

# АВТО

№6 (134) декабрь 2025

КОМПОНЕНТЫ

**CORDIANT**

СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ



2023

2024

2025

Обновленный ДИЗАЙН  
Неизменное КАЧЕСТВО



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

## ОСНОВА НАДЕЖНОГО ТЕХОБСЛУЖИВАНИЯ



Топливные



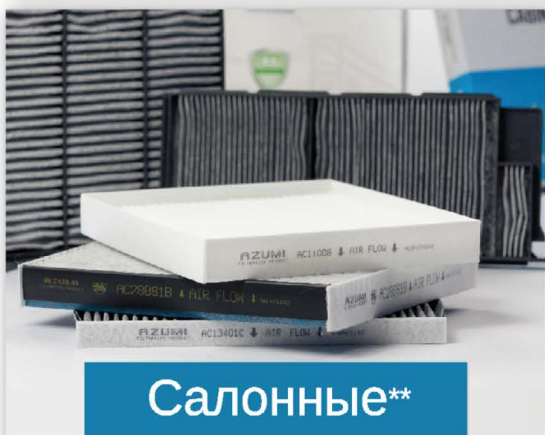
Масляные



Трансмиссионные\*



Воздушные



Салонные\*\*

> **2000**  
артикулов в РФ

> **4500**  
артикулов в мире

\* Уникальные на рынках стран ТС.

\*\* В т.ч. антибактериальные фильтры «4A shield».

AZUMI Filtration Product — детали системы фильтрации для автомобилей.

Больше на сайте  
[www.azfilter.ru](http://www.azfilter.ru)





ЯПОНСКОЕ **КАЧЕСТВО**  
ДЛЯ РОССИЙСКИХ ДОРОГ



Больше на сайте  
[www.jikiu.ru](http://www.jikiu.ru)



Certified by



# 2026

МИРОВЫЕ  
АВТОМОБИЛЬНЫЕ  
КОМПОНЕНТЫ



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



# ARCTIC

АККУМУЛЯТОР ДЛЯ НИЗКИХ ТЕМПЕРАТУР  
И СЛОЖНЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

**BIPOLAR**

ТЕХНОЛОГИЯ

**AGM** ❄️ **N**

ТЕХНОЛОГИЯ



**EFB**

ТЕХНОЛОГИЯ

**AGM BLOCK**

ТЕХНОЛОГИЯ

## Дорогой читатель!

*Вы держите в руках закрывающий выпуск, мы провожаем 2025 год и подводим итоги. Многие эксперты поделились своими результатами за этот год и предположили, как может сложиться наступающий.*

*Говорить об итогах года в отрыве от лучших представителей отрасли было бы бестактно, поэтому мы приводим отчет двенадцатой премии «Мировые Автомобильные Компоненты». Постарались рассказать о том как ИИ трансформирует закупки в автобизнесе. А также описать чем живет рынок сервисного обслуживания, побывав на профессиональной конференции «Надежный автосервис». Знакомим с основными нюансами кузовного ремонта, начнем с дефектовки транспортного средства после повреждения.*

*И главное - поздравляем вас дорогие читатели, партнеры, коллеги и все участники автокомпонентного рынка с Новым 2026 годом!*

*Желаем здоровья, процветания, профессиональных удач, творческих идей, активности, возможностей и везения!*

*Выбирайте автокомпоненты, обслуживайте автомобили и зарабатывайте вместе с нами!*

С уважением,  
коллектив редакции



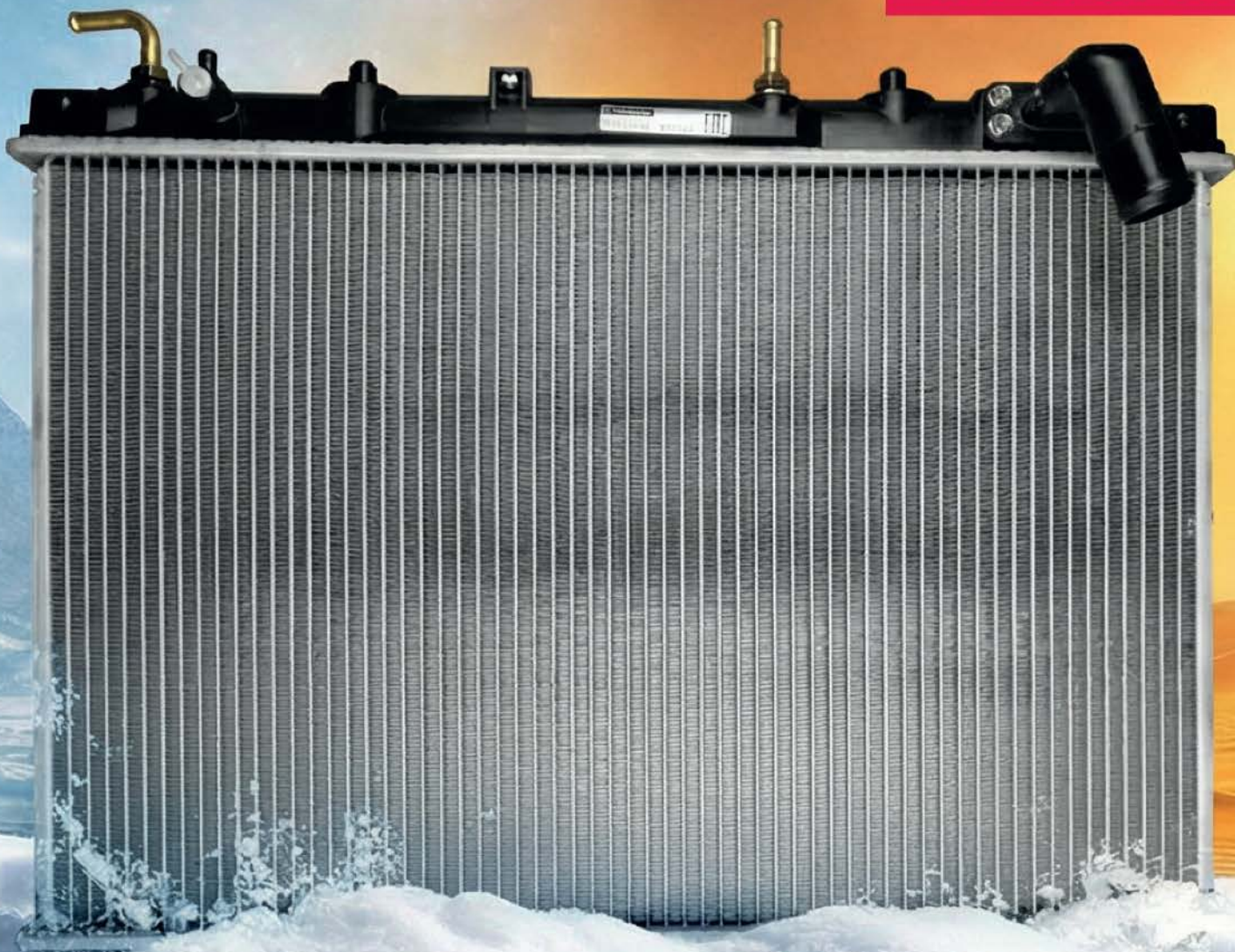


**MARSHALL**

CARS

marshall.parts

**596 SKU**



## PA66+GF30

Только первичный пластик,  
усиленный стекловолокном  
PA66+GF30



Антикоррозийные алюминиевые  
трубки с высоким содержанием  
цинка



Тест на герметичность  
каждого радиатора

# ПРОЧНОСТЬ В ЭКСПЛУАТАЦИИ



6



12



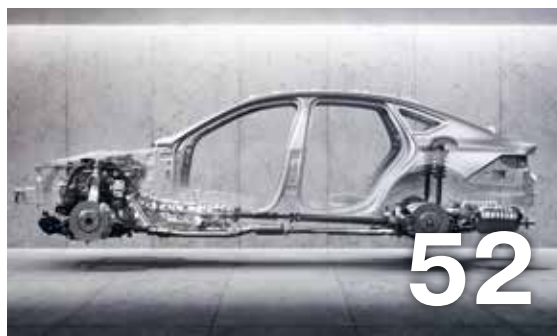
20



26



50



52

Главный редактор  
Баракин Иван Геннадьевич  
ibarakin@maks-m.com

Редактор  
Анастасия Федоткина

Арт-директор  
Петр Шехтман

Корректор  
Вероника Матвеева

Аналитический отдел  
research@maks-m.com

Над номером работали:  
Анастасия Федоткина, Антон Пилот,  
Дмитрий Болховский, Есения Андреева

Отдел распространения  
distrib@maks-m.com

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

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

Адрес редакции и издателя:  
117342, г. Москва, улица Бутлерова,  
дом 17 «Б» 6 этаж, пом 33  
Тел.: +7 (495) 955-90-80  
Факс: +7 (495) 955-90-80  
Редакция - E-mail: red@maks-m.com

Отпечатано в ООО «Юнион Принт»,  
603022, г. Нижний Новгород, Окский  
съезд, 2.  
Тираж 17000 экз. Выходит ежемесячно.  
Журнал зарегистрирован в Федеральной  
службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций  
Регистрационный номер  
ПИ № ФС77-47177  
Учредитель И. Г. Баракин

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

*R<sub>н</sub>* Материал на правах рекламы.  
Подписано в печать 10.12.2025 г.  
Выход в свет 19.12.2025 г.

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

# Содержание

Надежность во главе угла: конференция в Ярославле .....	6
<b>Пыльники FEBEST</b>	
Надежные защитники механизмов вашего автомобиля .....	12
Как ИИ трансформирует закупки в автобизнесе .....	20
МАК-2025. Итоги .....	26
От Bosch к Cordiant: эстафета технологий без паузы .....	50
Правила дефектовки .....	52



# Master **Kit**

## РЕШЕНИЕ В ОДНОМ КОМПЛЕКТЕ

- более **13 000** артикулов
- покрытие до **90 %** автопарка РФ
- официальная гарантия до **2х лет**



полный ассортимент  
продукции MasterKit  
на нашем сайте

[masterkit.it](http://masterkit.it)

16+



ВСТУПАЙТЕ В

Master **Kit** CLUB

**ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ  
РОЗНИЦУ ИЛИ СТО?**

получайте выгоду  
с каждой покупки

[MasterKit.club](http://MasterKit.club)



реклама

# Надежность во главе угла

**Ярославль – один из основных городов российской автомобильной отрасли, исторически очень тесно с ней связанный. С недавних пор наряду с признанными колоссами индустрии свою лепту в ее развитие он вносит и благодаря конференции «Надежный автосервис». О ключевых моментах самого свежего мероприятия читайте в нашем репортаже.**

## Опыт формирует надежность

Создателем, вдохновителем и неизменным организатором конференции «Надежный автосервис» выступает Наталья Ваганова – генеральный директор вот уже не одно десятилетие работающей в Ярославле СТО «АВТОритет». Это опытный специалист, входящий в правление «Союза автосервисов», прекрасно понимающий основные проблемы сферы послепродажного обслуживания и отлично знающий потребности ее участников. Именно поэтому организованная ею конференция вот уже несколько лет не теряет актуальности и имеет для отрасли огромное значение.

Неизменно, год за годом, мероприятие собирает под своим крылом десятки профессионалов: владельцев и руководителей СТО, автосалонов и автомагазинов, а также поставщиков оборудования и автокомпонентов из многих городов России. Их в всех объединяет желание найти ответы на встающие в повседневной трудовой деятельности вопросы, узнать свежие новости, обменяться



опытом с коллегами, представить свои свежие наработки и достижения. Этот общий круг интересов, подогреваемый и стимулируемый происходящими постоянно изменениями в многогранном мире современного автосервиса, является основным источником энергии, не только питающим конференцию, но и позволяющим ей выходить далеко за рамки регионального события.

С каждым разом она становится все масштабнее, охватывая самые разные сферы технического обслуживания автотехники, и все представительнее, собирая ведущих лиц отрасли. При этом,

конечно же, сохраняются привычные, уже полюбившиеся участникам форматы. Это, например, выставка надежных партнеров – поставщиков отрасли, предлагающих рынку технические жидкости и автозапчасти, программное обеспечение и IT-решения, оборудование и инструмент, спецодежду, автохимию, аксессуары и проч.

Или консультации с представителями непрофильных, но важных для предпринимательской деятельности областей: юристами, специалистами по работе с кадрами, маркетологами и т.д.

Ну и, естественно, нет отбоя от желающих посе-

тить в прямом смысле слова «авторскую» экскурсию Натальи Вагановой по возглавляемому ею предприятию. Оно представляет собой надежную мультибрендовую СТО с ремонтной зоной, включающей восемь постов слесарных работ, шиномонтажный участок, пост контроля и регулировки углов установки колес, автомойку, пост автоэлектрика и стенд для диагностики подвески, рулевого управления с люфт-детектором. По поводу функционирования такого крупного по меркам отрасли предприятия всегда возникает множество вопросов, и всегда любопытно узнать об

# MS-MARSHAL®

СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ

ALFIPARTS

СВЕЧИ,  
КОТОРЫЕ  
ЗАЖИГАЮТ  
ДУХ ПОБЕДЫ



особенностях его управления, организации, жизнедеятельности.

