустышкой, но именно она получит эти преимущества. Недаром еще Грибоедов писал: «Ну как не порадеть родному человечку». Это капкан № 1, который ты не сможешь обойти, если у тебя нет денег.

Если все же деньги ты где-то нашел, выбился «в люди» и через 3–5 лет у тебя что-то получилось, то здесь тебя должна поддержать государственная промышленная политика. Увы, таковой нет, есть только декларация. Это капкан № 2, который встанет на пути твоего дальнейшего развития.

Если ты и здесь выйдешь победителем, то твой бизнес будет самодостаточным, надежным и устойчивым. Однако на твоем пути может появиться капкан № 3. Кто-то из сильных может попросить «подарить» ему твой бизнес, а тебе будет очень трудно ему в этом отказать. Если два первых капкана обязательно встретятся тебе на пути, то третий – может, да, а может, нет, но исключать его нельзя ни в коем случае. Если же этот сильный все-таки получит от тебя такой «подарок», то успех ему не гарантирован. Здесь ему нужны будут не «мышцы», а «голова». Сочетание же того и другого в одном лице у сильных редко случается.

31 июля 2018 г. состоялась пресс-конференция, посвященная 20-летию «Ауди Центр Таганка» – одного из первых официальных дилерских центров Audi в России.

Григорий МЕРЛИН

20-ЛЕТИЕ «АУДИ ЦЕНТР ТАГАНКА»

В конференции приняли участие Александр Халилов, председатель Совета директоров ГК «АвтоСпецЦентр», Снежана Котова, управляющий директор ГК «АвтоСпецЦентр», Андрей Туркин, генеральный директор «Ауди Центр Таганка», а также Алексей Власов, заместитель генерального директора по розничному бизнесу СПАО «Ингосстрах». Модератором пресс-конференции была Анна Фролова, директор Департамента маркетинга и рекламы ГК «АвтоСпецЦентр».

20-летний юбилей «Ауди Центр Таганка» ознаменовался днем рождения дилерского центра и 20-летием бренда Audi на российском рынке. Audi – один из мировых лидеров по производству автомобилей премиального сегмента. Компания Audi AG впервые официально появилась в России в 1998 г. История бренда в стране началась с открытия представительства в здании Центра немецкой экономики в Москве. В первый год работы в России было продано 99 новых автомобилей. Со временем популярность бренда росла, модели Audi уверенно завоевывали симпатии автолюбителей, и к 2015 г. в России было продано уже свыше 1,7 млн автомобилей, а в 2017 г. этот показатель увеличился почти до 2 млн.

За 6 месяцев 2018 г. новые легковые автомобили в России в среднем подорожали на 7,4 %. В феврале был резкий скачок цен на 4,5 %. С начала кризиса в сентябре 2014 г. автомобили в России в среднем подорожали на 59 %.

Александр Халилов, председатель правления ГК «АвтоСпецЦентр»:

– На сегодняшний день нет оснований для снижения темпов роста российского авторынка во втором полугодии 2018 г. Несмотря на то что европейские автопроизводители планируют в ближайшие несколько лет сделать электрокарами до 30 % новых моделей, на российский рынок эти тенденции пока влияния не окажут. В этом году продажи традиционно замедлились в летний период и начнут расти в IV квартале, рост составит 12–15 % к 2017 г. Что касается нас, то в июне продажи АСЦ выросли на 10,8 % по рынку относительно 2017 г. План роста выручки АСЦ к концу года – на уровне 25 % к прошлогоднему показателю. По бренду Audi в общем объеме продаж марки в Москве прогнозируем занять до 50 % рынка к концу года. Обеспечивая в структуре нашей общей выручки 16 %, «Ауди Центр Таганка» по темпам роста является одним из лучших в Группе. Удачный ребрендинг, талантливая команда и клиентоориентированный бизнес позволят нам расти, несмотря на отрицательную конъюнктуру рынка.

Андрей Туркин, генеральный директор «Ауди Центр Таганка»:

– Первое полугодие оказалось относительно благоприятным для премиум-сегмента. За 6 месяцев в России было реализовано 71 тыс. новых легковых автомобилей премиум-класса. Это на 4,5 % выше результата годичной давности. Продажи в премиум-сегменте растут медленнее рынка, который в первом полугодии вырос на 18 %, но к октябрю нынешнего года мы ожидаем значительного прироста продаж. Уже сегодня мы наблюдаем устойчивую положительную динамику. Что касается «Ауди Центр Таганка», то к концу года мы планируем увеличить выручку на 10 % – с 7,2 млрд руб. в 2017-м до 8 млрд руб. к декабрю нынешнего года; по объему проданных автомобилей, скорее всего, мы останемся в диапазоне прошлого года. Основными драйверами роста марки сейчас являются модели A6 и Q8, большую ставку в этом году делаем на продажи спортивной линейки – RS3, RS4 и RS5. По итогам второй полови-

ны года планируемый прирост наших продаж составит 21 %, так что в целом чувствуем себя на рынке очень уверенно.

Даже в период серьезных перемен в АвтоСпецЦентре строят амбициозные планы и настроены на развитие.

Снежана Котова, управляющий директор ГК «АвтоСпецЦентр»:

– Мы определили планы развития АСЦ, будем повышать эффективность работы дилерских центров, расширять портфель брендов, а главное – учиться работать с новым поколением потребителей, которые только задумываются о приобретении первого авто и часто имеют абсолютное иные, чем у нынешних автовладельцев, критерии выбора. Компания прошла долгий успешный путь от монобрендового дистрибьютора до крупного клиентоориентированного холдинга. Сейчас мы собрали очень сильную команду управленцев, мы все – профессионалы своего дела, и главный ресурс АСЦ – люди. Я уверена, впереди компанию ждут лидирующие позиции на авторынке.

На динамично и нестабильно развивающемся рынке тенденции ав-

тострахования также стремительно меняются. Так, несмотря на рост продаж автомобилей, рынок КАСКО продолжал сокращаться. В высшей точке объем рынка составлял 225 млрд руб. В 2018 г., по оценкам страховой компании «Ингосстрах», он будет находиться на уровне 170 млрд руб.

Алексей Власов, заместитель генерального директора по розничному бизнесу СПАО «Ингосстрах»:

– Мы прогнозируем, что рынок вырастет к 2022 г. примерно до 192 млрд руб. При этом эпоха КАСКО прошла, этот вид страхования в нынешнем виде долго не сохранится. Уже сейчас уровень проникновения КАСКО на автомобили в возрасте до 5 лет составляет 80–85 %, а несколько лет назад этот показатель достигал 95 %. Проникновение КАСКО в общем парке упало на 10 %, но проникновение полного КАСКО, по данным «Ингосстраха», снизилось примерно на 25 %, рост показывают только продукты с ограниченным покрытием, по моторным видам страхования до 60 % занимают полисы с франшизой.

Таким образом, модель развития совместного бизнеса между страховщиками и автодилерами для сохранения ценности в глазах клиента должна в ближайшие несколько лет существенно измениться.

Итоги пресс-конференции подвела **Анна Фролова,** директор Департамента маркетинга и рекламы ГК «АвтоСпецЦентр»:

– Мы постоянно находимся в контакте с нашими клиентами: организуем для них акции и всевозможные мероприятия. Недавно мы провели ребрендинг, и опросы показали, что компания воспринимается как современный динамичный игрок автомобильной отрасли, сочетающий солидный бэкграунд с новыми технологиями клиентоориентированного бизнеса. Мы меняемся вместе с меняющимся миром вокруг нас.

20 лет – только начало

Празднование юбилея «Ауди Центр Таганка» продолжилось в живописном яхт-клубе SKYRIVER Yacht & Country Club by Whitestudios. Более 250 гостей собрались в субботний вечер на берегу Клязьминского водохранилища, чтобы поздравить дилерский центр с этой знаменательной датой и первыми сделать шаг в новое двадцатилетие.

Гости «Ауди Центр Таганка» отвлеклись от городской суеты и погрузились в атмосферу знойного позитива. На территории яхт-клуба прошли спортивные мастер-классы по игре в гольф от Links National Golf Club и футбольный турнир под руководством тренеров BARCA Academy. На пирсе можно было погреться в лучах заходящего солнца, наслаждаясь спокойствием водной глади, или прокатиться на катере, ловя в ладони прохладные брызги. Всё для активного отдыха с семьей и друзьями!

Александр Халилов:

– 20 лет «Ауди Центр Таганка» – это наш с вами большой общий праздник. Мы очень рады видеть здесь сегодня наших друзей, клиентов и партнеров, которые пришли, чтобы разделить с нами это радостное событие. За 20 лет работы мы накопили богатый опыт, и для нас большая честь первыми отметить 20-летний юбилей Audi в России. Мы обещаем, что следующие 20 лет будем также радовать наших клиентов!

Команда Art Circus Group подготовила для гостей удивительную шоу-программу: цирковые номера не оставили равнодушными ни одного посетителя. Продолжили выступления участница шоу «Голос» **Оливия Краш** и бывшая солистка группы «А-студио» **Полина Гриффис.**

Андрей Туркин:

– Спасибо всем, кто пришел нас поздравить и разделить этот праздник вместе с нами! 20-летний юбилей – это очень важная и почетная дата. В том, что сейчас мы отмечаем наш день рождения, наш успех и наши достижения, очень много ваших заслуг! Сегодня мы хотим отметить тех людей, которые заложили первые кирпичики в работу «Ауди Центр Таганка» и оставались с нами на протяжении 20 лет: это наш самый первый клиент **Юрий Алексеевич Бондарев** *и наш первый сотрудник* **Валерий Анатольевич Гигель,** *мастер-консультант сервисного цеха «Ауди Центр Таганка». Этот человек действительно знает об Audi все, он 20 лет безупречно работает с нами и 20 лет выбирает команду Audi!*

Продолжаем серию тест-драйвов новинок компании Jaguar Land Rover моделью, которая всегда привлекала внимание своей универсальностью: Land Rover Discovery Sport.