Но это, скажем так, бонусная программа, предваряющая основные дни надежных пленарных сессий. В этот раз они были разделены на три больших модуля, проходивших в разных помещениях: конференция для руководителей легковых СТО, конференция грузового ремонта, конференция кузовного ремонта и детейлинга.

### Грузовой и кузовной

На конференции грузового ремонта рассматривалась специфика планирования и контроля ремзоны, обслуживающей коммерческий транспорт, управленческий учет в этой сфере и особенности выполнения допродаж юридическим лицам. Конечно же, была затронута чрезвычайно злободневная тема диагностики китайского коммерческого транспорта. В этом сегменте рынка политика брендов не очень понятная и прозрачная, поэтому традиционно вызывает жаркие дискуссии и обсуждения.

Кроме того, была проанализирована эффективность грузового схода-развала как отдельного бизнес-подразделения. Своими мыслями поделились эксперты в области диагностических работ, добившиеся на этом поприще ощутимых успехов. Не осталась в стороне и другая чрезвычайно актуальная тема – потребительский экстремизм. В грузомоторном сегменте она имеет свои нюансы, которые тоже необходимо исследовать и внимательно изучать.

Точно так же как и в кузовном ремонте. Вообще,

надо сказать, тема клиентского произвола прошла красной линией через многие выступления на всех сессиях, в том числе и на конференции, посвященной кузовному ремонту. Это и понятно – в непростой экономической ситуации недобросовестность и откровенное мошенничество получают дополнительные стимулы, которым надо очень жестко противостоять.



ждать, чтобы сохранить лицо и оградить себя от возможных неприятностей. Хотя не только это волнует представителей современного авторемонта. У кузовщиков, несомненно, массу вопросов вызывают автоэмали – их подбор, оборудование, обучение и собственно материалы. Брендов ЛКМ становится все больше с каждым годом, поэтому сориентироваться в рыночном предложении все труднее. И как раз на конференции спикеры очень обстоятельно помогли разобраться в этом аспекте.

Не остались без внимания и вопросы управления кузовным сервисом, и методики расширения спектра услуг, в частности построения прибыльной высокоэффективной автомойки,



и способы продвижения. Безусловно, объять всю специфику такого непростого, многогранного бизнеса, как кузовной ремонт, в рамках одной конференции невозможно, но «Надежный автосервис» постарался наиболее ярко подсветить все самые актуальные моменты. И у него это отлично получилось.

### В главном зале

Основной модуль мероприятия, титульно посвященный легковым СТО, содержал информацию, полезную всем видам автосервисных предприятий, включая и грузовые, и кузовные. К тому же представленные доклады были интересны и другим участникам отрасли, так или иначе связанным с выполнением работ, оказани-

ем услуг или продажами. Но предшествовало им общение с необычным (для отрасли) и, можно сказать, легендарным человеком – Алексеем Побегаловым. Долгие годы он был главным тренером спортивной гордости Ярославля – футбольного клуба «Шинник». Опыт управления мужским коллективом в разных ситуациях, в том числе и не самых благоприятных, опытом длиною в целую профессиональную жизнь и потому опытом очень точным, ответственным Алексей поделился с собравшимися.

А затем перешли к, пожалуй, главной теме текущего периода – законодательным изменениям, которые уже вступили в силу или только вступят и касаются не только нашей отрасли, но и всей коммерческой деятельности в стране. Среди них корректировки в области семейного бизнеса, налоговая реформа, Постановление №780, изменения требований пожарной безопасности и проч.

Особую заинтересованность участников вызвала серия докладов, посвященная брендингованию – брендингованию в самых разных аспектах: и как создание

standardsprings.ru

# **Standard Springs**



Реклама.



- ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПРУЖИН
- КАЧЕСТВО ОРИГИНАЛА
- ГАРАНТИЯ 3 ГОДА



личного бренда, и как формирование бренда СТО, и про собственные торговые марки (СТМ) не забыли поговорить, и про регистрацию торгового знака. Насколько эта проблематика сегодня близка профессионалам автосервиса? Можно точно сказать – с каждым годом все ближе. Происходящие рыночные трансформации повышают градус ее актуальности в постоянном режиме. Причина и в уже упоминавшейся чрезвычайно сложной, почти кризисной, экономической ситуации, и в обострившейся конкуренции, и в уходе глобальных брендов с непререкаемой репутацией, и в потере в связи с этим эффективного контроля за контрафактом и т.д. – причин на самом деле множество. И если решать каждую из них отдельно, можно потратить много сил, времени и средств. Поэтому очень важно выработать пусть и не всеобъемлющее, но все-таки в достаточной степени совокупное решение, позволяющее максимально нивелировать негативные последствия всех этих трансформаций.

Еще один объемный блок – кадровые вопросы. Это



тоже во многом бесконечная почва для обсуждения, но и в ней необходимо находить консенсус и паритет. Конечно, сильно помогает опыт – конкретный опыт и реализованные проекты, открывающие новые грани соответствующей работы. Которая, как видится, должна начинаться со школьной скамьи – с сотрудничества с учебными заведениями на самых ранних стадиях.

И только после этого имеет смысл строить гипотезы о способах мотивации и взаимодействия с имеющимися сотрудниками. Ведь все они – родом из детства, из высших и средних образовательных организаций. Чтобы их понять верно, нужно понимать, кто они такие, какие поколенческие коды формируют их миро-

воззрение, приоритеты и предпочтения.

В итоге все опять упирается в людей. В людей, которые стоят не только с внутренней стороны фронт-офиса, но и с внешней. Потому что, как любая сфера услуг, автосервис напрямую связан с людьми: автовладельцами, водителями, поставщиками и проч. Вот так и замыкается профессиональный круг – для людей

о людях. Ибо ничего нет более важного, чем удовлетворение пожеланий клиента и оказание ему необходимой поддержки на высоком уровне клиентоориентированного подхода.

### Поздравляем победителей

Помимо обильного информационного обмена в рамках конференции подвели итоги премии «Надежный автосервис – 2025», которой удостоились автосервисы, заслуживающие признания за свой вклад в популяризацию отрасли, клиентоориентированность, присутствие в сети и участие в отраслевых сообществах. Победителями стали:

– «Технофранц» – за невероятное развитие в непростых условиях, крепкую и

дружную команду, высокое качество работы;

– «ЯрЛоган» – за отличный клиентский сервис, культуру работы, постоянный вклад в развитие сотрудников и предприятия;

– «На Посту» – за активную отраслевую позицию, проведение мероприятий, качественный ремонт и постоянную работу над улучшением сервиса во всех отношениях: внешний вид, сайт, соцсети, клиентская зона;

• «Мастер Сервис» – за открытых сотрудников, готовых делиться опытом, помогать коллегам, за выдающуюся работу со студентами, высокие стандарты во всем;

• «Дизель Сервис» – за качественный ремонт сложных агрегатов, заботу о клиенте и огромный труд в создании профессионального контента в соцсетях;

• «ДоброАвто» – за развитие через тернии маленького города, вложение в благополучие сотрудников и удовлетворенность клиентов, красоту и порядок!

При выборе победителей учитывались критерии, разработанные организаторами конференции, но посещение этих автосервисов открыло много нового, что, по мнению Натальи Вагановой, стоит включить в оценку и даже доработать на собственном предприятии. В этом и заключается общий рост участников профессионального сообщества. Будущее – в совместном развитии, а не в конкуренции. Каждый из этих автосервисов показал, что надежность – это ежедневная системная работа. Поздравляем победителей с заслуженной наградой!



# КАЧЕСТВЕННЫЕ КУЗОВНЫЕ ДЕТАЛИ ДЛЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ  
ОПТИКИ И КУЗОВНЫХ ДЕТАЛЕЙ:

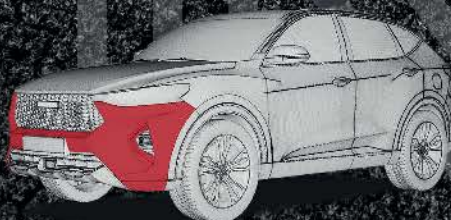
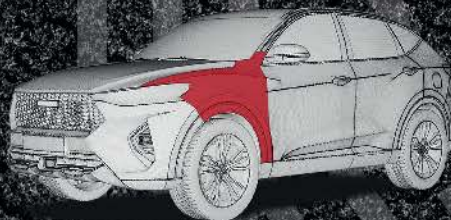
ФАРЫ  
ФОНАРИ  
КРЫЛЬЯ  
КАПОТЫ  
БАМПЕРЫ



Наш сайт  
[WWW.RTC-AUTO.RU](http://WWW.RTC-AUTO.RU)



Эксклюзивный  
представитель  
бренда RTC -  
«М Партс»  
[WWW.V01.RU](http://WWW.V01.RU)



# Пыльники FEBEST.

## Надежные защитники механизмов вашего автомобиля

**...А мастер в сервисе говорит: «Нужно менять все! А лучше машину!!!» ...У FEBEST другой подход! Каждому узлу свой ремкомплект! И каждой машине, особенно старой, – респект!!!**

Начнем с защитников подвески. Ее ключевой элемент, амортизатор, выполняет функцию демпфирования колебаний кузова и подвески. Он играет первостепенную роль в безопасном и комфортном вождении автомобиля. Но и такая «крутая» деталь имеет уязвимые места, нуждающиеся в защите. Речь идет о хромированном покрытии штока. Обнаженный шток подвержен бомбардировке пылью, грязью и камнями. В конечном итоге твердый, но хрупкий хром сдается, на нем появляются царапины, сколы, острые края которых рвут сальник, и результат – масло, газ вырываются наружу, и амортизатор теряет свои демпфирующие свойства.

Другое уязвимое место – сальник амортизатора. С дырявым пыльником или без него, абразивная дорожная смесь успешно погрызет даже самую качественную кромку сальника, и результат тот же – масло покидает амортизатор.

Чтобы не случился такой пессимистичный сценарий, нужно обязательно при



**Важные элементы подвески – шаровые опоры и рулевые наконечники – также нуждаются в надежной защите с помощью резиновых эластичных пыльников.**

установке нового амортизатора устанавливая новый пыльник и при каждом техническом обслуживании производить его визуальный осмотр.

Тем более никаких дополнительных операций при этом не требуется. Требуется только сам пыльник. Компания FEBEST отличается тем,

что, кроме огромного ассортимента амортизаторов, у нее есть все сопрягаемые спутники, в числе которых присутствуют, конечно, и пыльники. Более 400 позиций, соответствующих по геометрии и материалам требованиям автопроизводителей и по очень привлекательной цене.

Важные элементы подвески – шаровые опоры и рулевые наконечники – также нуждаются в надежной защите с помощью резиновых эластичных пыльников. Если защитники «прохудятся», то итог неизбежен – пыль, грязь и влага убьют шар.

При движении автомобиля из-за постоянных угловых перемещений шаровых пальцев пыльники вынуждены деформироваться. Несомненно, для исключения контакта с соседними элементами подвески и для плотной посадки с обеих сторон важно, чтобы они повторяли форму оригинальных изделий. В конструкции применяется менее развитая (или отсутствующая) гофра, поскольку не требуется обеспечение больших степеней свободы. Материал пыльников шаровых шарниров, как правило, толще и жестче, поскольку наконечники тяг и шаровые опоры находятся в самом уязвимом месте – рядом с колесами, которые создают настоящий пескоструйный поток. Качество материала пыльника FEBEST обеспечивает продолжитель-

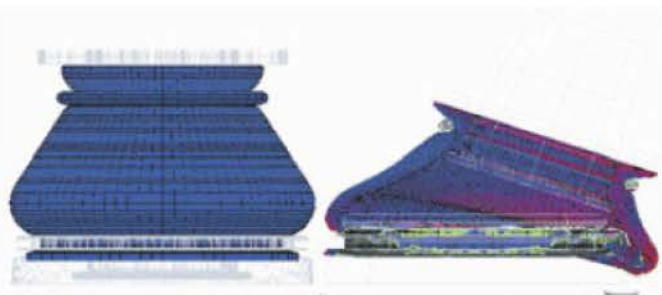
ную эксплуатацию, а фиксация на детали способствует полной герметичности. Фиксация сегодня обеспечивается либо наружными пружинными, либо интегрированными в пыльник хомутами. Также распространен способ фиксации отверстия малого диаметра посредством его монтажа в выточку на концевике пальца. Поэтому часто фиксирующие элементы незаметны снаружи, но они есть... Любителям доложить смазку под пыльник важно помнить, что ее объем не должен превышать одной трети от внутреннего пространства под пыльником. Если переусердствовать, то при уменьшении этого пространства, связанного с угловым перемещением пальца, смазка выйдет наружу, найдя «слабое звено» в местах крепления либо прорвав резину.