Григорий МЕРЛИН

LAND ROVER DISCOVERY SPORT: ВСЕ В ОДНОМ

Land Rover Discovery Sport в сегментировании компании стоит на третьей ступени сверху – после Range Rover Evoque и Range Rover Velar, что делает его как бы переходным продуктом к более дорогой линейке в понимании маркетологов и, соответственно, целевой аудитории покупателей премиальных внедорожников. В 2014 г. эта модель пришла на смену выпускаемому с 2006 г. Freelander 2, а уже в 2015 г. появилась на российском рынке. Ко мне на тест она пришла уже в обновленном кузове, дизайн экстерьера стал намного брутальнее и динамичнее. Она стала больше и, что называется, более отвечающей уровню бренда – представительной. И действительно, габаритные размеры – одни из самых больших в классе компактных внедорожников: 4599 x 2069 x 1724 мм, а масса – почти под две тонны, от 1744 до 1896 кг, и с этой массой он может еще буксировать прицепное устройство массой до 2,5 т. На машине установлен хорошо известный 2,0-литровый дизельный двигатель SD4 мощностью 240 л. с. с 9-ступенчатой автоматической трансмиссией. Она специально разработана для двигателей с поперечным расположением, две кулачковые муфты заменяют более крупные стандартные муфты, обеспечивая меньшие передаточные числа для более быстрого отклика при ускорении, а также повышая плавность переключения передач.

Мое знакомство с Discovery Sport началось, конечно, на московских дорогах, но задачей, которую я перед собой ставил именно в этом тесте, было испытать машину на относительном бездорожье.

Но сначала надо внимательно рассмотреть интерьер и определить для себя удобные фишки, которые призваны доставить удобство водителю и пассажирам в поездке. Организация интерьера мне очень напомнила соплатформенник Evoque: здесь почти столько же лоска, но новичок просторнее.

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

Кресла переднего ряда установлены ниже, но сохранена знаменитая «командная посадка», которая дает отличный обзор и сохраняет удобство для водителя при вождении, а второй ряд по отношению к первому поднят на 50 мм. Сиденья второго ряда можно сдвигать вперед или назад на 160 мм для удобного соотношения между объемом багажного отделения и комфортом для пассажиров. Складывание сиденья третьего ряда возможно из багажника, в моем образце это происходит механически, но есть заглушка для кнопки, т. е. в более «навороченной» версии это все происходит с помощью электромотора. Я попробовал сесть за водителем, пространства для пассажиров тут также предостаточно, заявленные производителем 839 мм для ног пассажиров второго ряда вполне похожи на правду.

Вообще, трансформацией салона в Discovery Sport можно заниматься бесконечно: наверное, все варианты, которые можно себе представить для размещения груза и пассажиров, тут учтены – полная универсальность, и самое главное, не в ущерб комфорту.

При сложенных сиденьях третьего ряда объем багажника составляет 981 л – отличный показатель, подтверждающий универсальность этой машины. Качество отделки Discovery Sport под стать Evoque и Velar, т. е. разницы я вообще не заметил. Я насчитал в салоне четыре электроразъема 12 V и шесть USB-разъемов с функцией подзарядки. Они расположены на всех трех рядах сидений – таким образом, очень удобно заряжать несколько электронных устройств одновременно.

На передней консоли интегрирована хорошо мне знакомая система мультимедиа TOUCH PRO – на 10-дюймовый дисплей выведено полное управление аудиосистемой, навигацией, CD/DVD-проигрывателем и другими полезными функциями, которыми буквально напичкан «мозг» Discovery Sport. В дополнение к стандартному дисплею установлен проекционный на лобовое стекло – эта опция выводит на лобовое стекло скорость автомобиля, выбранную передачу и навигационные данные, чтобы не отрывать взгляд от дороги.

Если продолжать рассказывать о «фишках», то, немного разобравшись в функциях управления, я нашел мою любимую, которая мне так понравилась еще при тесте Jaguar F-Pace, – регулируемую подсветку интерьера. Она позволяет создать неповторимую атмосферу в салоне автомобиля: можно менять

цвет и интенсивность освещения под настроение, выбирая один из пяти цветов – от белого до лунного и красного-спортивного. Забота о пассажирах тут во всем – например, в тестовом образце для второго ряда в подголовниках установлены 8-дюймовые экраны, на которые выведено управление мультимедийной системой для пассажиров, а две пары цифровых беспроводных наушников могут создать полную автономность в выборе вариантов музыки, видео или игр.

Не задерживаясь на по-выходному пустынных московских улицах, я погнал этого породистого коня за город в район Кубинки, где и собирался погонять его по просторным лугам и лесным дорогам, чтобы решить для себя, так ли удобны и так ли помогают многочисленные внедорожные ассистенты при прохождении достаточно неудобных проселков. А их тут заявлено предостаточно, и это не считая отличных, почти внедорожных свесов. Например, система Terrain Response оптимизирует настройки двигателя, центрального дифференциала и ходовой части для максимального комфорта и контроля на любых дорогах. У меня под правой рукой на консоли под двухзонным климат-контролем доступно управление четырьмя стандартными настройками: «Обычный», «Трава/гравий/снег», «Грязь/рытвины» и «Песок». Конечно, все эти функции мне не удалось применить в полной мере: погода была сухая, но машина идеально показала себя на проселочных дорогах, я вообще не почувствовал смены дорожного покрытия, а комфорт адаптивной подвески Adaptive Dynamics заставил меня позавидовать будущим владельцам этого уникального продолжателя рода Land Rover.

Завершая небольшой рассказ о Discovery Sport, скажу только одно: можно рассчитывать на эту машину в любом месте и в любую погоду – она не подведет ни на сложном внедорожье, ни на скоростных магистралях. Так что универсальность, о которой я говорил вначале, плюс комфорт – это можно написать на визитной карточке и смело положить под лобовое стекло этого внедорожника.

Старина Бу Инге Андерссон покинул АВТОВАЗ и, в отличие от другого известного скандинавского «мужчины в полном расцвете сил», не обещал вернуться. Впрочем, возвращаться ему и нет особой нужды – в одну реку не войдешь дважды, как говаривали древние мудрецы. Гораздо важнее то, что затеянное им реформирование предприятия продолжает приносить аппетитные плоды, одним из которых можно с полным правом назвать новую модель LADA Vesta SW.

Михаил КАЛИНИН

LADA VESTA SW: ОЧЕРЕДНОЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ

LADA Vesta SW и LADA Vesta SW Cross, без малейшего преувеличения, были самым ожидаемым и значимым событием на российском автомобильном рынке. Это была, несомненно, самая главная премьера (точнее – премьеры) рынка, несмотря на массу прочих запусков, которыми 2017 г. нас потихоньку начал радовать, выползая из кризисного болота.

Почему я столь категоричен? Да потому, что, несмотря на вхождение в международный альянс Renault-Nissan-Mitsubishi, Тольятти по-прежнему остается для всех нас, вплоть до бабушки на скамейке во дворике, чем-то абсолютно родным и близким, за судьбу чего мы очень-очень сильно переживаем. Мы практически всей страной искренне радуемся достижениям волжского автогиганта и не менее искренно горюем, когда автомобилестроитель испытывает проблемы. Так что вывод новой модели – это, вне всякого сомнения, праздник общий, а значит, праздник более чем важный.

Ну и, конечно же, всем нам чрезвычайно интересна перспектива развития модельной линейки LADA, особенно семейства Vesta – пожалуй, самого волнующего и привлекательного, наглядно демонстрирующего современные возможности тольяттинских автомобилестроителей. Его выхода в свет мы ждали всем сердцем и до конца не верили в свершившееся чудо – так быстро в серию новые модели еще никогда прежде не запускались. Этот успех АВТОВАЗА, равно как и освоение производства кроссовера LADA XRAY, неразрывно связывался с именем главного вдохновителя поэтапной реформации производства – господина Андерссона.

Продолжится ли инициированный авторитетным менеджером процесс после его ухода? Не зачахнут ли смелые инновации и энергичные преобразования? Ответ на эти и подобные вопросы интриговал недолго: LADA Vesta SW и LADA Vesta SW Cross однозначно подтвердили верность заданному курсу. Машины –

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

роковые обольстительницы – появились не то чтобы вовремя, они появились как раз тогда, когда и следовало, когда того требуют все известные маркетинговые законы нашего скромного мироздания. И потому познакомиться с ними поближе мне было особенно любопытно. А начать свое знакомство я решил с «универсала» LADA Vesta SW, поскольку совершенно не мог себе представить, как Vesta будет смотреться в данном типе кузова, что называется, живьем. Я буквально извелся, строя смелые фантазии относительно кузовных пропорций и внутреннего обустройства салона. Я долго всматривался в фотографии – окажется ли и в реальности автомобиль таким же лаконично эстетичным?

И вот мы встретились. Мы в нерешительности взглянули друг другу в глаза. Я оказался смелее и первым протянул руку, нажав кнопку на пульте. Машина открылась. Я по-хозяйски распахнул дверь и сел в кресло. Интерьер мне привычен – я уже ездил в «Весте» и хорошо запомнил это ощущение комфорта, когда можно удобно расположиться, точно настроив под себя рулевую колонку (регулируется по высоте и вылету) и водительское сиденье.