Теперь перейдем к трансмиссии. Точнее, к незаменимым приводам, на концах которых расположены шарниры равных угловых скоростей (ШРУС). Со стороны сопряжения с колесным узлом или КПП (передний редуктор) внутренности узла защищены стальным корпусом, но со стороны полуоси защита возможна только в виде упругого пыльника, внешним видом напоминающего гармошку. Такая форма позволяет пыльнику адаптироваться к поворотам и ходам подвески. В настоящее

время и низким температурам, но более требователен к соблюдению технологии затяжки хомутами. Эту операцию качественно можно сделать только с применением специального инструмента. Качество хомутов – это половина успеха хорошей затяжки и залог долгой жизни ШРУС. В комплект с

рабочих элементов. Трипоидная смазка менее вязкая, без металлических включений, для безупречной работы игольчатых подшипников, и более температуростойкая, т.к. речь идет о внутренней гранате, где по соседству находятся разогретенные работой ДВС, КПП и система выхлопа. Качество смазки ШРУС производства FEBEST подтверждено международной сертификацией и тестами независимых российских экспертов. Кстати, эту смазку можно приобрести отдельно. Артикул FE-GREASE – смазка для шариковых ШРУС, а FE-GREASEIN – для трипоидных.



FEBEST предлагает более 100 пыльников шаровых опор и около 20 пыльников рулевых наконечников. Из них более половины – это ремонтные решения, которых нет в арсенале автопроизводителей. И, конечно, эти решения позволяют сэкономить семейный бюджет, продлив жизнь деталей.

время FEBEST для производства пыльников использует только высококачественную резину с добавлением присадок, необходимых для работы в широком температурном диапазоне. Второй, более инновационный материал, из которого выполнены пыльники FEBEST, – это термопласт. Он более устойчив к механическим повреж-



термопластовыми пыльниками вложены усиленные хомуты замкового типа. В комплект также входит и смазка ШРУС. Причем в наборах пыльника шарикового ШРУС и для трипоидной гранаты вложены специальные смазки, учитывающие условия функционирова-

Инженеры FEBEST очень жестко тестируют пыльники, чтобы гарантировать их надежность. Вот как это выглядит:

1. Испытание на долговечность происходит на специальном стенде, который имитирует привод автомобиля. На него устанавливают

привод с новым пыльником и заложенной смазкой. Стенд постоянно вращает привод, одновременно создавая имитацию максимальных углов поворота и ходов подвески, получая годы эксплуатации за короткий срок. Тем самым тестируется ресурсная целостность пыльника, его способность сохранять форму без протирания и надрывов от постоянной деформации.

2. Климатические испытания. В холодильной камере пыльник охлаждают до  $-50^{\circ}\text{C}$  и проверяют, не потрескается ли он и не потеряет ли эластичность. Высокие температуры (до  $+120^{\circ}\text{C}$ ) создают в специальной печи. Пыльник нагревают (имитируя жар от тормозного диска и двигателя) и смотрят, не расплавится ли он, не деградирует ли материал.

3. Испытание на стойкость к реагентам. Образцы погружают в солевой раствор (имитация зимней дороги), бензин, масло, тормозную жидкость. Так проверяют химическую прочность материала, его стойкость к набуханию.

4. Динамические испытания (на центробежные силы). Привод раскручивают до скоростей, соответствующих 200+ км/ч, для проверки – не разорвет ли пыльник центробежной силой, не ослабнут ли хомуты, не выдавит ли смазку через уплотнения.

Такие суровые испытания дают уверенность, что пыльники FEBEST будут служить годами.

Что же произойдет со ШРУС, если пыльник потеряет герметичность в результате механического

повреждения или из-за старости (любая деталь имеет конечное число рабочих циклов) либо в результате проблем с хомутами? Во-первых, смазка, под воздействием центробежной силы, будет стараться выскользнуть «на свободу», а во-вторых, все, что находится вне ШРУС (вода, пыль, грязь и прочие абразивы), наоборот, будет проникать внутрь, буквально «убивая» прецизионные механизмы. Поэтому состояние пыльников ШРУС нужно оценивать каждое ТО и при необходимости тут же менять, обратившись к ассортименту FEBEST, который является сущим кладом из 428 SKU.

В защите пыльников нуждается еще один ответственный механизм автомобиля. Механизм, который переводит вращение руля в поворот колес, и называется рулевой рейкой. Защищать необходимо места соединения зубчатой рейки и рулевых тяг. Это место подвижно, поэтому пыльник рулевой рейки должен уметь изменять длину, угол и, как пыльник ШРУС, имеет складки и похож на гармошку. Пыльник рейки подвержен меньшему износу, поскольку, в отличие от пыльника ШРУС, не вращается, имеет меньшие углы отклонения, а сама рейка обычно находится в более защищенном от внешнего воздействия месте. Конструктивно пыльник рейки имеет большую длину и развитую гофру, поскольку в работе вынужден значительно деформироваться в осевом направлении (растягиваться). Если пыльник рваный, то внутрь рейки попадает абразивная смесь,

которая быстро изнашивает втулки, сальники и другие части, а проникновение избыточной влаги приводит к коррозии внутри корпуса. Поэтому важно при каждом ТО проводить осмотр и при необходимости замену пыльников. В арсенале FEBEST более 90 позиций, которые перекрывают сотни моделей многих автопроизводителей.

Ассортимент пыльников FEBEST является одним из самых широких на рынке. В него входят пыльники ШРУС, рулевых реек, шаровых опор и наконечников, амортизаторов, направляющих суппортов, а также пыльники многих других типов. В комплекте поставки пыльника находится все необходимое для любого случая – смазка, хомуты и



**Ассортимент пыльников FEBEST является одним из самых широких на рынке. В него входят пыльники ШРУС, рулевых реек, шаровых опор и наконечников, амортизаторов, направляющих суппортов, а также пыльники многих других типов.**

Состоянию пыльников, в особенности ШРУС, шаровых опор и наконечников рулевых тяг стоит уделять пристальное внимание. Визуальный осмотр должен производиться при каждом ТО машины. При выявлении трещин и повреждений пыльник должен быть как можно быстрее заменен. Своевременная замена этой недорогой детали сможет сэкономить значительную сумму и время, которые в противном случае придется потратить на ремонт.

другие крепежные элементы. Широкий ассортимент позволяет выполнить замену даже на редких и старых моделях автомобилей европейского, американского и азиатского производства.

Пыльники FEBEST надежно стоят на защите механизмов вашего автомобиля. Их высокое качество подтверждено гарантией 2 года или 60 000 км, в зависимости от того, что наступит раньше. Подобрать эти детали можно на сайте [www.febest.de](http://www.febest.de) или [www.febest.club](http://www.febest.club).

# FEBEST

A U T O P A R T S

## СТАБИЛЬНАЯ ТЕМПЕРАТУРА В ЛЮБУЮ ПОГОДУ



ГАРАНТИЯ  
**2 ГОДА**  
125 000 км

реклама



febest.de

CWORKS



CWORKS-RU.COM





**CWORKS**  
 High Performance  
**MULTI ATF**  
 SUPERIA 最高品質  
 オートマチックミッションフルード  
 FULLY 化学合成  
 SYNTHETIC  
 4L

**CWORKS**  
 High Performance  
**GEAR OIL 80W-90**  
 SUPERIA 最高品質  
 MINERAL OIL

**CWORKS**  
 HANGUK 대한민국  
**MOTOR OIL 5W-30**  
 엔진 오일  
 SP/CF GF-6A  
 FULLY SYNTHETIC 100% 합성유  
 FOR GASOLINE ENGINES  
 1L  
 FORMULATED AND MANUFACTURED UNDER THE CONTROL OF TOYOTA TSUSHO (KOR) LTD.  
 TOYOTA TSUSHO CORPORATION

エンジン

**CWORKS**  
 OIL FILTER

**CWORKS**  
 OIL FILTER



**MEGA  
POWER**  
AUTOMOTIVE

## БРЕНД, КОТОРОМУ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ!

**MEGAPOWER** это бренд автозапчастей, который уже более 12 лет производит детали для грузовых, коммерческих и легковых автомобилей. Требовательная политика в области качества позволила бренду стать предпочтительным в глазах многих автолюбителей.

Сегодня в ассортименте **MEGAPOWER** представлено более 4000 позиций, выпущенных на заводах, аккредитованных в соответствии с ISO и ITAF. Производственные мощности расположены в Китае и России. На продукцию распространяется расширенная гарантия до 3-х лет, что свидетельствует об уверенности в качестве.

### ПРОИЗВОДСТВО

Все запчасти **MEGAPOWER** производятся на специализированных заводах.

То есть каждый завод производит одну или несколько смежных групп товаров, производство не является универсальным и все его мощности «заточены» под конкретные цели. Каждая производственная площадка имеет сертификат менеджмента качества ISO или ITAF.

Заводы оснащены собственными лабораториями, где проводятся испытания и все необходимые замеры на соответствие продукции стандартам и техническим регламентам.

### ГАРАНТИЯ

На все товары **MEGAPOWER** распространяется гарантия 2 года или 30 000 км пробега, в зависимости от того, что наступит ранее. Исключение составляют турбокомпрессоры, на которые гарантия действует в течение года или 30 000 км (что наступит ранее), а также LED фонари с гарантией в течение 3х лет со дня покупки.

Бренд придерживается лояльной гарантийной политики, это означает, что вернуть запчасть можно не только в магазине где производилась покупка, но и в любой точке продаж официальных партнёров.

Один из важнейших приоритетов **MEGAPOWER** - качество. Бренд стремится выстраивать долгосрочные отношения с покупателями через заботу, а её проявление возможно только через постоянное отслеживание производства, повышение надёжности, прочности и износостойкости продукции.

Выпуск деталей **MEGAPOWER** происходит на современном высокоточном оборудовании, а контроль качества осуществляется на четырёх уровнях

### О СИСТЕМЕ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА

**УРОВЕНЬ 1:** контроль сырья для производства

Любое сырьё, поступившее на завод, проходит необходимые тесты и лабораторные исследования для замера соответствующих показателей и только при положительном результате по всем параметрам отправляется на конвейер.

**УРОВЕНЬ 2:** контроль соблюдения технологического процесса

В процессе изготовления выборочные запчасти или их элементы изымаются на разных стадиях и отправляются в лабораторию для проверки.

**УРОВЕНЬ 3:** контроль готовых деталей

Часть запчастей из партии проверяется на соответствие конструкторскому заданию, геометрическим и техническим показателям.

**УРОВЕНЬ 4:** лабораторные исследования и испытательные стенды

Выборочные образцы из каждой партии проходят разрушающие испытания на стенде, имитирующем работу агрегата на предельных нагрузках.



### АССОРТИМЕНТ

С полным ассортиментом бренда **MEGAPOWER**, а также точками продаж официальных партнёров можно ознакомиться на сайте [www.megapower.ru](http://www.megapower.ru). Запчасти рассортированы по основным системам автомобиля и группам, поэтому найти необходимый товар не составит труда.

Автозапчасти MEGAPOWER соответствуют требованиям технического регламента Таможенного союза «О безопасности колёсных транспортных средств» (ТР ТС 018/2011)

# НОВИНКА! РАДИАТОРЫ MEGAPOWER

## В АССОРТИМЕНТЕ:

- радиаторы
- радиаторы отопителя
- интеркулеры

ПРЕМИЯ 2025  
АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА



для автомобилей  
КАМАЗ, МАЗ, ПАЗ, УАЗ, УРАЛ, ГАЗ  
и автомобилей с двигателями  
ЯМЗ и CUMMINS

**Материалы:** сердцевина из алюминия для оптимального теплоотвода.  
**Конструкция:** паяная сборка обеспечивает прочность и долговечность.  
**Контроль качества:** производство под контролем бренда MEGAPOWER — гарантия стабильного качества.

## ПРЕИМУЩЕСТВА:

**Наши запчасти — ваша уверенность!**

# Как ИИ трансформирует закупки в автобизнесе



Эксперт Дмитрий Болховский, основатель платформы для автосервисов Win-Sto.ru, аналитическое агентство Aftermarket-DATA®

## От интуиции к данным

Представьте себе менеджера по закупкам автозапчастей, который каждое утро выводит отчет для заказа на 5000 SKU.

В учетной системе (1С ERP, SAP и т.п.) есть формула, которая использует статистику продаж и различные атрибуты товаров. По каждой паре артикул + бренд вычисляется линейный прогноз в разрезе клиентов, регионов, складов и условий поставки. Также учитываются параметры товарной группы и сезонности, а иногда – динамика цен/наличия конкурентов и применимость к конкретным автомобилям. Комбинация этих параметров формирует так называемые «фичи» (или особенности),

по которым алгоритм и делает расчет.

Когда система выдает предварительный заказ, менеджер дополнительно проверяет его «глазами» – сверяет ходовые позиции, исключает выбросы (разо-

вый крупный заказ). Или наоборот – вручную увеличивает заказ по позициям, которые «всегда уходят», анализирует графики в BI, запускает дополнительные отчеты, фильтрует таблицы, гулит. То есть,

по сути, исполняет интуитивный алгоритм, который можно формализовать и автоматизировать.