Я попытался поставить себя на место потенциального покупателя LADA Vesta SW. Что ему необходимо в первую очередь? Почему он должен предпочесть эту модель? С одной стороны, сам по себе кузов «универсал» – уже хорошее преимущество: «универсалов»-некроссоверов у нас, считай, и не осталось вовсе, они вымерли, как мамонты, так и не успев прижиться, а между тем просторный салон с объемным багажным отделением для очень многих городских (да и не только городских) жителей представляет собой весьма привлекательную опцию. Им не нужен кроссовер, потому что кроссовер – это по определению дороже, это вообще немного иной тип легковых автомобилей с избыточным для определенного пласта автолюбителей функционалом.

Хотя я, конечно, понимаю, что выбирать умом мы еще не очень любим. Сердцем – да, но гораздо охотнее – пафосом, так, чтобы все вокруг вслед смотрели, потирая вспотевшие от зависти кулачки. LADA Vesta SW и в этой ситуации – подходящий вариант. Ну, во-первых, в последние годы престиж марки действительно заметно вырос, о чем говорят многочисленные награды, полученные продукцией АвтоВАЗа на престижных независимых конкурсах. А во-вторых, в LADA Vesta SW действительно можно влюбиться. Не думал я, что когда-нибудь напишу такую фразу, но, как ни крути, новый тольяттинский «универсал» способен возбудить в душе строгих российских обывателей, избалованных иностранным автопромом, трепетные чувства.

Он и внешне выглядит весьма стильно, и внутри вполне приятен. И не надо спорить о вкусах. Только трезвый расчет. На мой взгляд, как раз в кузове «универсал» Vesta достигла законченной гармоничности форм. Сбалансированный, уравновешенный профиль, к месту подобранные декоративные элементы, подчеркивающие темпераментность модели. Интегрированный задний спойлер, «акулий плавник» задней стойки, глянцевая черная вставка – да сколько еще подобных деталей, акцентирующих внимание зазевавшихся прохожих, придают ей очень современный, чрезвычайно актуальный вид! Машину и правда хочется рассматривать, есть в ней что-то притягательное, абсолютно индивидуальное, врезающееся в память, запоминающееся.

Салон также заслуживает искреннего одобрения. Не избегу банальности, но качество материалов отделки хочу все-таки отдельно выделить: приятный на ощупь пластик с интересной фактурой мне, не стану кокетничать, очень понравился. Плавные обводы передней панели, модные «колодцы» циферблатов, изысканные очертания дефлекторов системы отопления, мультимедийная система с широким набором опций, климат-контроль, управление наиболее востребованными функциями на рулевом колесе (есть и круиз-контроль, и ограничитель скорости)... Ну загляденье же! А мне с моими привычками особенно пришелся по душе подлокотник между водительским и пассажирским креслами.

Кто после такого осмелится сказать, что АВТОВАЗ выпускает морально устаревшие, неконкурентоспособные автомобили? В своем сегменте и за свои деньги LADA Vesta SW способна очаровать даже самого взыскательного потребителя. К тому же в ней появилось много нового, прежде недоступного: впервые

внедренная трехступенчатая регулировка подогрева передних сидений, уже упомянутый центральный подлокотник, оснащенный портом USB, розеткой и кнопками подогрева задних сидений, задний центральный подлокотник с подстаканниками. Что и говорить, подогрев задних сидений – оборудование из разряда «экстра». Не на многих автомобилях и более высокого класса оно присутствует, а ведь в наших условиях бывает так полезно.

Но, собственно, не столько за опционал, сколько за просторный салон ценятся «универсалы». В этом плане LADA Vesta SW также не подводит. Багажное отделение – это вообще шедевр моделирования. Разбирался я в нем, признаюсь честно, долго.

У багажного отделения двойной пол, разделенный на две секции. Под фальшполом скрываются два органайзера с различными по форме отделениями, где можно разложить не только инструмент, но и что-то в быту полезное. Фальшпол вообще можно убрать и сделать багажное отделение глубже, на достаточно приличную величину увеличив его объем. А можно оставить, потому что в нише, где лежит полноразмерная запаска, находится еще один органайзер. На пластиковой обивке багажного отделения расположены крючки крепления сумок, пакетов и трех штатных сеток для фиксации грузов. Есть розетка 12 V, подсветка.

Помимо этого, в районе арки правого колеса припасен закрываемый специальной крышкой ящик для небольших вещей. С левой стороны – открытая ниша с ремнем, куда запросто поместится 5-литровая канистра, рядом – небольшой карман для перевозки мелких предметов. В целом, как уверяет производитель, объем багажного отделения вместе с нишей, расположенной в арке правого колеса, составляет 480 л (до полки-шторки), включая 95 л полезного объема под двойным полом, а объем багажника при сложенных сиденьях второго ряда (до подоконной линии) увеличивается до 825 л.

Так что путешествие с таким багажным отделением получится просто сказочным. Найти бы еще столько вещей, чтобы все их распихать по укромным норкам. Впрочем, тот, кто действительно по-настоящему путешествовал, прекрасно знает, что места много не бывает: в дороге объем вещей растет в катастрофической прогрессии, и совершенно неясно, откуда они все берутся. На этот случай функционал LADA Vesta SW оказывается более чем не лишним. Поэтому выбравший ее для дальних странствий не ошибется.

Благо и арсенал силовых агрегатов предлагает солидный выбор. Мне досталась машина на двигателе 1,8 л с механической 5-ступенчатой коробкой передач. А 122 «лошадки» – приличный запас мощности. Не с избытком, но вполне. Это, опять же, к вопросу выбора с умом. А главное тут – эластичность силовой установки. Мне очень нравятся такие коробки, они работают, как я это называю, в «полуавтоматическом» режиме, т. е. нет никакой необходимости регулярно переключаться на высшую или низшую передачи. Достаточно подобрать оптимальный режим и, не утруждая свою правую руку, спокойно в нем двигаться.

Нет, конечно, если активно сосет под ложечкой в желании во что бы то ни стало «выстрелить» со светофора, то, пожалуйста, никаких проблем – агрегат позволяет это сделать даже эффектнее, чем некоторые турбированные собратья. Но если ты стоишь в вялотекущей пробке и совершенно точно оцениваешь свои малоубедительные перспективы, то суетиться как-то и не хочется. И тут помогает коробка, которая тянет в достаточно широком диапазоне.

Хотя «тянет» – не то слово, она не тянет, она именно уверенно идет – я на 40 км/ч на пятой передаче входил в поворот, выходил из поворота и потихоньку разгонялся. Машина не захлебывалась, ей было не тяжело, она совершенно спокойно ехала, не выказывая желания заглохнуть назло моим коварным опытам.

И в полупробке – то же самое. Пятая передача, скорость 40–50 км/ч. Переключаться не надо. Если поток ускорялся, я без переключений ускорялся вместе с ним. Если поток притормаживал, мы, не выбиваясь из графика и не меняя выбранной передачи, сбавляли темп, чтобы потом его снова набрать.

Это очень удобно. Не станем в данном случае рассуждать о топливной экономичности и нагрузках. Это, повторюсь, очень удобно, особенно уставшему в длительной поездке водителю. И то, что LADA Vesta SW позволяет так управлять собой, – весьма позитивный фактор в ее пользу.

Так же как и традиционная жесткость вазовской подвески. Я по искусственным неровностям проходил накатом (без предварительного разгона или торможения) на скорости, опять же, 40–50 км/ч совершенно гладко. LADA Vesta SW проглатывала их разом, даже не шелохнувшись корпусом. Все-таки именно подвеска, а не «драмина» и всякие прочие алхимические субстанции, – наилучшее средство от укачивания. И именно такие ее настройки оптимально подходят подобному автомобилю – настоящему «универсалу», способному украсить не только российские дороги, но и магистрали любой другой страны мира.

ПРАВИЛЬНЫЙ АВТОСЕРВИС

МОДЕЛИ НА ВЫРОСТ
НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ГРУЗОВИКОВ

ПРУЖИНЫ С ЗАПАСОМ
ДОЛГОСРОЧНОЕ ВЛОЖЕНИЕ

Представляя российской аудитории обновленный модельный ряд грузовой техники, Scania делает особый акцент на комплексных решениях, предлагаемых клиентам для повышения рентабельности их бизнеса.

Михаил КАЛИНИН

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ

Такое масштабное действо запомнится надолго. Более 20 ед. коммерческой техники самых разных сфер применения собрала Scania на Дмитровском полигоне НАМИ, чтобы впервые показать полный модельный ряд нового поколения. Причем впервые не только в России, но и в Европе: презентация обновленной линейки состоялась в Париже в 2016 г., но в ней тогда участвовали только модели для магистральных перевозок. В Подмосковье же можно было увидеть всю продуктовую линейку в различных модификациях, адаптированную под российские условия эксплуатации. Машины с разными надстройками для магистральных перевозок, строительной отрасли, горнодобывающей промышленности, лесного и коммунального хозяйства, а также техника на альтернативном виде топлива (компримированный природный газ) демонстрировали свои возможности на трассах, имитирующих условия региональных, магистральных и городских перевозок, а также бездорожья. Была даже слаломная трасса, на которой, вы не поверите, мусоровоз ловко маневрировал, показывая чудеса управляемости.

Войцех Ровински, генеральный директор «Скания-Русь»:

– Рынок динамично развивается, тенденция 2017 г. сохраняется, поэтому, я думаю, продажи текущего года останутся примерно на уровне прошлого – для этого есть все предпосылки. Мы стремимся сохранить неизменно высокий уровень востребованности техники Scania. Рентабельность бизнеса наших клиентов, их время – наш приоритет, поэтому все сходящие с конвейера автомобили сразу же отправляются к нашим клиентам.