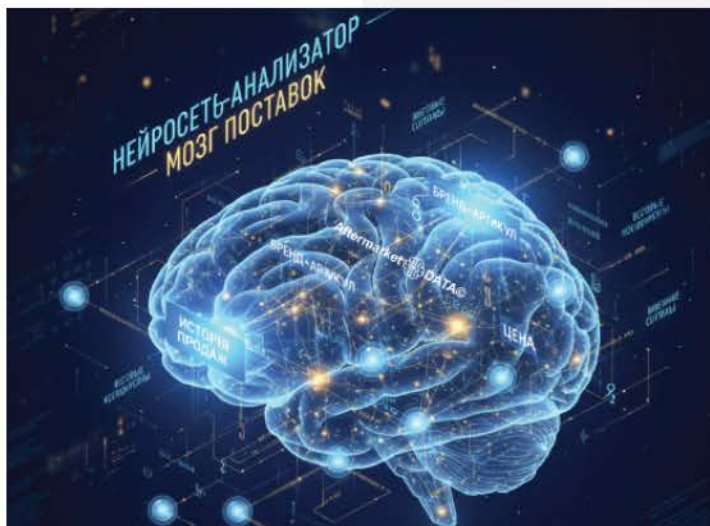
В автобизнесе предиктивная аналитика стала стандартом: Ford и BMW снижают простои на 20–30%, дилеры Toyota и Volkswagen увеличивают конверсию на 25–35%, дистрибьюторы автокомпонентов O'Reilly и NAPA повышают точность заказов и минимизируют дефицит.

Данные превращаются в прибыль, и те, кто это понял, опережают рынок.

AutoZone применяет ML-алгоритмы для прогнозирования спроса, это позволило снизить складские издержки и гарантировать доступность деталей в каждой точке продаж.

Материал аналитического агентства Aftermarket-DATA®. aDat® системно исследует рынки запчастей, собирает статистику цен в каналах b2b/b2c/c2c, вычисляет доли брендов, уровни качества, кроссы и ликвидность SKU. Данные в систему поступают из открытых источников, гипермаркетов, сетей АЗС, от дистрибьюторов, автомагазинов и НСТО. В экосистему aDat® входят такие платформы, как VIN-КОД.РФ и Win-Sto.ru, с годовой аудиторией более 4 млн UV. При этом 9000 пользователей заходят в систему ежедневно (профсообщество).

aDat® сотрудничает с крупнейшими игроками Рунета. Полученный материал фильтруется через призму собственной статистики. Таким образом получается релевантный и независимый анализ рынка.





ДЛЯ ТЕХ, КТО В ПУТИ






АВТОЛАМПЫ ГОДА



**"ВСЁ ДОЛЖНО БЫТЬ БЫСТРО, МОЩНО И  
АБСОЛЮТНО БЕЗОПАСНО!"**

Вячеслав Субботин, спортивный директор ГазРейдСпорт\*

\* ГазРейдСпорт участвует в акции «За безопасность дорожного движения!»

 [mayakpro-info@mail.ru](mailto:mayakpro-info@mail.ru)  [vk.com/mayakoriginal](https://vk.com/mayakoriginal)  +7 903 723 50 34  [mayakoriginal.ru](https://mayakoriginal.ru)

### Проблема масштаба

Ручной подход работает на небольших ассортиментах. Но чем больше ассортимент и длиннее история продаж, тем труднее удерживать всю картину в голове. И даже сформулировать фиксированную (детерминированную) формулу заказа не всегда получается, так как зависимости в динамике данных не всегда очевидны.

Результат предсказуем:

- избыточные запасы медленно движущихся позиций съедают оборотный капитал;
- дефицит ходовых деталей приводит к потере продаж и клиентов;
- качество заказа зависит от квалификации закупщика. Аналитик может учитывать максимум десятков другой параметров.

Главная проблема: классические методы не эволюционируют. Формула заказа, которую вы применяли вчера, будет той же самой завтра. А рынок меняется ежедневно.

### Кан ИИ переписывает правила игры

Предиктивная аналитика на базе машинного обучения решает проблему радикально иначе. Вместо фиксированной формулы – самообучающийся алгоритм. Вместо десятка параметров – сотни автоматически генерируемых признаков.

Ключевое отличие – ИИ не просто применяет заданные правила:

- он самостоятельно конструирует комбинированные параметры для прогнозирования;
- выявляет корреляции между признаками и устраняет дублирование;



- динамически адаптирует весовые коэффициенты от заказа к заказу;
- обучается на каждом цикле продаж, постоянно улучшая точность.

**BMW использует комбинацию ИИ и блокчейна для управления глобальной цепочкой поставок. Ошибки прогноза снизились на 30–50%, потери продаж – на 65%, переизбыток инвентаря – на 20–50%.**

### Под напором: нан работает ИИ-прогнозирование Шаг 1.

#### Умная сегментация ассортимента

ИИ начинает с классификации деталей по модели FNS (Fast, Normal, Slow): быстрые и стабильные требуют постоянного наличия, медленные и хаотичные – точечных заказов. Система автоматически определяет, где держать большой страховой запас, а где можно высвободить капитал.

Что анализирует система:

- комбинация артикул + бренд, анализируется статистика каждого товара;
- товарная группа (тормозные колодки, масла, фильтры – у каждой своя логика спроса);
- история продаж за скользкие периоды (последний месяц, квартал, год). Бизнес-эффект: вместо одного подхода ко всем миллионам SKU – персонализированная стратегия для каждой категории.

### Шаг 2. Анализ паттернов и внешних сигналов

Система выявляет тренды (жизненный цикл модели авто), цикличность (экономические волны) и сезонность (летние шины зимой не продаются). К этому добавляются внешние данные: Что учитывает ИИ:

- медианная цена по периодам – изменение цены влияет на спрос, система отслеживает ценовую эластичность;

- автопарк региона (VIO);
- тренды поиска – всплеск запросов «купить тормозные колодки» за 2–3 недели до сезонного спроса позволяет подготовить запас заранее;
- активность конкурентов – если конкурент распродал позицию или снизил цену, система корректирует ваш запас и ценообразование; бизнес-эффект: прогноз учитывает не только вашу историю, но и реальность рынка в моменте.

**O'Reilly Auto Parts использует машинное обучение и обработку естественного языка для анализа паттернов продаж и прогнозирования спроса по регионам.**

### Шаг 3. Скользящие окна

- ИИ анализирует несколько ретросрезов одновременно:
- предыдущий месяц – показывает текущую дина-

ПРИ МОСКОВСКОМ ДРИФТУ 2025

STO  
MOTORSPORT



# КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ОТ ПОСТАВЩИКА №1 В ЮЖНОЙ КОРЕЕ



реклама



С ЛЮБОВЬЮ  
К ДЕТАЛЯМ



КАТАЛОГ

мику и краткосрочные тренды (всплеск или спад спроса прямо сейчас);

- последние 3 месяца – выявляет квартальные паттерны и сезонные колебания (летний сезон шин, предновогодний рост);
- последние 12 месяцев – отсекает шум и жизненный цикл продукта (модель авто устаревает → спрос на запчасти падает);
- этот месяц год назад – учитывает праздники, погоду и циклические факторы.

Система не просто усредняет эти периоды – она взвешивает их по важности для каждой категории товаров. Для ходовых деталей критичен последний месяц (вес 60%), для медленных и сезонных – годовая история (вес 70%).

Бизнес-эффект: вы видите не только «что продавалось», но и когда это было актуально – система автоматически отсекает устаревшие данные и фокусируется на релевантных трендах.

#### Шаг 4. Оптимизация капитала

ИИ рассчитывает оптимальный размер заказа (EOQ), время поставки и страховой запас – чтобы товар не замораживал деньги на складе, но и не заканчивался в момент спроса.

Для дистрибьюторских сетей – многоэшелонная оптимизация: если в Москве излишек, а в Казани дефицит, система рекомендует перебросить товар между складами вместо нового заказа у поставщика.

Бизнес-эффект: каждый рубль в запасах работает максимально эффективно.

**General Motors внедрила предиктивную аналитику для мониторинга сборочных линий и инвентаря. Алгоритм предсказывает сбой в цепочке поставок до их возникновения. Простои упали на 20%, ремонтные затраты – на 15%, брак – на 25%.**

#### Шаг 5. Самообучение и приоритизация факторов

Система группирует детали в кластеры по сотням параметров (артикул + бренд, товарная группа, медианная цена, динамика продаж), затем для каждого кластера подбирает алгоритм с минимальной ошибкой – от классических статистических моделей до ансамблевых методов машинного обучения с точностью до 96%.

Что делает систему «умной»:

После обучения ИИ автоматически ранжирует факторы по важности для прогноза. Например, для одной категории главный фактор – история продаж за последний месяц (вес 45%), для другой – бренд и товарная группа (вес 38%). Система сама решает, какие параметры критичны, а какие – шум.

Типичное распределение весов факторов:

- история продаж (последний месяц) – 40–50%;
- комбинация артикул + бренд – 25–35%;
- медианная цена – 10–15%;
- товарная группа – 5–10%;
- внешние сигналы (статистика поиска, VIO, мониторинг конкурентов) – 5–10%.

**Бизнес-эффект:** система не просто прогнозирует – она учится на каждой транзакции, становится умнее с



каждым циклом продаж и автоматически адаптируется к изменениям рынка без перенастройки.

**По данным McKinsey, внедрение AI-инструментов в цепочках поставок сокращает ошибки прогнозирования на 20–50%, потери продаж – на 65%, а избыточные запасы – до 50%.**

#### Заключение

В статье я объяснил принципы прогнозирования спроса на базе ИИ на уровне идеи, без сложных технических терминов. В завершение – рекомендации для тех, кто хочет потрогать технологии руками.

#### Логина работы в трех шагах

**Шаг 1.** Загружаете данные: историю продаж и таблицу трендовых коэффициентов. Тренды – это любой внешний фактор: сезонность, промо, динамика поисковых запросов, макроэкономика.

**Шаг 2.** Данные сортируются по товарам (артикул + бренд) и дате. Конструируются три целевых показателя: продажи через 1, 3 и 12 месяцев вперед. Для января 2023-го записываются реальные продажи февраля

2023-го, апреля 2023-го и января 2024-го. Так формируется обучающая выборка.

**Шаг 3.** Категориальные данные (бренд, товарная группа) преобразуются в числа. Алгоритм Random Forest строит ансамбль деревьев решений для каждого горизонта. Система ранжирует факторы по важности: какие параметры критичны, а какие – шум.

#### Технологический стек

**Python** – стандарт де-факто: pandas, scikit-learn, XGBoost/LightGBM. Низкий порог входа, огромное сообщество.

**R** – для статистического анализа: tidyverse, caret, forecast. Популярен в финансовой аналитике.

**Julia** – высокопроизводительные вычисления, в 10–100 раз быстрее Python, но меньше готовых решений.

**Scala + Apache Spark** – для больших данных (миллионы SKU), когда данные не помещаются в память одного сервера.

На выходе – файл с прогнозами и сохраненная модель. Базовое решение реализуется за выходные. Выбор зависит от масштаба: Python для старта, Spark для enterprise-уровня.

# ARNEZI



ТЕХНОЛОГИЯ  
НОВОГО  
ПОКОЛЕНИЯ

СКАЧАЙТЕ  
ПОЛНЫЙ  
КАТАЛОГ



# МАК-2025. Не имя красит человека

**30 октября в Москве состоялась одно из самых ожидаемых событий автомобильной индустрии – 12-я международная независимая премия «Мировые Автомобильные Компоненты – 2025». В невероятной атмосфере праздника прошло торжественное награждение лучших производителей автокомпонентов. С каждым годом церемония набирает обороты по масштабам и авторитетности.**

*Антон Пилот*





В этом году организаторы расширили экспертный совет. Теперь в состав жюри входят руководители и технические специалисты СТО со всей России, что повысит объективность при выборе победителей. Голосование по номинациям премии началось еще в мае.

В этом году организаторами предварительно были проведены 3 этапа премии в рамках профессиональных выставок. Чтобы заинтересовать и поощрить голосующих на стенде журнала «Автокомпоненты» проходили розыгрыши призов в поддержку премии. Совместно с партне-

рами мероприятия журнал щедро дарил подарки.

За номинантов отдали свои голоса более 30 000 человек. Ими стали: интернет-пользователи, специалисты сервисных станций, автомагазинов, представители компаний – дистрибьюторов автокомпонентов, эксперты

автомобильной отрасли и автолюбители. На голосование представлены 190 брендов и из них 15 новых марок. Немало пришлось потрудиться и экспертам премии: выбрать человека года в отрасли, отметить бренд или компанию года задача непростая.

## Специальные дипломы премии:

Анна Петрова «Маркетолог года», Наталья Ваганова «За вклад в развитие профессиональных проектов в автомобильной отрасли» FOQIN «Новинка года», Hitatsu «Новинка. ГСМ», MANDO «За активное непрерывное участие в выставке «MIMS Automobility» и «Новинка. Фильтры», MASTERKIT «Самый динамично растущий бренд»

Генеральным партнером премии выступила международная выставка запасных частей, автокомпонентов,

оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля-MIMS Automobility Saint Petersburg

Официальный партнер – NEXUS

Премия также поддержали:

DEQST, АВТОРУСЬ, АВТО-ЕВРО Автомаркетолог, Авто-стат, AD Russia, АРМТЕК, Автостат Инфо, АСМ холдинг, IXORA, IBERIS, М-Партс, СМАРТЭК, SMART, Союз Авто-сервисов, РАСТО, Форум-Авто, ШАТЕ-М плюс, Unit Group.