Широкая линейка технологий

В настоящее время Scania предлагает пять видов кабин. В Россию поставляются четыре из них. Самая большая, комфортная и престижная, абсолютно новая в модельном ряду – кабина S. Кабина R – меньше, G – еще более компактная. Она довольно популярна в строительном секторе, на региональных перевозчиках, когда не нужно проводить в кабине недели напролет. Самая скромная по размерам и легкая – P, городские операции, – ее также часто применяют на строительной технике и на региональных маршрутах.

Войцех Ровински

Низкая кабина L пока в России не представлена. Эта кабина очень удобна для внутригородской эксплуатации на мусоровозах, контейнеровозах, автомобилях доставки и пр. Ее пол располагается буквально в 70 см от асфальта, что важно для экипажа и водителя, которые могут довольно часто, чуть ли не через каждые 200–300 м высаживаться из машины, чтобы

выполнить необходимую работу, и затем снова садиться внутрь. Другая сфера применения таких кабин – техника аэропортовых служб.

Пятый тип – 4-дверные кабины для машин специального назначения: пожарных, спасательных и т. д., перевозящих экипажи до 5–7 человек.

Каждая кабина, кроме 4-дверной, имеет по 3 варианта исполнения в длине и в высоте. Представляете, какая разнообразная гамма кабин предлагается пользователю? Только для строительного сектора в ассортименте Scania 19 версий кабин, рассчитанных на совершенно разные условия труда и отдыха, и 8 из них наиболее востребованы на нашем рынке.

Также и для других сегментов применения – магистральных перевозок, региональных, строительства и тяжелых условий, для самосвалов, для городского использования и пр. – предусмотрены семейства кабин, самым оптимальным образом ориентированные на применение в соответствующей области.

Но вернемся к кабине S. Как уже было отмечено, это абсолютно новая разработка Scania. Прежде у производителя не было кабины с ровным полом. А между тем ровный пол – это очень показательная особенность, высоко оцениваемая потребителями, стремящимися дать своим водителям комфортную кабину, где они могут с удобством проводить довольно продолжительные отрезки времени, комфортно отдыхая в ночное время и не испытывая особой усталости от управления транспортным средством днем.

Поэтому самая престижная кабина в линейке – это, несомненно, кабина S. Область ее применения в основном распространяется на магистральные перевозки, связанные с преодолением больших расстояний, когда нужно двигаться долго, безопасно, в комфортных условиях.

При создании кабины много внимания было уделено эргономике, в частности той ее области, которая отвечает за правильное конструирование рычагов, кнопок и т. д., анализирует прилагаемые усилия, амплитуды перемещения и пр. Благодаря этому удалось добиться наиболее рациональной компоновки приборной панели. Чтобы разгрузить ее для основных органов управления, все клавиши регулировки зеркал и центральный переключатель осветительных приборов были собраны в отдельном модуле на подлокотнике.

Исчерпывающие сведения о состоянии автомобиля перед рейсом транслируются на информационный дисплей: уровень масла в двигателе, износ тормозных колодок, износ сцепления, давление в ресивере тормозной системы и пр. Водитель может по своему усмотрению формировать состав той информации, которую он хочет видеть на щитке приборов.

Конечно, немаловажны для такого класса кабин и бытовые условия, созданные для находящихся в салоне людей. В этом вопросе Scania учла накопленный опыт и регулярно получаемые отзывы. Спальные места в кабине просто потрясающие, причем нижний спальник выполнен раздвижным с шириной от 0,8 м до 1,0 м – вполне полноценная кровать, не хуже, чем дома. Это важно. Действительно важно: хорошо отдохнувший водитель работает и эффективнее, и безопаснее. Помните, как в известном фильме: «Я тебя так довезу!». А еще тут имеется подготовка под установку телевизора, радиостанции, СВЧ-печи, кофеварки – всего-всего, что может понадобиться в дальней дороге и придаст салону необходимую благоустроенность, облегчив напряженные трудовые будни.

Нельзя не сказать о качестве отделочных материалов: оно на уровне лучших образцов легковой техники самого высокого класса. Точные строчки, минимальные зазоры, приятная на ощупь фактура. Все, за что ни возьмись, создает ощущение уверенности

и надежности: панели отделки, вещевые отделения, рулевое колесо, обивка кресел и т. д. – с этим хочется иметь дело, с этим можно иметь дело, оно располагает к себе, позволяя вольготно и мягко устроиться в салоне так, как удобно.

Кстати, о мягкости. Кабина имеет пневматическую подвеску, которая теперь оснащается еще и амортизаторами, гасящими поперечную вибрацию. Поскольку кабина большая, высокая, с серьезной инерцией, при прохождении поворотов в любом случае возникает определенный крен и шасси, и кабины. Чтобы свести этот крен к минимуму и добиться наибольшего комфорта водителя, установлены специальные амортизаторы, многократно сокращающие перемещения кабины в поперечном направлении.

Но самое по-настоящему удивительное в произошедшем обновлении – это то, что человеку, работавшему прежде на машинах поколения Streamline, в новых кабинах все покажется знакомым. Дизайнерам Scania удалось невозможное: при тотальном изменении они смогли сохранить не просто фирменный стиль (что закономерно) и полюбившиеся особенности, но всю атмосферу уюта, характерной бытности, даже, скорее, самобытности, присущей автомобилям бренда, до мельчайших нюансов. Водитель не почувствует дискомфорта: вроде бы все новое, абсолютно все – нет ни одной клавиши из предыдущей серии, – но при этом такое понятное, действительно хорошо знакомое. Ему не придется привыкать к новой машине – долго читать инструкцию, искать кнопки и переключатели, приноравливаться к посадке, осваиваться в салоне и т. д. Он сядет за руль и сразу поедет работать, как будто ездил на этом автомобиле уже тысячу лет. Сложно представить, как специалистам Scania удалось это реализовать, но это именно так.

Наряду с обновлением дизайна автомобили получили и функциональные новации. В частности, на 45 % уменьшилось время переключения передач вверх. В практическом приложении это значит, что при разгоне со стабильной подачей топлива, например в полпедали, время и путь разгона при тех же затратах горючего очень существенно сокращаются. Добиться такого результата получилось за счет того, что теперь на коробках Scania Opticruise (и прежде отличавшихся особенной мягкостью и плавностью) появился тормоз промежуточного вала, который принудительно очень быстро и точно производит синхронизацию скоростей вращения для того, чтобы муфта синхронизатора ходила практически без какого-либо сопротивления. Поэтому кроме ускорения процесса переключения экономится еще и ресурс синхронизатора.

То есть Scania Opticruise стала еще более логично и рационально переключать передачи как в простых условиях на хорошей дороге, так и в очень сложных, например на строительной площадке.

Все четыре 13-литровых двигателя Scania во главе с новой моделью мощностью 500 л. с. теперь оснащены только системой селективного каталитического восстановления (SCR) для очистки отработавших газов. Именно положительный опыт Scania в отношении снижения энергопотребления и повышенной надежности за счет SCR привел к разработке моделей нового поколения.

Традиционно в Scania используются малолистовые рессоры, они легче, чем многолистовые, у них меньше внутреннее трение, на них проще добиться плавности хода. А теперь для уменьшения трудоемкости обслуживания на некоторых машинах стальные пальцы в опорах рессор заменены резиновыми сальниками.

Интересна и такая функция. Подобно тому как можно поддерживать скорость в тяговом режиме с помощью круиз-контроля, предусмотрена

аналогичная система, позволяющая сохранять стабильной заданную скорость на спуске. Достаточно указать выбранную вами безопасную скорость, нажать на педаль тормоза (подав тем самым сигнал) – и система сама установит такую интенсивность торможения, чтобы независимо от изменения профиля и уклона ее поддерживать.

Функция eco-roll позволяет максимально экономить топливо на спусках. В этом случае значительно сокращаются все потери в трансмиссии, и коробка передач переключается на нейтраль. Круиз-контроль с активным предсказанием рельефа берет на себя, в известном смысле, интеллектуальный контроль, используя информацию, получаемую со спутника, о текущих координатах, и сверяя ее с известным продольным профилем дороги, на которой находится автомобиль. Благодаря этому можно избежать ненужных действий: не разгонять автомобиль, когда в этом нет необходимости, если система знает, что, например, метров через сто будет спуск и там придется гасить эту лишнюю скорость. Таким образом, мы имеем двойную выгоду: мы не разгоняем машину, не тратим лишнее топливо на увеличение скорости, и затем мы не гасим ее, а также не изнашиваем тормоза – машина движется оптимально. В суммарном итоге сохраняются и ресурс, и топливо при поддержании достаточно высокой средней скорости.

То есть теперь автомобиль Scania не просто едет – он думает за водителя. Причем активно думает в направлении экономии и снижения нагрузки на технику и человека. Машина так экономит топливо, как ни один самый опытный профессионал не сможет. Инструкторы Scania признавались: они пытались работать по аналогичному алгоритму, благо он им известен, и они добивались подобного уровня экономии, но неизбежно при этом теряли среднюю скорость. А интеллектуальная система Scania так точно дозирует горючее, что человек просто не в состоянии это повторить. И она держит среднюю скорость, зная рельеф местности, в нужный момент регулирует подачу газа: где нужно ускориться – она ускоряется, где нужно притормозить – притормаживает, переходит на верхнюю или нижнюю передачу.

Поэтому водителю незачем теперь забивать себе голову выбором наиболее подходящего режима движения – лучшей передачи. Он может перенести все внимание на дорогу, полностью сконцентрироваться на безопасности движения – аспекте куда более важном.

Система, по сути, исключает человеческий фактор. Scania Opticruise при поддержке электронных ассистентов сама решает, какую передачу при данной нагрузке включить, абсолютно исключив человека из этого процесса, но при этом оставляя возможность человеческого участия – водитель может в любой момент понизить или повысить передачу, перейти в ручной режим и т. д.

Вот это действительно фантастика, от которой буквально один шаг до полностью автономного вождения. Благо и маневренность техники Scania удивительна: уже упоминавшийся мусоровоз по своим повадкам не имеет ничего общего с привычными неповоротливыми исполинами, неуверенно ползущими по дворам и улочкам, запруженным припаркованным транспортом. Трехосная машина P320 с 19-кубовым кузовом и колесной формулой 6x2 на слаломной трассе продемонстрировала невероятно высокие маневренные качества благодаря четырем управляемым колесам.

Понятно, что при текущем ограничении весовых нагрузок с таким объемом необходимо как минимум три оси, но три оси увеличивают длину транспортного средства и делают его еще более неловким и неуклюжим. Как тут быть? Scania предлагает очень интересное решение – подруливающий задний опорный мост. В итоге маневренные характеристики грузовика становятся схожими с двухосной машиной 4x2, которая имеет точно такую же базу между передней и второй осью. То есть наличие третьей оси не приводит к ухудшению управляемости, не увеличивает радиус поворота, поскольку она автоматически подруливается.

Контроль подруливания выполняет компьютер, запрограммированный соответствующим образом: на новом поколении Scania внедрила унифицированный модуль, который можно устанавливать в любом месте на базе – перед ведущим мостом или за ним, в пятиосных схемах – за двумя ведущими мостами. При монтаже достаточно только задать компьютеру его положение, и он будет автоматически синхронизировать угол поворота с передними колесами, обеспечивая чистое качение, без поперечного скольжения шин, без дополнительного сопротивления и без дополнительного износа протектора.

В итоге самые сложные траектории автомобиль проходит с гораздо более высокой скоростью. Как следствие – серьезное увеличение производительности.

Широкий спектр решений

Впрочем, развитие модельного ряда с акцентом на увеличение производительности, эффективности, экономии, комфортности эксплуатации и т. д. – это только один аспект деятельности Scania. Другой немаловажный аспект связан с расширением количества и улучшением качества предложений, эксплуатационных решений, которые производитель техники предлагает своим клиентам. Большинство операторов автотранспортной отрасли уже понимают, что они могут отдать ему значительную часть своей ежедневной работы, уделив больше внимания потребителям услуг.

Войцех Ровински:

– Мы не предлагаем только технику, мы предлагаем решение индивидуальной транспортной задачи, какой бы сложной она ни была, будь то карьер или лесная делянка. Каждый сотрудник нашей компании – менеджер, механик, продавец и т. д. – отчетливо понимает, что такое решение для клиента – это самое главное. Предприниматель покупает машину не для удовольствия, а для зарабатывания денег. И тот партнерский подход, который мы предлагаем, способен сделать бизнес наших клиентов еще более прибыльным.

По сути, с отгрузки автомобиля наше сотрудничество только начинается. Scania – это прежде всего поставщик готового решения для рентабельности индивидуального бизнеса, надежная команда и сервисная поддержка. Мы вместе с партнером увеличиваем эффективность перевозок.

О том, что рынок не просто готов – он жаждет более эффективных методик и технологий ведения бизнеса, говорят следующие цифры. Количество подключенных к системе мониторинга автопарка (FMS) автомобилей за период с января по июль 2018 г. достигло 93 %, что на 5 % превышает показатель 2017 г. За первую треть текущего года 53 % новой техники Scania в России отгружено с сервисными контрактами, и компания намерена системно увеличивать этот показатель, отвечая на запрос рынка.

Статистика заходов на сайт наглядно показывает, что очень много пользователей техники Scania используют поступающие данные в ежедневном режиме.

FMS была запущена в 2011 г., глобально к ней подключено 65 % десятилетнего парка – это машины, которые интенсивно эксплуатируются клиентами. В России система была представлена в 2012 г.

Основные преимущества FMS в том, что она позволяет найти ключевые аспекты, влияя на которые, можно существенно повысить эффективность парка. Комплексный подход включает эффективное транспортное средство, правильно подобранные сервисные контракты, позволяющие обслуживать автомобиль именно тогда, когда это необходимо, и в объеме, адекватном его эксплуатации.

На все автомобили, выпускаемые с 2013 г., все необходимое оборудование устанавливается штатно: сам блок и GPS-антенна. Система активируется дистанционно, поэтому количество подключаемых машин с технической точки зрения значения не имеет. Можно подключить от одного автомобиля до фактически бесконечного их числа.

Предусмотрены бесплатные базовые пакеты, содержащие удаленную диагностику, планировщик обслуживания, базовый отчет с простыми для понимания параметрами, при грамотном анализе которых существенно повышается эффективность. Платные пакеты – полный функционал: мобильное приложение, уникальная система оценки водителя, основанная на данных аналитики, гибкий отчет и пр.

Сервисные контракты – также очень важный продукт. Он освобождает эксплуатанта от всех проблем, связанных с обслуживанием и ремонтом. Более половины клиентов Scania используют это предложение. С этого

года производитель предлагает уже 5-летние контракты – клиенты хотят иметь данный сервис более длительное время.

К тому же теперь сервисные контракты подкреплены новой программой гибкого графика обслуживания FLEX, позволяющей индивидуально сформировать план технического обслуживания для каждого конкретного грузовика, исходя из нагрузки, вида работ, графика, условий использования и пр. Также учитываются пробег, количество отработанных моточасов, расход топлива, квалификация водителя и прочие факторы, непосредственно влияющие на изменение технического состояния транспортного средства. При этом специалисты Scania стараются вызывать машину на очередное ТО тогда, когда она свободна, чтобы не отвлекать ее от продуктивной работы.

Необходимая для расчета информация считывается с блока FMS. На ее основе как раз и подбирается индивидуальный график ТО, причем в список входят только те работы, которые необходимо сделать в текущий момент. В этом основная особенность: как только факторы эксплуатации начинают меняться, план под них тут же подстраивается.

В Европе эта система работает с 2015 г., ее используют все владельцы техники Scania. В России она запущена с февраля текущего года, но на нее уже перешли около 100 клиентов плюс весь арендный парк.

Войцех Ровински:

– Мы предоставляем комплекс сервисных мероприятий, направленных на усиление позиций бизнеса клиентов. Звеньями этой системы являются качественный сервис и ТО, обеспечение оригинальными запчастями по рыночной стоимости, модификация программы обслуживания в рамках текущего договора при изменении потребностей бизнеса, обучение водителей, финансирование и страхование автопарка.

Комплексное решение «Scania Драйв», объединяющее множество услуг, таких как финансовые сервисы, страховка, обучение водителей, тоже очень хорошо развивается. Операторы бизнеса покупают его на все больший срок, не только на 3 года, но уже и на 4 и на 5 лет – они убедились, что этот продукт работает, что он увеличивает их эффективность, качество услуг, которые они предлагают своим клиентам.

Войцех Ровински:

– Автомобиль – средство производства. Мы не вычленяем автомобиль из комплексного продукта, потому что уже нельзя технический компонент отделить от сопутствующих услуг. Если оставаться на уровне технического объекта – автомобиля, наши возможности оптимизации и повышения рентабельности будут очень ограниченны.

Ну и, конечно же, в сервисных центрах Scania всегда можно полностью обслужить или отремонтировать автомобиль, вне зависимости от того, какие надстройки или оборудование на нем установлены. Дилеры имеют авторизацию партнеров производителя, среди которых Wielton, KH-Kipper, Zoeller, Schmitz, K gel, JYKI, WABCO, HYVA и пр. Поэтому в один заезд можно выполнить все необходимые работы, не теряя время на посещение других сервисов.

При этом дилеры Scania обеспечивают наличие необходимых оригинальных запчастей не только для «головы» и шасси, но и для прицепов и надстроек. А их механики компетентны в проведении соответствующих операций по диагностике, ремонту и обслуживанию. Поэтому обслуживание в авторизованных центрах позволит решить текущие задачи по поддержанию техники в исправном, работоспособном состоянии самым эффективным образом.

МАК 2018

Мировые Автомобильные Компоненты

Октябрь 2018

ПЕРВАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРЕМИЯ В СФЕРЕ АВТОКОМПОНЕНТОВ

При поддержке:

MIMS automechanika MOSCOW

ITEMF EXPO

Ассоциация Дистрибьюторов Автомобильных Комплектующих

messe frankfurt

AGV Aftermarket Global Vision

GIPA

АС1

АВТОСТАТ

Smart

Russian Automotive Market Research

НАМИ

НАПИ

МАДИ

МИИСТА

Медиапартнеры:

АВТО КОМПОНЕНТЫ

5КОЛЕСО

ST-KT.ru

INFO-PARTS.ru CARS & TRUCKS

Автобизнес

HA kfz-betrieb

www.A-KT.ru

www.mak-award.ru

УРАЛЬСКИЙ ФОРУМ

Озеро Тургояк в Челябинской области традиционно становится местом встречи профессионалов отрасли обслуживания коммерческого транспорта. Очередной, восьмой Уральский форум, организаторами которого выступили GROUPAUTO Россия и Партнер Группы – компания КОМТРАНС, состоялся 23–24 мая 2018 г.

Петр ЛЕВИЦКИЙ

Тема Форума осталась прежней: «Запчасти и сервис для европейского коммерческого транспорта». Но есть и изменения. Так, в этом году качественно поменялся состав участников Форума: это 76 компаний, из которых СТО – 32 компании, корпоративные парки – 23 и магазины – 21. В этом году формат мероприятия значительно расширился: на протяжении двух дней участники общались за круглыми столами, в выставочном зале, слушали презентации. Благодаря удобной программе они имели возможность не только принять участие во всех мероприятиях Форума, но и провести индивидуальные встречи и переговоры. В работе Уральского форума приняли участие представители таких авторитетных компаний, как Federal-Mogul,Mahle, MANN+HUMMEL, NRF, ZF, febi, HELLA, TMD Friction и Valeo.