## В этом году список победителей сложился таким образом:

- Номинация «Автолампы года» – МАЯК
- Номинация «Бренд года в сегменте «Автохимия» – COOLSTREAM
- Номинация «Иностранный бренд года» – LIQUI MOLY
- Номинация «Аккумулятор года» – VST
- Номинация «Амортизаторы года» – MANDO
- Номинация «Пружины амортизатора года» – STANDARD SPRINGS
- Номинация «Новинка ГСМ» – REAL
- Номинация «Бренд года в сегменте ГСМ» – LOPAL
- Номинация «Бренд года-детали подвески и рулевого управления» – CTR
- Номинация «Бренд года – Детали двигателя» – MASTERKIT
- Номинация «Выхлопные системы года» – WESO
- Номинация «Радиатор года» – MARSHALL
- Номинация «Бренд года в сегменте «РТИ» – ЛКИУ
- Номинация «Свечи зажигания» – METEOR
- Номинация «Свечи зажигания» – MS-MARSHAL
- Номинация «Стартеры и генераторы года» – AM POINT
- Номинация «Тормозные колодки года» – МК KASHIYAMA
- Номинация «Тормозные диски года» – PATRON
- Номинация «Тормозные диски года» – GANZ
- Номинация «Фильтр года» – AMD
- Номинация «Фильтр. Отечественный бренд» – ЛИВНЫ
- Номинация «Бренд года «Автокомпоненты КомТранс» – MEGAPOWER
- Номинация «Новинка года» – TUBOR
- Номинация «Щетки стеклоочистителя года» – ALPIC
- Номинация «Прорыв года» – ROSPART
- Номинация «Катушки зажигания» – FEBEST
- Номинация «Человек года» – Эдуард Арамян
- Гран-при «Бренд года» – LYNXauto

# Лауреаты премии «МАК-2025»

## WESO

Мы очень рады победе! Благодарим наших коллег и клиентов за высокую оценку нашей работы. Премия МАК служит эффективной площадкой для отраслевого диалога, обмена мнениями и презентации новинок. Мы высоко ценим вклад организаторов, экспертов и спонсоров премии в развитие отрасли. Мы уверены, что нашу победу определили несколько сильных сторон WESO:

- выбор: широкий ассортимент;
- удобство: простота подбора и установки;
- доверие: долгая успешная история на рынке России.

Наша поддержка – это региональные представители, которые всегда на связи и готовы помочь. Главная «фишка» WESO – это крепеж для выхлопных систем – готовое надежное решение для ремонта и восстановления.

Расширение ассортимента применения «Честного знака». Новые правила расчета НДС. Эти события заставляют нас перестраиваться уже сейчас и потребуют определенных усилий в следующем году. В 2025 году мы столкнемся со снижением покупательского спроса и смещением его в экономсегмент. Для нас это вызов. Мы с ним работаем. В то же время мы смотрим в будущее и планируем нашу работу далеко вперед, закладывая основу



**Дорогие друзья! Мы поздравляем вас с наступающим Новым годом! Желаем здоровья, тепла и достатка вам, вашим близким и семьям! Стройте планы и энергично их выполняйте!**

под восстановление спроса. Мы планируем расширение ассортимента компонентов выхлопных систем, продолжим развивать основное направление нашей деятельности – производство фаркопов.

## MARSHALL

Победа в номинации «Радиатор года» на премии МАК-2025 стала значимым достижением для нашей компании.

Это признание наших усилий и достижений в области производства автокомпонентов. Мы гордимся тем, что наша продукция получила высокую оценку профессионального сообщества. Актуальность и репрезентативность премии подтверждают значимость нашего сектора экономики и стимулируют дальнейшее развитие инновационных решений.

Мы постоянно работаем над качеством. У нас есть R&D центр, который позволяет нам заниматься исследованиями и разработками новых продуктов, технологий и решений. Мы стараемся быстро реагировать на запросы рынка и вводить в ассортимент новые востребованные товарные группы. В этом году наш ассортимент пополнился 200

новыми моделями радиаторов. Сегодня наибольшим спросом у покупателей пользуются наши надежные и долговечные автомобильные компоненты, соответствующие высоким стандартам качества. Наш ассортимент хорошо знаком потребителю благодаря таким категориям, как ресоры, диски, барабаны и детали кузова. Особенный спрос наблюдается среди легковых автомобилей на компоненты тормозной системы, подвески и систему фильтрации.

Одним из главных событий стало наше участие в международной выставке MIMS Automobility Moscow 2025, где мы представили наши новейшие разработки и качественные компоненты. Эта выставка подчеркнула ведущие тенденции отрасли и позволила продемонстрировать потенциал компании.

Несмотря на ряд объективных трудностей, связанных с глобальным экономическим положением, нам удалось укрепить позиции на рынке благодаря своевременным ин-

## Эдуард Арамян, генеральный директор AUTOCOM

Мне, конечно, приятно получить эту награду. Я считаю, что участие в такой премии позволяет нам, участникам рынка, лучше узнать друг о друге, о конкурентах, быть в одном информационном поле и чувствовать пульс рынка. Я очень благодарен организаторам и жюри, которые так высоко оценили наши скромные способности, и надеюсь, что это не последняя награда в этой номинации.

Эта награда – в первую очередь заслуга команды, которую я возглавляю, ведь именно они все это реализуют. Я убежден, что ключевую роль сыграло то, что наша национальная ассоциация по многим показателям опережает многие международные аналоги. У нас выстроена очень хорошая сеть независимых станций, и наша лидерская программа лояльности Evercar, объединяющая 9000 СТО, является нашим конкурентным преимуществом.

На мой взгляд, самое главное – это сделать бизнес более цивилизованным. Я верю, что если клиент будет приходить в сервис, где с ним будут цивилизованно общаться, рассказывать правильно обо всех недостатках автомобиля, о потенциальных рисках и качественно делать ремонт по нормальной рыночной цене, без обмана и навязывания, из качественных материалов, давая гарантию на работу и материалы, то это обеспечит его безопасность. А безопасность – это один из ключевых показателей, за которым гонится клиент, это жизненная необходимость. Именно это мы и делаем.

2025 год отмечен трансформацией и перераспределением рынка, и мы чувствуем, что жизнь становится сложнее. Ключевая трудность – это давление маркетплейсов на традиционную дистрибуцию и снижение покупательной способности. Сложно стало привозить высокотехнологичные агрегаты из-за санкций. Однако по расходникам проблем нет, все замещено. Наша национальная ассоциация опережа-



От лица всей ассоциации AUTOCOM сердечно поздравляем вас с наступающим 2026 годом! Уходящий год был полон трансформаций и вызовов, но мы уверены, что он также открыл новые горизонты для развития. В преддверии Нового года желаем вам и вашим компаниям стабильности, процветания и успешного развития. Пусть 2026 год станет временем укрепления позиций на рынке, новых достижений и плодотворного сотрудничества.

ет многие международные аналоги, и мы продолжаем развивать программу Evercar. Мы объединяем СТО-лидеров, помогаем им учиться и больше зарабатывать.

На 2026 год у нас есть планы на работу в ближнем зарубежье, в дружественных странах. Я связываю главные надежды с тем, что компании – участники премии, возможно, будут переходить на собственное производство, хотя это и очень сложный труд. Мы также стремимся к достижению 15 000 СТО в программе Evercar к 2028 году. Я надеюсь, что это будет не последняя наша награда и мы продолжим развивать эту экосистему.



вестициям в технологии и оптимизированию бизнес-процессов. Основными задачами остаются сохранение темпов роста и укрепление позиций на российском и междуна-

От всей души поздравляем всех с наступающим Новым годом! Желаем вам здоровья, благополучия, успехов и процветания в личной и профессиональной сферах. Пусть следующий год принесет много радости, счастья и вдохновляющих идей для достижения ваших целей. Будущего вам успешного пути вместе с нами!

родном рынках. Мы намерены продолжать работу над качеством продукции, расширяя ассортимент товарных позиций и повышая уровень обслуживания клиентов. Основное внимание уделяем максимальному удовлетворению потребностей наших заказчиков и постоянному улучшению качества предоставляемых услуг.

## REAL

На премии МАК-2025 REAL победил в номинации «Новинка года в сегменте ГСМ». Для нас это ориентир: мы правильно выполняем задачи, поставленные отраслью. Бренду всего 1 год и 2 месяца, но на рынке профессионалов его уже признали.

К победе REAL привела слаженная работа всей команды. Мы реализовали серьезную экспертизу в продажах и продвижении премиальных смазочных материалов, которую нарабатывали с 2002 года. А еще укрепили партнерские взаимоотношения с профессиональными продавцами масел по всей стране: от крупных оптовиков до розничных магазинов. Мы провели ресурсные испытания, участвовали в международных выставках MIMS Automobility Moscow, СТО EXPO, InterAutoMechanica – и это малая часть достижений за год. Вызовом 2025-го стала маркировка «Честный знак». REAL участвовал в эксперименте, досрочно промаркировал остатки и вместе с командой «Топ Лубрикантс» внедрил автоматическую маркировку на конвейерных линиях.

В 2026-м мы делаем ставку на рост спроса на качественные смазочные материалы. Существенную роль сыграет жесткий контроль контрафактной продукции, что укрепит позиции добросовестных брендов. Сейчас



**Команда REAL благодарна всем за поддержку. В 2026-м ставьте цели и достигайте их, а большая семья афтермаркета будет рядом.**

особенно популярны малозольные низковязкие масла REAL линейки FUTURE, а владельцы китайских авто чаще остальных выбирают трансмиссионные жидкости линейки TRANSMISSION.

## CTR

Победа в премии МАК 2025 для нашей команды – это, по сути, публичное признание того, что многолетняя ставка на инженерное качество и честный диалог с рынком была верной. В сегменте автокомпонентов МАК сочетает открытое онлайн голосование с мнением экспертного совета, и, учитывая историю премии с 2012 года, не побоясь назвать МАК Маяком для всей отрасли.

Решающими в нашей победе стали три фактора: устойчивое качество ОЕ поставщика, рациональная цена и доверие к бренду, которое формировалось год за годом. Для CTR принципиально важно проектировать всю свою продукцию с приоритетом безопасности и ресурса, а не краткосрочных эффектных показателей, и именно такая инженерная философия, подкрепленная сервисной поддержкой и широкой номенклатурой, дала результат. В 2025 году ядро спроса по-прежнему составляют детали подвески и рулевого управления CTR, где для российских автолюбителей критичны безопасность своя и пассажиров, а также ресурс в жестких дорожных условиях. При этом мы видим опережающий рост по новым для нас товарным группам: тормозные системы (диски и колодки) и амортизаторы вместе с опорами и защит-

ными чехлами – здесь рынок особенно ценит сочетание ОЕ уровня безопасности, стабильного качества и рациональной цены, которое CTR традиционно обеспечивает благодаря жестким стандартам испытаний и контролю производства.

В 2025 году ключевыми событиями в отрасли стали, конечно, дальнейшее обновление модельного ряда автопарка в сторону китайских автомобилей, думаю, это ни для кого не секрет, и, как ни странно, усиление локализации при одновременном усложнении логистики поставок компонентов. Для рынка послепродажного обслуживания это означает усиление роли надежных брендов с устойчивыми цепочками поставок и готовностью адаптировать ассортимент под меняющийся парк, таких как CTR. Для нас 2025 год можно назвать годом качественного укрепления позиций: мы расширили присутствие в ключевых регионах, усилили работу с дистрибьюторами, а с помощью CTR CLUB – даже со СТО и магазинами. Мы получили важное подтверждение репутации – награду МАК. Одновременно пришлось решать задачи, связанные с колебаниями спроса и логистики, но именно это подсветило направления роста – углубление складской доступности, ускорение вывода новых артикулов, особенно в тормоз-

## AM POINT

В торжественной обстановке представители AM POINT получили награду в номинации «Стартеры и генераторы года». Мы благодарим наших клиентов за доверие и выбор нашей продукции.

Вся команда AM POINT весь год работала в едином порыве, как единый механизм, это помогло нам за короткий срок завоевать доверие конечного потребителя и вывести новый для российского рынка бренд на высокий уровень продаж.

На сегодняшний день бренд AM POINT предлагает рынку запасных частей России и Белоруссии качественный товар по разумной цене.

Лидеры продаж AM POINT:

- фильтры;
- стартеры, генераторы;
- детали двигателя;
- компоненты систем термоменеджмента (радиаторы охлаждения двигателя и отопления салона, конденсоры, компрессоры кондиционеров и т.д.).

В 2025-м наша компания участвовала во всех значимых отраслевых мероприятиях на территории РФ.

Особенно хотим отметить выставку «ИнтерАвтоМеханика-2025», которую посетили более 20 000 посетителей, профессионалов и лидеров индустрии.



Дорогие друзья! Поздравляем вас с наступающим Новым, 2026 годом! Пусть в следующем году вас ждут счастье, успех и исполнение желаний! Пусть партнеры будут надежными, проекты – интересными, дороги – ровными, цели – достигаемыми! С наилучшими пожеланиями, команда AM POINT.

Несмотря на сложную ситуацию в России и мире, в 2025 году мы успешно вывели на рынок новый бренд AM POINT, сохранивший все лучшие традиции MAHLE.

В первую очередь мы продолжим расширять ассортимент нашей продукции по текущим товарным группам, а также мы уже анонсировали вывод новых продуктов, например, один из них – это цилиндропоршневая группа для грузовых автомобилей.