Дмитрий Павлов, генеральный директор компании КОМТРАНС:

– Мы провели восьмой Уральский форум, который объединяет всех участников рынка: это производители, дистрибьюторы, сервисные станции, коммерческие автопарки и магазины автозапчастей, все, что сопровождает полный жизненный цикл автомобиля. У каждого Форума есть свои особенности: в этом году он впервые прошел не в пятницу и субботу, а занял два полных рабочих дня, среду и четверг, и число участников не стало меньше – мы считаем это важным, этот факт подчеркивает рабочий характер Форума, показывает, что участники считают его полезным, воспринимают как часть рабочего процесса. Приглашаем принимать участие в следующих Форумах – следите за информацией на нашем сайте.

Марат Ереев, коммерческий директор компании КОМТРАНС:

– В этом году мы сделали основной упор на участие представителей станций технического обслуживания и корпоративных парков, поскольку уверены, что в этих направлениях будет развиваться бизнес обслуживания коммерческого транспорта. Мы обратили внимание на активность представителей СТО: они иногда буквально не отпускали поставщиков, задавая им вопросы, – скажу, что все вопросы фиксировались, и на те из них, на которые ответы не были даны немедленно, ответы все равно будут позже, такая практика сложилась на Уральском форуме.

Александр Суходоля, Hella:

– В четвертый раз принимаю участие в Уральском форуме и могу сказать, что Тургояк стал местом притяжения, местом силы для всех, кто занимается коммерческим транспортом, когда можно в одном месте и в одно время пообщаться со всеми, узнать, кто чем живет, как развивается бизнес, что нас ждет впереди. Форум становится все больше, все мощнее, все больше людей принимают участие – приезжайте, вы не останетесь равнодушными, поскольку именно здесь творится будущее грузового транспорта!

Андрей Лапушкин, MAHLE:

– Считаю Уральский форум важным для отрасли событием – мы приехали сюда, чтобы представить свою компанию и нашу продукцию. Формат мероприятия максимально эффективен, так как мы можем не только рассказать о себе, но и получить обратную связь от наших потребителей, от тех, кто непосредственно устанавливает нашу продукцию. Очень рады принять участие и искренне приглашаем всех на Уральский форум – это именно то место, где можно встретиться с основными участниками рынка и с пользой провести время.

Александр Ухань, ИП Ухань А.Ю., г. Юрюзань:

– Посещаем Уральские форумы каждый год, начиная с самого первого, – это уже восьмой. С каждым разом Форум становится все интереснее, все больше приезжает новых людей, новых поставщиков, все больше полезной информации – сюда действительно нужно приезжать!

Артем Зилхайнаров, «Диазан», г. Октябрьский:

– На Уральском форуме я впервые и понимаю, что последующие пропускать нельзя: очень понравилось, сплоченный коллектив, все охотно делятся информацией. Здесь можно понять, что ты пропускаешь, чего не знаешь, – спасибо организаторам!

«Добро пожаловать в Lesjofors!» – традиционно приветствует гостей табличка с небольшим цветочным горшком на въезде в город. Справа – фабрика, слева – несколько домов, и городок заканчивается. Человек неосведомленный не сразу поймет, что в этом небольшом шведском местечке находится европейский центр по производству пружин.

LESJÖFORS
SPRINGS & PRESSINGS

КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ

С населением в одну тысячу жителей (это для данной местности довольно много), Лейшефорс по виду – обычный тихий городок в трех часах езды к западу от Стокгольма. Густые леса, огромные озера и деревянные домики, раскинутые тут и там, лето умеренно теплое, зима длится несколько месяцев... Это – Швеция, знакомая каждому по произведениям Астрид Линдгрен.

Но именно здесь располагается «Лейшефорс Спрингс» – одна из старейших компаний – производителей автокомпонентов, которая имеет глубокие промышленные традиции: еще в 1675 г. здесь, на берегу реки Лесьё, была заложена кузница. А в 1852 г., спустя две сотни лет, было открыто производство пружин разных форм и модификаций. При выборе имени бренда отдали дань красоте этих мест и предпочли оставить название марки в честь самого городка – «Лейшефорс» (Lesjofors).

Основатели Lesjofors не могли себе представить, что в течение следующих сотен лет компания будет стабильно расти и включать в настоящее время 24 производственные площадки – в Швеции, Дании, Финляндии, Англии, Латвии, Китае, США и Корее. Продукция производится для автомобильного и промышленного рынка. Разработчикам неважно, конструируют ли

Традиционно в этом году компания участвует с 11.09 по 15.09.2018 г. в выставке «АВТОМЕХАНИКА»/Франкфурт-на-Майне: стенд 55, зал 6.

Константин Брезе

они крошечные пружины для iPhone или пружинный механизм для дверей «Аэробуса» – они способны сделать абсолютно все! Среди клиентов компании – Volvo, Lamborghini, Apple и многие другие. Это само по себе свидетельствует, насколько разнообразными являются сферы применения разработок компании. «Пружина – удивительное изобретение, и оно нужно почти везде», – говорит Ян Фридхольм, директор завода в местечке Лейшефорс. С 1996 г. концерн Lesjofors AB владеет торговой маркой Kilen, которая также реализуется на российском рынке. Вся продукция под маркой Kilen производится в соответствии с высочайшими стандартами Lesjofors и позиционируется в аналогичном сегменте продукции премиум-качества.

В 2010 г. была основана дочерняя компания в России – ООО «Лейшефорс Спрингс». **Константин Брезе,** генеральный директор российского представительства, полон оптимизма, так как за его спиной стоят шведские разработки и ультрасовременные технологические линии:

– Наша философия заключается в производстве максимально полного ассортимента и доступности на складах продукции для молниеносной дистрибуции. Наши пружины не являются копиями оригинальных деталей: мы анализируем их и улучшаем. Зачастую на первичном рынке, при ценовом давлении со стороны автопроизводителя, поставщики вынуждены работать с более низкими допусками, и поэтому оригинальные пружины бывают слишком слабыми. Плохое качество дорожных покрытий с множеством выбоин, огромные расстояния российских дорог и суровые зимы с резкими колебаниями температуры создают идеальные условия для бизнеса Lesjofors.

Lesjofors производит один из самых широких ассортиментов пружин для легковых и легких коммерческих автомобилей. Ассортимент автомобильных пружин подвески включает более 10 000 артикулов, стандартных и усиленных, около 2000 газовых пружин, более 250 позиций рессор. Компания предлагает и спортивные комплекты, понижающие высоту подвески кузова автомобиля от 15 до 50 мм. Пружины производятся по стандартам оригинала из высококачественной стали и надежно защищены от коррозии за счет гальванического покрытия поверхности цинком и передовой системы окраски. Гарантия от производителя – 3 года.

Константин Брезе:

– Говоря о сегменте электромобилей, которые сейчас становятся все более популярными в мире, отмечу, что на таких машинах используется почти такая же подвеска, как и на авто с традиционным ДВС. Если говорить о нововведениях в области подвески, стоит упомянуть, например, новые технологии пневмоподвески, а также применение компонентов, в том числе и пружин, изготовленных из стекловолокна. Но вряд ли стоит ожидать, что эти разработки в ближайшем времени выйдут в массовое производство. Поэтому мы уверены в том, что пружины Lesjofors долгое время будут востребованы на рынке. Наша задача – работать над постоянным расширением ассортимента продукции. Хочу особо подчеркнуть, что ежегодно компания расширяет ассортимент пружин и добавляет в него по меньшей мере 500 новых артикулов. «Лейшефорс Спрингс» имеет все предпосылки для дальнейшего стабильного роста и развития, и я не вижу причин, которые могут помешать нам достичь поставленных целей.

Стоит отметить, что станциям технического обслуживания работать с продукцией компании выгодно. **Константин Брезе** объясняет это так:

– Рост спроса в сегменте пружин можно объяснить общерыночными тенденциями. Многие автомобилисты из-за кризиса попали в условия, когда они не могут так же часто, как и прежде, менять автомобили, а вынуждены тратить время и средства на их ремонт и обслуживание. Да, в конструкции автомобиля пружина является одним из тех компонентов, к которому автомобилист чаще всего даже не притрагивается за весь срок эксплуатации машины, но если человек намерен ездить на машине еще 3–5 лет, то ему приходится обслуживать и подвеску в том числе. И в его интересах сделать выбор в пользу качественных пружин, которые прослужат максимально долгий срок и не будут требовать частой замены. Напомню, что работы по замене пружин стоят дороже самих компонентов, так как зачастую требуется разобрать подвеску, чтобы их поменять.

СПЕЦОБОЗРЕНИЕ: **КОНКУРСЫ**

СИБИРЬ И ДАЛЬНИЙ ВОСТОК
ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ

ТЕПЕРЬ И ПРИЕМЩИКИ
КОНКУРС РАЗВИВАЕТСЯ

Выявить и поощрить лучших руководителей российских автосервисов – задача конкурса «Лучший автосервис года – 2018», который впервые в этом году и в таком масштабе проводит GROUPAUTO Россия.

Петр ЛЕВИЦКИЙ

«ЛУЧШИЙ АВТОСЕРВИС ГОДА»: КОНКУРС, В КОТОРОМ НЕТ ПРОИГРАВШИХ

Масштаб этого мероприятия действительно впечатляющий: четыре региональных этапа (Сибирь и Дальний Восток, Урал и Поволжье, Юг и Северный Кавказ, Центральный и Северо-Западный регион), более тысячи участников со всей России и, разумеется, ценные призы и подарки. Участником конкурса смог стать любой независимый автосервис, работающий на территории России, – площадь, количество постов значения не имеют.