Хотелось бы поздравить читателей журнала с наступающим Новым годом и поблагодарить всех, кто продолжает работать в непростой, но очень важной для страны автомобильной отрасли. Пусть 2026 год принесет вам надежную технику, партнеров, на которых можно опереться так же уверенно, как на качественные компоненты CTR, и новые проекты, которые дадут ощущение устойчивости и движения вперед.

ных системах и амортизаторах, и усилили техническую поддержку партнеров.

В 2026 году фокус развития – еще более плотное покрытие парка в сегменте подвески (включая амортизаторы) и рулевого управления, усиление в представлен-

ности в тормозных системах и инвестиции в сервис для партнеров. Главные надежды связаны с тем, что последовательное следование нашим ценностям – надежности, технологичности и ответственности за безопасность – позволит усилить доверие клиентов и дальше расти вместе с рынком. Ну и будем стараться получить награду МАК сразу в нескольких товарных группах. МАК будет мерилом нашего успеха.

## МК KASHIYAMA

Победа в этой премии – это честь для нас. Прежде всего мы хотим поблагодарить потребителей за высокую оценку нашей продукции. А также спасибо нашей команде, без которой было бы невозможно достижение результатов. Это вдохновляет нас двигаться дальше и ставить новые цели.

Победа компании – результат коллективного труда и присутствия ключевых факторов, а именно: высокое качество нашей продукции, доверие потребителя к бренду, широкий ассортимент и регулярное обновление линейки продукции.

Наш главный продукт – тормозные колодки МК KASHIYAMA – востребован среди покупателей, поскольку зарекомендовал себя высоким качеством, надежностью и применимостью для разных моделей автомобилей. В 2025 году автомобильная отрасль столкнулась с рядом значимых событий, среди которых можно выделить сокращение продаж автомобилей в России за первые 10 месяцев 2025 года на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Кроме того, российские дилеры столкнулись с избытком нереализованных автомобилей, особенно китайских марок. Стоит также отметить изменения в утилизационном сборе, снижение импорта из Китая. Также на рынок повлияла высокая ключевая ставка ЦБ.

Помимо этого, в 2025 году прошли значимые отраслевые мероприятия, такие как Auto Maintenance and Repair Expo (AMR) в Пекине, Automechanika Shanghai в ноябре 2025 года, а также Автосалон в Гуанчжоу.

2025 год стал успешным для нашей компании. На фоне общего снижения рынка стоит отметить неизменный рост



**Дорогие друзья! Пусть наступающий 2026 год станет для вас временем ярких открытий, вдохновляющих свершений и новых возможностей, а все задуманные планы воплощаются легко и уверенно.**

продаж нашей продукции, увеличение присутствия нашего продукта на полках магазинов, расширение географии нашего присутствия, заключение новых договоров и успешный вывод на рынок новой товарной категории – тормозных дисков МК KASHIYAMA. Прогноз на предстоящий 2026 год оптимистичен с учетом текущих тенденций. Как будут развиваться события и в каком направлении будет меняться ситуация на рынке автокомпонентов – покажет практика.

## MS-MARSHAL

Откровенно говоря, когда нам сообщили об участии в премии, мы ни на что не рассчитывали. После получения 1-го места и диплома 1-го этапа премии сказать, что мы очень сильно удивились, – это ничего не сказать. Мы буквально шокированы тем, что бренд MS-MARSHAL уже настолько узнаваем, что за него голосуют и он выходит в лидеры. Несомненно, это очень приятно и показывает, что все, что мы делаем, – не зря! Эту победу мы разделяем вместе с нашими клиентами и очень благодарим, потому что, с одной стороны, это качественная работа, а с другой – честный выбор.

Бренд достаточно молодой и новый для рынка, но сам факт того, что это не очередная торговая марка, а именно ИМЯ и БРЕНД завода-изготовителя, очень важен. Мы предполагаем, что одним из главнейших факторов, повлиявших на победу, является то, что свечи зажигания MS-MARSHAL изготавливаются на заводе полного цикла производства, где особое внимание уделяется высокому качеству и соблюдению высоких требований, которые контролируются на каждом этапе производства.

Вся продукция завода MS-MARSHAL пользуется активным спросом среди покупателей, однако из предлагаемого клиентам ассортимента можно выделить топ-5 за 2025 год:

Свечи зажигания:

- DH6RKE10 (аналог LZKR6B10E) NICKEL (корейские автомобили, такие как HYUNDAI, KIA);
- NVH7RKCX (аналог LZKAR7D9D) NICKEL (LADA, RENAULT, NISSAN);
- F7RTC (аналог BPR6ES) NICKEL (VAG, VAZ);
- CF1 (аналог K16TT), CF2 (аналог K20TT) – универсальные свечи зажигания, имеющие крестообразный разрез на центральном и боковом электроде. Данная модель имеет большой спектр применения;
- NK6RTP11 (аналог BKR6EIX11) IRIDIUM (KIA, MAZDA, TOYOTA, BMW).

Успешен 2025 год был в получении премии МАК – это однозначно. Однако были и другие, не менее важные по значимости и ставшие радостными для нас моменты, такие как начало работы с федеральным дистрибьютором компанией «Юником», выход на рынок Республики Казахстан, а

## PATRON

Бренд PATRON удостоен главной награды в номинации «Тормозные диски года» в рамках ежегодной национальной премии МАК-2025. Мы гордимся признанием со стороны экспертов рынка и потребителей. Эта победа – результат нашей последовательной работы над качеством и инновациями, а также доказательство высокого доверия к бренду со стороны автовладельцев.

Для нас премия МАК – это репрезентативный барометр отрасли, истинно народный выбор. Победа в ней – огромная честь и подтверждение того, что мы движемся в верном направлении, предлагая рынку качественные и технологичные решения. Решающую роль сыграло бескомпромиссное качество продукции, подкрепленное многолетним доверием к бренду. Мы выстраиваем долгосрочные отношения с клиентами, где каждая деталь – это вопрос их безопасности.

Помимо наших тормозных дисков, ставших хитом, стабильно высоким спросом пользуются и другие ключевые группы товаров. Это, прежде всего, тормозные колодки PATRON, а также элементы подвески, аккумуляторы, свечи и катушки зажигания и все виды фильтров. Мы видим, что клиенты ценят комплексное предложение от одного надежного бренда.

Мы отмечаем растущую интеграцию электроники и систем помощи водителю (ADAS), что предъявляет новые, более высокие требования к надежности базовых компонентов, таких как тормозная система. Ассортимент PATRON в 2025 году насчитывает более 61 000 артикулов. Год стал для нас периодом роста, несмотря на сложности в логистических цепочках.



Команда PATRON от всей души поздравляет читателей вашего журнала с наступающим Новым, 2026 годом! Желаем вам безопасных дорог в любую погоду, уверенности за рулем и ярких путешествий. Пусть ваш путь всегда будет легким!

Мы не только укрепили свои позиции, но и наметили новые векторы развития, в частности, в сегменте комплектующих для китайского автопарка и электромобилей.

Одним из ключевых событий 2026 года для нас станет возобновление поставок на рынок моторных масел PATRON, произведенных во Франции. Возвращение этой премиальной линейки отвечает высокому спросу наших клиентов на качественные европейские технологичные жидкости. Дилерская конференция PATRON не случайно в 2026 году пройдет в Казахстане, это связано с расширением географии продаж бренда.



Дорогие читатели журнала «Автокомпоненты»! От всей души поздравляю вас с наступающим Новым годом! Пусть впереди вас ждут новые интересные открытия, надежные автомобили и приятные путешествия по российским дорогам. Желаем вам успехов в профессиональной деятельности, вдохновения и творческого подъема. Пусть Новый год принесет вам радость встреч с близкими людьми, уютные вечера дома и море позитивных эмоций! Счастливого пути и отличного настроения круглый год!  
С уважением, команда AlfiParts!

также участие в ежегодной выставке Automechanika Shanghai 2025, где был подписан контракт с международной торговозакупочной группой Nexus Automotive International в России. Приоритетной целью нашей компании на 2026 год является разъяснение клиентам информации о том, что полный

цикл производства свечей зажигания MS-MARSHAL ведет к неоспоримо высокому качеству продукции, за которое мы готовы нести перед ними ответственность. У нас нет возможности изменить поставщика – мы сами поставщик и сделаем все, чтобы о нас узнало как можно больше клиентов.

## HL Mando

Впечатления от премии МАК-2025 самые прекрасные. Мы не ожидали получить сразу три награды: по амортизаторам, фильтрам и как лучший партнер МИМС-2025. Мероприятие, как всегда, на пять с плюсом – радостная, теплая, дружеская атмосфера. Искренне благодарю команду «Автокомпонентов» за верность традиции и высокий профессиональный уровень церемонии, которую ежегодно ждет наше сообщество.

На победу повлияли высокое качество и сила бренда HL Mando, а также наша команда профессионалов, мотивированных на успех.

Драйверы оборота – амортизаторы. Активно растут продажи в фильтрации и тормозной системе. Планируем усиливать рулевое управление, подвеску и электрику, где у HL Mando широкий ассортимент и поставки на конвейер.

Главными событиями для себя считаем те, к которым причастны: запуск программы лояльности AutoZorro и открытие в октябре 2025 года центрального склада HL Mando в Чехове. Благодаря программе и складу мы уверены в дальнейшем росте на рынке.

2025-й – год перемен и непростых условий: падение спроса, усиление налоговой нагрузки, высокая ставка ЦБ,



**Поздравляем читателей «Автокомпонентов» с Новым, 2026 годом! Пусть в доме будут мир, счастье и благополучие. Берегите себя и близких!**

большие товарные остатки, сворачивание параллельного импорта, рост e-com. Рынок в целом просел в сравнении к 2024 году, но мы сохранили объемы HL Mando. В 2026 году – развитие ассортимента склада, усиление AutoZorro, активный маркетинг, создание субдилерской сети, выход на e-com. И надеемся на улучшение политической и экономической ситуации.

## Standard Springs

В первую очередь премия – это доверие наших клиентов, которое способствует повышению стандарта качества и профессионализма. С победой возрастает и ответственность! Standard Springs третий год подряд подтверждает свою надежность по отношению к нашим пользователям продукции на рынке запчастей.

Наличие, оперативность и ассортимент все так же обеспечивают устойчивое продвижение продукции. По применимости для российского рынка наш текущий ассортимент значительно превосходит премиальные бренды, поставляемые по параллельному импорту. Мы продолжаем расширять нашу товаропроводящую сеть, и за счет новых контрактов с региональными дистрибьюторами наша продукция стала более доступной в регионах. Компания предоставляет три года гарантии на пружины подвески с момента установки без ограничения пробега.

Для рынка Aftermarket Standard Springs предлагает широкий ассортимент по пружинам подвески, стандартным и усиленным, а также расширенную линейку по газовым пружинам, упоры капотов и багажников, к автомобилям с различными типами креплений и концевых фитингов. Пружины можно подобрать в разделе «Каталог» на сайте [standardsprings.ru](http://standardsprings.ru).

Пружина подвески – та деталь, которая должна быть под рукой и сейчас. Автомобиль не может долго ждать на подъемнике – это время, затраты и т.д. На сегодняшний день Standard Springs представлен широким ассортиментом пружин подвески для легковых автомобилей и легкого коммер-



**Желаем вам новых достижений, открытий и побед в 2026 году и исполнения всех желаний в канун Рождества!**

ческого транспорта, включая более 2000 востребованных артикулов, в том числе и усиленных пружин. Большая часть продукции находится в наличии на складе в г. Подольск Московской области, что позволяет оперативно делать доставку нашим дистрибьюторам.

В этом году у нас появилась новая товарная группа – защитные комплекты. Сет представляет собой набор пыльников и отбойников на одну ось автомобиля. В течение месяца мы дополним ассортимент по электроприводам для багажников.

Количество китайских автомобилей на дорогах растет, а значит, их необходимо будет обслуживать. В этом направлении открывается перспектива, так как через определенное время они станут и нашими клиентами.

## ТУБОР

Премия МАК снова оправдала все ожидания как самое яркое и запоминающееся событие в отрасли автокомпонентов.

Победа в номинации «Новинка года» адекватно отражает целый kaleidoscope новейших инновационных разработок, которые в 2025 году были представлены компанией «ТУБОР». Прежде всего это свинцово-кислотные аккумуляторы по технологии AGM, разработанные для работы при сверхнизких температурах, в том числе и по так называемой биполярной технологии. Новая линейка аккумуляторных батарей ARCTIC AGM N позволяет не только обеспечивать уверенный пуск двигателя при любом морозе, но и эффективно работать в режиме заряда-разряда, в качестве основного и резервного источника тока, а биполярная батарея по показателям цикла заряда-разряда при отрицательных температурах превосходит хваленую литий-ионную батарею. При этом все преимущества классического свинцового аккумулятора – простота эксплуатации, безопасность, глубокая интегрированность в систему электрооборудования автомобиля – остаются за новейшей технологией.