Учитывая высокую заинтересованность производителей автокомпонентов в лояльном взаимодействии с СТО, организацию конкурса поддержали многие мировые производители качественных запасных частей и компонентов – Поставщики GROUPAUTO Россия:

– генеральным партнером выступила компания GATES;

– официальными партнерами стали компании MAHLE, NGK, KYB, BARDAHL;

– спонсорами мероприятиями стали компании Lesjofors, TEXTAR, NTN SNR, JPGroup, Lynx, Valeo;

– поддержку Премии оказали: федеральные сети независимых СТО – FIT Service, «Фильтр» и «Заботливый сервис».

Организатором конкурса выступила GROUPAUTO Россия, крупнейший российский Союз продавцов качественных запасных частей.

Но цель проведения конкурса для Группы заключается не в том, чтобы просто собрать и наградить лучших. Конкурс выполняет важные задачи.

Во-первых, формируется круг руководителей, заинтересованных и действительно живущих своим делом. Этих людей хочется поддержать, в первую очередь морально, показать, что их труд высоко оценивается профессиональным сообществом, что их успехам радуются в отрасли.

Во-вторых, у эффективных СТО есть собственные наработки, бизнес-практики, которыми они могут поделиться с коллегами – и не имеют для этого действенной площадки. А реальный практический опыт чужих успехов – и неудач, кстати, тоже – для действующих станций может оказаться полезнее десятков тренингов. Конкурс является как раз той самой площадкой, где можно делиться опытом.

И в-третьих, конкурс «Лучший автосервис года – 2018» способствует самоорганизации отрасли, задает образцы для подражания и служит развитию бизнеса в целом. В этом его важнейшее значение не только для Группы, но и для всего рынка.

Первый региональный финал конкурса Национальной премии «Лучший автосервис года – 2018» состоялся в Новосибирске. Десять финалистов в каждой номинации, победители первого тура испытаний, собрались 24 июля в конгресс-холле отеля «Горский», чтобы побороться за звание «Лучший в регионе Сибирь и Дальний Восток» в своей номинации: «Лучший автосервис», «Лучший руководитель», «Лучший мастер-консультант» и «Лучший механик».

Представители более четырех десятков независимых автосервисов Сибири и Дальнего Востока прибыли в Новосибирск, чтобы принять участие в финале регионального этапа. География участников впечатляет. Это профессионалы из Новосибирска, городов Кузбасса, Тюменского Севера, Хабаровского края и других регионов восточной зоны страны. Аудитория участников конкурса – как начинающие специалисты и руководители, так и те, кто посвятили автосервисному делу не один десяток лет.

В конгресс-холле отеля «Горский» в Новосибирске собрались участники, которые уже прошли первые испытания и набрали наибольшее количество баллов в заочном этапе. Но не менее сложные испытания были подготовлены организатором для финала регионального этапа Национальной премии «Лучший автосервис года – 2018».

Правила конкурса были предельно ясны. В ходе первого финального испытания проверялись теоретические знания, участники отвечали на вопросы различной степени сложности – неординарность вопросов позволила сделать конкурс интересным и одновременно творческим.

Участники были разбиты на три группы: руководители СТО, механики, мастера-консультанты. На выполнение заданий теоретической части было выделено полчаса. Затем жюри подвело итоги данного этапа.

Впрочем, самый захватывающий – зрелищный и оттого наиболее интересный – финальный этап состоялся в Учебном центре FIT Lab, где механикам предстояло выполнить три практических задания. Они соревновались в умении менять ремень по технологии, определять соосность шкивов и исправность подшипников. На выполнение первого задания было отведено восемь минут, а остальных заданий – по две минуты. За точностью и соблюдением регламента и правильностью решений следила группа экспертов – членов жюри.

Впрочем, сами участники состязания автомастеров также высоко оценили проведенное мероприятие и свое участие.

Александр Гофман, автомеханик сервисного центра «Бизон», г. Кемерово, занявший 3-е место в номинации «Лучший механик автосервиса» региона Сибирь и Дальний Восток:

– Конкурс дал очень многое. Во-первых, это понимание, что надо куда-то дальше стремиться. Во-вторых, практическая часть конкурса показала, что в нашей текущей практике желательно применять те наработки и технологии, которые сегодня востребованы и предлагаются производителями автокомпонентов. У нас имеется аналогичное современное оборудование, но существуют нюансы работы с каждым видом подобного оборудования, в чем еще раз убедился, определяя соосность шкивов. Или приспособление по проверке натяжения ремня – мы его применяем, а часть коллег-конкурсантов видели его в первый раз.

В ходе конкурсного дня, пока финалисты проходили испытания, для гостей мероприятия, приехавших поддержать своих коллег – участников финала, были проведены викторина с розыгрышем призов и бизнес-тренинги. Бизнес-тренеры **Ольга Зырянова** и **Владимир Миненко** раскрыли ряд интересных аспектов общения с клиентами автосервисов, формирования команды и другие актуальные вопросы.

Александр Синюта, мастер-консультант, предприятие Z Pro Garage, г. Хабаровск:

– Участие в таком состязании – это новый для меня опыт. Мне понравились интересные тренинги, в ходе которых ставились вопросы о том, как понять клиента, прежде чем предлагать наши услуги. Это было не только познавательно, но и очень интересно и принесет пользу в дальнейшем. Понравилась организация мероприятия. Я могу сравнить с разными мероприятиями, где нам доводилось участвовать, – такой высокой организации, как здесь, не довелось увидеть даже на площадках международного уровня. Хочется пожелать организаторам развития и еще больше участников.

Александр Курганов, руководитель ООО «Ресурс Авто 100», г. Сургут:

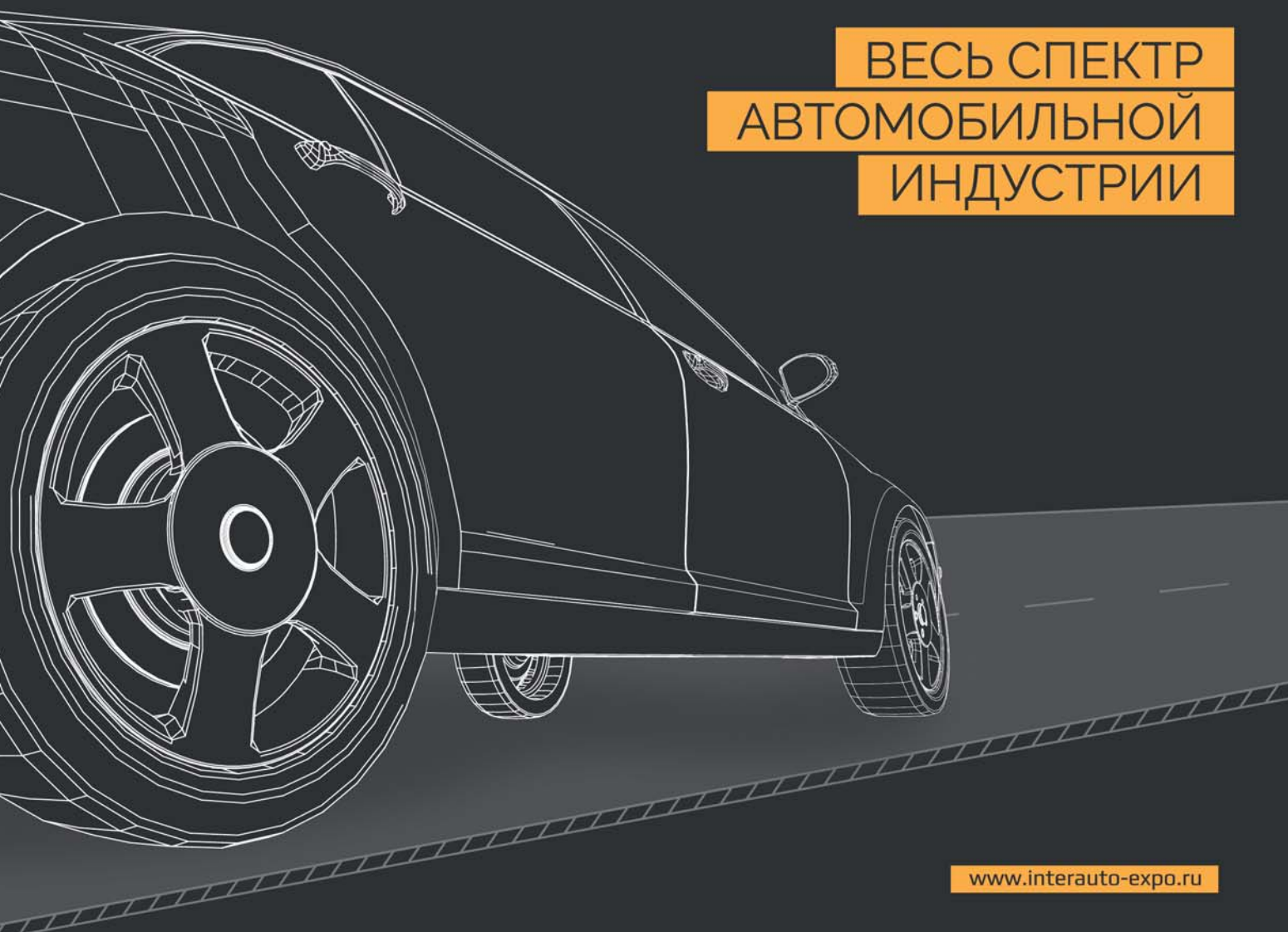
– Мне приятно, что наше предприятие по итогам конкурса названо луч-

14-я международная выставка автомобильной индустрии

ИНТЕРАВТО

28-31 августа
2018 года

Москва, **Крокус Экспо**



ВЕСЬ СПЕКТР АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

www.interauto-expo.ru

АВТОЭЛЕКТРИКА И АВТОЭЛЕКТРОНИКА ★ АВТОМОБИЛЬНАЯ ХИМИЯ, МАСЛА
ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ★ ОБОРУДОВАНИЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ АВТОМОЕК
ШИНЫ И РЕМОНТ ШИН, РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ★ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И ИХ КОМПОНЕНТЫ
ГАРАЖНОЕ И ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ ★ АВТОМОБИЛЬНЫЕ АКСЕССУАРЫ

Организатор:
Крокус Экспо
Международный выставочный центр

Генеральный информационный партнёр:
Авторадио

Информационный партнёр «Крокус Экспо»:
Б и В

12+ реклама

шим в Сибири и на Дальнем Востоке. Это высокая оценка нашего труда. Без команды, без командного духа, одними лидерскими качествами вряд ли можно было победить. Мы уделяем много внимания формированию коллектива, проводим обучение сотрудников, технические тренинги, сертификацию и т. д. Поэтому вся совокупность факторов и дала этот высокий результат. Впереди – испытание в Москве. Поедем, поучаствуем. Конечно, хотелось бы достичь успеха и в финале, ведь там будем соревноваться с такими же коллегами.

По итогам всех этапов конкурса были названы победители и призеры регионального этапа Сибири и Дальнего Востока.

«Лучший механик автосервиса»:
Илья Милевский,
FIT Service, г.Томск
Призеры:
Максим Кирилюк,
«Ресурс-Авто 100», г. Сургут
Александр Гофман,
автосервис «Бизон»,
г. Кемерово

«Лучший мастер-консультант»:
Артем Атякшин,
FIT Service, г. Новосибирск
Призеры:
Богдан Вуец,
«Ресурс-Авто 100», г. Сургут
Евгений Симахин,
автоклуб «Бункер», г. Новосибирск

«Лучший руководитель автосервиса»:
Андрей Черней,
FIT Service, г. Новосибирск
Призеры:
Александр Курганов,
«Ресурс-Авто 100», г. Сургут
Андрей Лысенко,
СТО «Браво», г. Иркутск

Спецноминация «Лучший мини-сервис»:
FIT Service ИП Пономарев,
г. Новосибирск
Призеры:
Z-pro Garage,
г. Хабаровск
АвтоТехЦентр 777,
г. Красноярск

«Лучший сервис года»:
«Ресурс-Авто 100»,
г. Сургут
Призеры:
FIT SERVICE,
г. Томск
Автоклуб «Бункер»,
г. Новосибирск

Победителям и призерам были вручены ценные призы от организатора конкурса GROUPAUTO Россия: поездки на регату, сертификаты на обучение в Академии GROUPAUTO Россия, профессиональное оборудование. Партнеры и спонсоры конкурса, Поставщики качественных запасных частей, также поощрили победителей.

Главный приз – установка для обслуживания кондиционеров от компании MAHLE – был вручен победителю основной номинации «Лучший автосервис года» региона Сибирь и Дальний Восток – автосервису «Ресурс-Авто 100», г. Сургут.

Победителям и призерам профессиональных номинаций «Лучший руководитель» и «Лучший мастер-консультант» были вручены особые призы от компании Lesjofors и компании JP Group – поездка в Швецию и Данию с посещением производств этих крупных европейских компаний.

Победитель и призеры профессиональной номинации «Лучший механик» были награждены набором профессиональных инструментов.

И пожалуй, самое ценное: все победители и призеры регионального финала получили возможность принять участие в национальном финале, который состоится 27 августа в Москве, побороться за звание «Лучший из лучших» в своей номинации и выиграть еще больше ценных призов для развития своего бизнеса.

MIMS automechanika MOSCOW

22-я Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля

27 – 30 августа 2018

ЦВК «Экспоцентр», Москва, Россия

> **1300** компаний из **41** страны
> **10** национальных павильонов
> **300** часов бизнес мероприятий
> **26 000** посетителей из **66** стран
> **45 000** м² экспозиции

ДО ВСТРЕЧИ НА ВЫСТАВКЕ!
Получите бесплатный билет!
www.mims.ru
info@itemf.ru

Организатор

ITEMF EXPO

Ежегодные мероприятия по контролю качества работы дилерской сети – одна из главных реперных точек для оценки перспектив дальнейшего развития марки на рынке РФ. С этой целью компания CHERY регулярно проводит конкурс «Мастер года».

Григорий МЕРЛИН

КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛОВ ОТ CHERY

19–20 июля 2018 г. в Москве состоялся российский этап международного конкурса CHERY «Мастер года – 2018» в двух номинациях: «Лучший электрик-диагност» и «Лучший мастер-приемщик».

Конкурс профессионального мастерства проводился среди электриков-диагностов и мастеров-приемщиков всех дилерских центров марки CHERY в целях выявления и поощрения наиболее квалифицированных из них. Высокая квалификация сотрудников, отличное знание устройства автомобилей – залог высокого уровня сервиса для владельцев автомобилей CHERY.

В национальном конкурсе приняли участие 16 победителей отборочного этапа, набравшие максимальное количество баллов по итогам онлайн-тестирования на проверку знаний в области электрооборудования автомобилей CHERY и бизнес-процессов сервиса.

Технические специалисты выполнили теоретические и практические задания, направленные на быстрое и эффективное определение и устранение неисправностей электрооборудования в кроссовере CHERY Tiggo 5. В результате напряженной профессиональной борьбы лучшими знатоками

электронных систем автомобиля были признаны:

1-е место – **Максим Соболев,** «СВ-Авто» (Новокузнецк);

2-е место – **Роман Пономарев,** «Брянскзапчасть» (Брянск).

В этом году было принято решение о расширении конкурса «Мастер года» и привлечении к участию в нем мастеров-приемщиков дилерских центров марки. Специалистам было предложено два задания: ролевая игра, имитирующая различные этапы работы мастера-приемщика с клиентом, и самопрезентация, позволяющая оценить коммуникативные навыки и способность работать с аудиторией. Участники продемонстрировали высокую профессиональную подготовку, способность вникать в различные ситуации клиента и принимать единственно правильные решения. Каждый из участников был удостоен звания «Мастер» за сам факт прохождения российского этапа, попасть в который было далеко не легко. Но жюри среди этих участников выбрало двух лучших:

1-е место – **Наталья Ермакова,** «ЧЕРИ ЦЕНТР АВТОНОМИЯ» (Москва);

2-е место – **Валентин Пизов,** «Торгмаш» (Москва).

Победители будут представлять Россию в финале международного соревнования CHERY «Мастер года – 2018», который состоится осенью в Китае.

Международный конкурс «Мастер года» впервые состоялся в Китае в 2016 г. В нем победители российского этапа в лице представителей дилерских центров «ЧЕРИ ЦЕНТР Пенза» Ильшата Ганиева и «СВ-Авто» Максима Соболева заняли почетное 3-е место, уступив с минимальным отрывом командам из Чили и Ирана. Второе место в личном зачете занял специалист по диагностике Максим Соболев, показавший высокий уровень мастерства и знаний в области устройства, конструкции и особенностей работы основных узлов и механизмов автомобилей марки CHERY.

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

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

ОФОРМИТЕ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ НА – «НОВОСТИ АВТОБИЗНЕСА»

Платеж

Получатель: ООО "Таби Медиа"
ИНН: 7715893482
Р/сч.: 40702810700000121726
в: ВТБ 24(ПАО)
БИК: 044525716
К/сч.: 30101810100000000716

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

_____

Телефон _____ **e-mail** _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ___ коп.

Итого: _____ руб. ___ коп. Дата " ___"_____2018 г.

С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.

Подпись плательщика:_____

Квитанция

Кассир

Получатель: ООО "Таби Медиа"
ИНН: 7715893482
Р/сч.: 40702810700000121726
в: ВТБ 24(ПАО)
БИК: 044525716
К/сч.: 30101810100000000716

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Новости Автобизнеса"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

_____

Телефон _____ **e-mail** _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2400 руб. 00 коп.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ___ коп.

Итого: _____ руб. ___ коп. Дата " ___"_____2018 г.

С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.

Подпись плательщика:_____

Чтобы оформить подписку:
– заполните подписной купон и оплатите его в ближайшем отделении банка;
– отправьте копию платежного поручения в редакцию по электронной почте.

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

Организаторы:

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

Под патронатом:

OICA

Генеральные информационные партнёры:

Авто Радио

Телеканал Авто Плюс

Информационный партнёр «Крокус Экспо»:

БИЗНЕС

DRIVEN BY POSSIBILITY™

ЛУЧШИЕ КОМАНДЫ РАБОТАЮТ КАК ЕДИНОЕ ЦЕЛОЕ

Компоненты ременного привода изнашиваются неравномерно. Каждая их замена оказывает нагрузку на систему. Во избежание этого компоненты целесообразно менять в комплексе, одним блоком. Если пришло время заменить ремень, произведите полный ремонт системы с использованием комплектов Micro-V® и PowerGrip® компании Gates. Оригинальное (OE) качество, уменьшение количества претензий и повышение уровня удовлетворенности клиентов.

РЕМКОМПЛЕКТЫ GATES MICRO-V® И POWERGRIP®
КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РЕМОНТУ ДВИГАТЕЛЯ
WWW.GATESTECHZONE.COM

© Gates Corporation 2018 - Все права защищены.