Исторически сложилось, что «ТУБОР» развивался как поставщик на комплектацию конвейеров автопроизводителей (ОЕМ), прежде всего европейских, корейских и американских, что определило самые высокие требования к технологии, системе качества и культуре производства. Все это подтверждалось сертификатом поставщика на конвейер так называемой большой тройки IATF 16949. Ведущий мировой производитель стартерных аккумуляторов Clarius размещал на «ТУБОРе» контрактное производство аккумуляторов VARTA для России и стран СНГ. Поэтому с уходом европейских и мировых производителей с рынка России «ТУБОР» закономерно смог достойно заменить эти торговые марки на полках магазинов и в корпоративных оптовых продажах своими брендами. Особо востребованы аккумуляторы с высокими показателями стартового тока серии «Евросильвер» и EFB аккумуляторы для автомобилей с большим количеством дополнительного электрооборудования и автомобилей с системой Start-Stop. В районах с холодным климатом заслуженной популярностью пользуются аккумуляторы серии ARCTIC EFB, совмещающие в себе надежный старт даже при самых низких температурах и высочайшую надежность работы на морозе на автомобилях с дополнительным электрооборудованием.

По результатам 2025 года мы можем с уверенностью сказать, что ставка на OEM (поставки на конвейер автопроизводителя) качество и надежность, несмотря на кажущуюся парадоксальность ситуации, если иметь в виду падающий рынок, оправдала себя, и спрос на оригинальные продукты только растет. Скупой платит дважды; и эта максима особенно оказалась актуальной для владельцев грузовых автомобилей. Для них «ТУБОР» первым из



С Новым годом, с новой энергией, добра, света и уверенного старта этого года, а также вашего автомобиля сегодня и всегда!

российских производителей предложил аккумулятор с двойным креплением специальным компаундом блоков пластин, который гарантирует повышенную виброустойчивость и возможность ставить батарею на заднюю ось грузовых автомобилей с системой AdBlue. Быстрое увеличение спроса на сверхнадежный продукт – закономерный результат последовательной политики компании «ТУБОР».

В зимний сезон 2025–2026 компания «ТУБОР» предлагает на рынке новейшую линейку аккумуляторов ARCTIC AGM N, оптимизированную для работы при низких температурах Арктики и районов Крайнего Севера. «ТУБОР» – это реальный российский производитель, выпускающий этот тип современного универсального аккумулятора с высокопористым стеклосепаратором (AGM), в котором абсорбирован электролит и происходит рекомбинация выделяющихся газов. При этом импортные, зачастую китайские аккумуляторы просто не предполагали эксплуатацию в условиях русской зимы. Именно оптимизацию конструкции батареи для арктического применения поставили перед собой инженеры «ТУБОР». В 2015 году это было реализовано для технологии EFB, а в этом, 2025 году уже и AGM, в том числе и для грузового транспорта. Расширенная линейка ARCTIC включает все наиболее распространенные типы аккумуляторных батарей, включая новинку ноября 2025 года – аккумуляторную батарею в максимальном для легковых автомобилей размере L6 для лимузинов и внедорожников типа «Ауди» и VW, которых достаточно еще в Сибири и на Дальнем Востоке. Являясь в настоящий момент лидером инноваций на рынке стартерных свинцово-кислотных аккумуляторов, «ТУБОР» своей целью считает обеспечение надежного старта двигателя вашего автомобиля от Калининграда до Владивостока.

## JKIU

Премия МАК-2025, как всегда, была разносторонней и интригующей для брендов-участников. Мы услышали несколько новых имен компаний-дебютантов и познакомились с новинками «старожилов» премии. Предварительные отборы стартовали весной и напоминали о себе яркими мероприятиями на выставках автокомпонентов, которых в этом сезоне было целых три! Результаты некоторых номинаций оказались для нас ожидаемыми, а некоторые вызвали неподдельный интерес.

Опыт работы бренда JKIU на рынке стран ЕАЭС позволяет реалистично оценивать вкусы и предпочтения потребителей. Поскольку ситуация на рынке автокомпонентов развивается малопредсказуемо, приоритетом у клиентов остаются высокое качество запчастей и гарантия подлинности. Эти факторы традиционно являются сильной стороной как продукции JKIU, так и холдинга RMP NAGAMOCHI в целом, поэтому резиноталлика нашего производства уже много лет занимает лидирующие позиции на рынке России. Получить премию за развитие данного товарного направления в 2025 году для нас - очень приятно и почетно! Наиболее популярными товарными направлениями для нашей компании являются резиноталлика, ступицы и ШРУСы JKIU. После дебюта в 2022 году очень высокими темпами растет спрос на детали тормозной системы SB NAGAMOCHI и фильтры AZUMI.

Наиболее заметными событиями 2025 года для нас стали три крупные выставки автокомпонентов и автосервиса, прошедшие в московском регионе. Их органично дополнило большое количество круглых столов, форумов и конференций, организованных дистрибьюторскими компаниями и закупочными группами по всей стране. Такой активности мы не припомним даже в годы активного роста рынка!

В рамках развития российского подразделения брендов JKIU, SB NAGAMOCHI и AZUMI отметим дебют таких товарных групп, как ролики и натяжители приводного ремня, а также элементы системы уплотнения JKIU.



От всей души поздравляем читателей с Новым годом! Пусть он станет временем новых дорог, ярких путешествий и незабываемых приключений. Желаем здоровья, удачи и море драйва на дорогах!

Бодрый старт этих новинок обеспечен ассортиментом, прошедшим многолетнюю проверку на других рынках.

Для нашей компании 2025 год был успешным, хотя результаты, как и у многих игроков рынка, немного отстают от оптимистичного прогноза, сделанного в начале года. Однозначно можно сказать, что детали ходовой части, тормозной системы и фильтры отличного качества, производимые холдингом RMP NAGAMOCHI Technology Japan Co. Ltd., пользуются неизменным спросом у автолюбителей, которые привыкли заботиться о своих автомобилях.

В 2026 году мы планируем сделать основной упор на расширение присутствия брендов в странах Таможенного союза, помимо России, а также в отдаленных регионах РФ. Главные надежды мы связываем с оживлением потребительского спроса, который во многом зависит от политической и экономической ситуации в стране, а также от размера ключевой ставки Центробанка.

Дополнительные возможности роста для JKIU, SB NAGAMOCHI и AZUMI связаны со старением российского парка и продолжающимся ростом цен на новые автомобили. При таких тенденциях увеличивается внимание к качественному ремонту, а вместе с ним — спрос на высококачественные компоненты.

## Ливны

Победа в любой номинации премии МАК – это всегда приятно и престижно! Это значит, что мы делаем все правильно и идем верным путем! Награда «Фильтр года» уже девятая на нашем счету, и мы не собираемся останавливаться! Сама премия МАК – это подведение итогов года, встреча со старыми и новыми друзьями, обсуждение в кулуарах новых тенденций и, конечно, море эмоций, ведь премия МАК – это зажигательное, красочное незабываемое шоу с красивыми подводками к каждой номинации, и оно единственное в отрасли автокомпонентов, и оно важно и нужно для нас! ТМ «Ливны» в этом году празднует свое 85-летие, за это время накоплен богатый опыт производства, сотрудничества

практически со всеми автомобильными и моторостроительными предприятиями РФ и СНГ! Ну и, конечно, доверие наших потребителей, за что им отдельная благодарность. Мы сотрудничаем со всеми автопроизводителями РФ и СНГ, фильтры ТМ «Ливны» поставляются на конвейеры, являются оригинальными и рекомендованы производителем при ТО. Поэтому это самые востребованные позиции.

Год был сложный и непростой. Лихорадило все: и автозаводы, и вторичный рынок! Но мы сумели подстроиться под каждого клиента и автозавод и нашли ту золотую середину. Конечно, планируются расширение линейки фильтров для автомашин китайского производства, плотное сотрудничество с автопредприятиями и предоставление им новых разработок! Одна уже готовится для предприятия в г. Набережные Челны.

## FEBEST

Победа в МАК-2025 – это важный сигнал профессионального признания. Премия помогает отрасли видеть настоящих лидеров, отличать стабильных производителей от случайных поставщиков и формирует высокий уровень доверия среди СТО и автомагазинов. Это репрезентативный ориентир качества и сервиса, который реально влияет на мнение профессиональной аудитории и помогает рынку развиваться более структурированно.

Основой стали стабильное качество и доверие к бренду. Но свою роль сыграли и другие факторы: системный контроль производства, прозрачность гарантийной поддержки, расширение ассортимента, техническая экспертиза и работа с профессиональной аудиторией. Мы строим не просто поставки, а комплексный сервис: обучение, аналитику, консультации и поддержку СТО – и именно это ценят клиенты. Исторически наибольший спрос сохраняется на резинотехнические изделия – это наша сильная база. Но по мере расширения ассортимента активно растет интерес к другим техническим товарным группам. Профессиональные покупатели все чаще обращаются к электрике: катушки зажигания, датчики ABS, моторчики отопителя и охлаждения, вентиляторы, свечи накаливания. Победа в номинации «Катушки зажигания года» лишь подчеркнула этот тренд.

2025 год стал одним из наиболее трансформационных с 2022 года. Рынок продолжает перестраиваться: растет доля автомобилей старше десяти лет, ужесточаются требования к качеству и скорости поставок, меняются логистические цепочки и конкуренция усиливается. Отдельно стоит отметить стремительный рост китайского автопрома: он делает резкий рывок и, судя по темпам, пришел всерьез и надолго. Мы активно учитываем этот тренд, расширяя ассортимент под автомобили Поднебесной, не обходя стороной гибриды и электрокары. Отрасль адаптируется к новым реалиям, сервисы становятся технологичнее, а бизнес выстраивает новые механизмы устойчивого роста. Год оказался успешным, но требова-



Дорогие читатели, желаем вам уверенности, сильных решений и стабильного роста в новом году. Пусть в 2026 году каждый ваш проект приносит результат, партнеры – надежность, а работа – удовольствие. Крепкого здоровья вам и вашим близким и новых возможностей, которые станут точками роста.

тельным. Мы расширили ассортимент, усилили технические товарные группы, запустили программу лояльности для СТО и автомагазинов и увидели устойчивый спрос в сегменте автомобилей 10–15 лет. Сложности касались логистики и повышенных требований к качеству сервиса, но именно это подтолкнуло нас к автоматизации и трансформации процессов. Вектор роста оформился – новые категории, цифровые решения и работа с профессиональными покупателями. Мы продолжим расширять товарные группы, развивать цифровые инструменты подбора, внедрять новые сервисные решения для СТО и ретейла и усиливать образовательные инициативы. Ставка – на качество, технологичность, прозрачность данных и комплексный сервис. Основные надежды мы связываем с развитием цифровой инфраструктуры и укреплением партнерских связей на рынке.



Поздравляем всех с Новым годом! Пускай самые смелые планы воплотятся в реальность, самые интересные идеи станут проектами, самые сложные цели будут достигнуты. Желаем веры в успех, в собственные силы и совместные усилия. Пускай новый год будет успешным в личной и рабочей сферах!

## MEGAPOWER

Победа в премии МАК-2025 – это объективная оценка отраслевого жюри. Она служит весомым подтверждением того, что бренд MEGAPOWER действительно востребован рынком, а его качество и позиционирование соответствуют заявленным высоким стандартам. Премия МАК выполняет важную функцию «отбора качественных смыслов». В условиях насыщенного, а иногда и хаотичного рынка премия становится навигатором для профессионального сообщества. В современном рынке, особенно в сегменте B2B и коммерческого транспорта, победа никогда не зависит от одного-двух факторов. Это всегда синергия. Мы продаем не запчасти, а управляемую надежность и пробег без потерь.

В нашем ассортименте сегодня наиболее востребованы высоконагруженные компоненты силовой передачи и ходовой части: валы, шестерни главных передач, полуоси. Это не случайность, а рыночная закономерность. Из-за дефицита оригинальных компонентов клиенты ищут надежную альтернативу, способную выдерживать экстремальные нагрузки. Наша продуктовая линейка в этом сегменте выверена до мелочей, чтобы гарантировать нашим клиентам максимальный ресурс и, как следствие, предсказуемость их затрат.

Хотелось бы отметить усиление трендов в 2025 году, особенно в сегменте коммерческого транспорта. Импортозамещение узлов и агрегатов стало драйвером роста – мы наблюдаем взрывной спрос на качественные аналоги критически важных узлов. Благодаря таким брендам, как MEGAPOWER, сервисные центры и владельцы автопарков теперь могут гарантированно получать необходимые компоненты для ремонта, минимизируя зависимость от неустойчивых внешних поставок.

В 2025 году, на фоне общего спада рынка, мы показали уверенный рост, подтвердив правильность своей про-



**Желаем, чтобы в новом году планы воплощались, а на пути к целям вас сопровождала абсолютная надежность – как в жизни, так и в работе вашей техники. Пусть каждый километр будет безопасным, а необходимое для ремонта и обслуживания всегда будет под рукой. Спасибо за доверие в уходящем году. Счастливого Нового года!**

дуктовой стратегии. Основные вызовы были связаны с интеграцией в маркетплейсы и возросшими требованиями покупателей к комплексному восприятию бренда – от качества упаковки до детализации характеристик. Эти сложности стали для нас драйвером развития, заставив усилить как операционную эффективность, так и клиентский опыт.

Основные планы развития на 2026 год связаны с ключевыми маркетплейсами как инструментом для роста продаж и, что важнее, для массовой узнаваемости бренда. В продуктовой линейке мы делаем ставку на расширение в категориях, где видим высокий потенциал – это новые для нас группы, такие как фары и карданные валы, а также развитие успешных новинок, например радиаторов.

## AMD

Третий год подряд AMD побеждает в номинации Фильтр Года. Мы гордимся достигнутым результатом и считаем его закономерным, ведь высокую оценку профессионалов чувствуем ежедневно, в повседневной работе. Премия МАК в очередной раз помогла визуализировать наши чувства, ещё больше ощутить огромную поддержку и зарядила на новые достижения. МАК дает ориентиры не только для Потребителей, но и для участников. Например, в этом году товары AMD приблизились к лидерам в нескольких категориях, в результате нами принято решение о существенном расширении инвестиций. Будут ли товары AMD номинироваться в 2026 году? Обязательно, и не только в фильтрах.

Лозунг AMD – Качество определяет выбор. Именно качество мы ставим на пьедестал при разработке, производстве

и продаже. Обладая безупречным качеством, за 20 лет на Российском рынке, товары AMD конечно же заслужили доверие Потребителей. По фильтрам же мы добавили еще и 90%-е покрытие Российского ассортимента, для этого на Российских складах регулярно в наличии более 2.500 sku, среди которых и топовые фильтры для корейских и российских авто и быстрорастущий ассортимент для китайцев, полная линейка для японцев и немцев и даже эксклюзивные позиции для англичан, итальянцев и американцев. Качественная логистика позволяет удовлетворять практически любые запросы оптовиков, а ценовая политика радует своей актуальностью.

Самые востребованные фильтры AMD это конечно же масс-маркет, кроме этого опережающими темпами растут продажи для китайских авто, а вот самая любимая товарная группа – Комплекты фильтров AMD, безусловный лидер продаж на всех Market-Place страны. Кроме того, антибактериальные фильтры

## LYNXauto

Уважаемые организаторы премии МАК-2025, члены жюри и читатели журнала! Для LYNXauto завоевание Гран-при «Бренд года» на премии МАК-2025 – это кульминация 17-летнего пути, бесценное признание многолетнего труда всего нашего коллектива и доверия каждого клиента. Премия МАК – не просто награда, а мощный ключевой ориентир отрасли, задающий высокие стандарты и мотивирующий всех участников рынка к новым вершинам развития. Осознание того, что мы первые в отрасли, обязывает нас держать планку на недостижимой высоте.

Наш успех – это результат синергии многих факторов. Ключом к нашему успеху стали бескомпромиссное качество, подтвержденное безусловной двухлетней гарантией, постоянно развивающийся широкий ассортимент, инновации и, конечно, безупречная сервисная поддержка в сочетании с маркетинговой программой LYNXbonus. Эти факторы превращают наших клиентов в лояльных партнеров.

Сегодня LYNXauto предлагает более 30 000 SKU в 40 товарных группах. Лидирующие позиции традиционно занимают тормозные диски и колодки, элементы подвески, амортизаторы, фильтры, свечи зажигания и автолампы. Мы успешно усиливаемся в электрике, комплектах ГРМ, стартерах, генераторах и радиаторах, а также успешно вывели на рынок новинки, такие как тормозные шланги и электроприводы багажников.

Среди важнейших событий 2025 года, безусловно, стоит выделить Международную выставку MIMS Automobility Moscow, которая стала особенно значимой платформой для проведения многочисленных переговоров и заключения взаимовыгодных контрактов. И, конечно же, сам Гран-при «Бренд года» на премии МАК-2025, который стал ярким свидетельством динамики, конкурентоспособ-



Уважаемые читатели журнала! От лица всей команды LYNXauto искренне поздравляем вас с наступающим Новым годом! Желаем вам крепкого здоровья, семейного благополучия, успешных проектов и, конечно, безопасных и комфортных дорог. Пусть 2026 год принесет вам новые победы, яркие впечатления и исполнение всех самых смелых планов!

ности и стремления к совершенству всей нашей отрасли. Для LYNXauto 2025 год был весьма успешным: мы достигли значительного роста объемов продаж и укрепили свои позиции, несмотря на сохраняющиеся сложности с логистикой и ценообразованием. Главные направления роста – дальнейшее расширение ассортимента для автомобилей азиатских марок и углубление сервисных предложений для B2B-партнеров.

На 2026 год LYNXauto нацелена на дальнейшую экспансию в страны СНГ, внедрение инновационных продуктовых решений и усиление нашей уникальной партнерской экосистемы. Главные надежды связываем с непрерывным повышением ценности наших предложений и поддержанием статуса лидера отрасли.

AMD завоевывают все большую популярность, а по масляным фильтрам в этом году самый активный рост.

Два важнейших отраслевых события, которые мы никогда не пропускаем – это премия МАК и выставка MIMS. Текущий год мы однозначно считаем успешным для AMD, ведь нам удалось удовлетворить еще больше Потребителей, мы выросли в объемах и наметили точки роста на будущий год. Победили в номинации Фильтр Года. Гонимая команда AMD третий год подряд завоевала кубок России в ралли-рейлах. И, самое важное все это позволило нам сделать много добрых дел.

Честно говоря, год обещает быть сложным, но мыкладываемся на рост продаж AMD. Основное направление нашего роста – это конечно же фильтры, но и в других товарных группах мы расширяем инвестиции. Готовимся представить рынку новую, для нас товарную группу, и существенно расширить некоторые из существующих.



Поздравляем всех читателей журнала Автокомпоненты, с Новым Годом! Желаем уверенно идти вперед несмотря ни на что!

## VST

Ежегодная премия «Мировые автомобильные компоненты» стала заметным событием для российского вторичного рынка. В качестве номинантов в ней принимают участие ведущие мировые производители. Тем более почетным является титул обладателя этой премии. Каждый год представители лидирующих компаний собираются вместе, чтобы поприветствовать коллег и увидеть, кому и каких высот удалось достичь. За создание и развитие такой площадки диалога мы признательны премии «Мировые автомобильные компоненты».

Сегмент автомобильных аккумуляторных батарей – один из самых высококонкурентных в отрасли. Любому новичку пробиться в нем чрезвычайно сложно. Не говоря уже о том, чтобы занять топовые позиции. Однако не так давно появившийся бренд VST сумел встать в один ряд с лидерами довольно быстро.

Уже второй раз VST – выбор автолюбителей, автопроизводителей и экспертов отрасли. Мы с гордостью принимаем премию МАК в номинации «Аккумулятор года» и сделаем все возможное, чтобы оставаться лидером рынка и продолжать обеспечивать высочайшее и самое надежное качество продукции для наших клиентов. Благодарим всех за поддержку и вклад в успешную работу нашей компании.

Для обеспечения наиболее эффективных продаж компания осуществляет полноценную и всестороннюю поддержку партнеров. Она включает разнообразные тренинги, акции и прочие комплексные меры, нацеленные



**С Новым годом, уважаемые читатели, партнеры, коллеги! Желаем, чтобы все трудности и препятствия остались в прошлом году. Пусть в новом году вас ждет много успехов и приятных перемен. Желаем крепкого здоровья, удачи, благосостояния в семье и огромных перспектив в работе. Пусть 2026 год для вас будет ярким и продуктивным!**

на эффективное взаимодействие в рамках продуктивного сотрудничества.

В наличии на складах большой ассортимент продукции, а отгрузки осуществляются ровно в срок без малейшей задержки. При этом стоимость, как уже было сказано, максимально адаптированной к российским природно-климатическим и дорожным условиям продукции, изготовленной по передовым мировым технологиям, максимально привлекательная.

## Ganz

Победа Ganz в номинации «Тормозные диски года» – это знак качества от профессионалов рынка и признание доверия читателей. Премия МАК показывает, что действительно нужно отрасли и что ценят покупатели. Выбирая Ganz, вы делаете верный выбор, подтвержденный всей отраслью. Ключевым фактором стала наша способность быть гибкими и предвосхищать запросы рынка. Пока другие следят за трендами, мы их создаем, активно расширяя ассортимент и применимость наших тормозных систем для новых марок и моделей. Эта стратегия, помноженная на бескомпромиссный контроль качества и выстроенный сервис, в итоге и сформировала тот уровень доверия, который принес нам эту награду.

Мы наблюдаем стабильный спрос во всех сегментах. Покупатели, как и прежде, выбирают качественные товары по доступным ценам, оставаясь преданными бренду. Особенно выделяются товары с высоким потребительским качеством, что позволяет нам активно расширять линейку PRO-line. Например, в ней уже более 50 артикулов свечей зажигания для китайских марок. ARNEZI по факту стано-

вится экосистемой для автомобилистов, удовлетворяя потребности как профессионалов, так и обычных водителей.

Если говорить о ключевых событиях 2025 года, то мы, безусловно, выделяем две крупнейшие отраслевые площадки: выставку MIMS Automobility 2025 и «ИнтерАвтоМеханика-2025». Для нас они стали главными точками притяжения, где мы не только представили наши новинки, но и смогли ощутить пульс всего рынка. Именно на этих выставках были заданы ключевые тренды года: курс на прорывные технологические решения и устойчивый рост спроса на компоненты, где качество и надежность являются абсолютными приоритетами.

2025 год оказался особенно продуктивным для нас. Мы перевыполнили план по расширению ассортимента. Например, в бренде Ganz мы добавили более 4000 уникальных SKU. В ARNEZI появились новые категории товаров: автомобильная химия, электроника, автозвук и батарейки. Наша работа тесно связана с текущей ситуацией на рынке автотоваров. Мы учитываем инфляцию, рост издержек, санкционные риски и изменения в структуре сбыта, вызванные активным развитием маркетплейсов. Основные

## Наталья Ваганова, владелец и руководитель СТО «АВТОритет»

Награда за вклад в развитие автосервисной отрасли для меня стала очень неожиданной, но в то же время очень приятной. Когда ты отдаешься работе 24/7, а это и работа на собственном предприятии, а также в общественных организациях, то, конечно, очень вдохновляет такое признание. Премия МАК-2025 – очень интересное и важное мероприятие, организованное на самом высоком уровне.

Думаю, большую роль в получении награды сыграла моя активность в работе Правления Союза автосервисов России, работа в Комитете по автотехобслуживанию «Опоры России». Также совместно с дочерью Дарьей Вагановой мы успешно развиваем личный проект «Надежный автосервис», направленный на обучение руководителей СТО, мастеров-приемщиков, механиков.

На мой взгляд, самое главное в профессии и бизнесе – умение слышать и слушать своих сотрудников. Быть с ними на одной волне и в одном поле ценностей. Также в такой же плоскости быть с клиентами и работать только с теми, кто с тобой в унисон.

Подводя итог работы этого года, могу сказать, что он был для нас нелегким – это и внедрение НДС и УСН, перестройка многих процессов в экономике предприятия, в процессах управления, это и еще некоторые внешние факторы. Но мы справились! Работаем 32 года, прошли много кризисов и испытаний. Уверена, выстоим и в этот раз!



От всей души поздравляю читателей с наступающим Новым годом! Желаю развития и процветания предприятий, новых интересных проектов, спокойных клиентов! Пусть все близкие будут здоровы и счастливы!

Главное ожидание, что новая налоговая реформа пройдет без особых потерь для моего предприятия, а также предприятий моих клиентов, ведь от этого зависит посещение ими СТО, выделение денежных средств на ремонт и обслуживание автомобилей. Также в 2026 году «Надежный автосервис» отметит свое 5-летие, подготовка будет напряженной, но я уверена, что мы удивим наших гостей с еще большей силой.



Дорогие читатели! С Новым годом! Желаю, чтобы 2026-й для каждого из вас был полон ярких дорог и потрясающих впечатлений. Пусть этот год станет временем смелых планов и комфортных поездок. Я, Анастасия Ломаченко, директор по маркетингу АВТОРУСЬ, желаю вам только зеленого света на всех перекрестках жизни!

направления нашего развития – это повышение узнаваемости брендов, создание качественного и полного информационного контента, а также комплекс мер для укрепления доверия к нашим брендам. Кроме того, мы ставим новые цели по улучшению управления товарными запасами.

Мы с уверенностью смотрим в будущее. Автомобильный парк, к сожалению, подвергается естественному процессу старения, однако параллельно наблюдается рост рынка

автосервисных услуг и автотоваров. Ключевым аспектом нашей деятельности остается обеспечение высокого уровня удовлетворенности клиентов. Мы продолжаем активно расширять ассортимент продукции, учитывая появление новых моделей автомобилей и осуществляя поставки по схеме параллельного импорта. Развитие онлайн-торговли остается для нас стратегическим приоритетом, в рамках которого мы осуществляем последовательную и комплексную работу по совершенствованию и обогащению контента. Безусловно, увеличение налоговой нагрузки не останется без внимания, однако мы прилагаем все возможные усилия для сохранения и повышения рентабельности на всех этапах сбытовой цепочки.

## MasterKit

Премия МАК имеет важное значение для всей отрасли автокомпонентов. И мы хотели бы поблагодарить за признание всех, кто выбирает наш бренд. Особенно значимо, что мы победили в столь важной номинации «Детали двигателя». Ведь все мы знаем, что сердцем любого автомобиля является его двигатель и доверие потребителя к нам в столь сложных компонентах особенно ценно. Мы искренне рады и считаем эту награду новым этапом в развитии бренда.

Премия МАК является индикатором всей отрасли, потому что уникальна и неповторима. Благодаря МАК мы можем понять, чем именно руководствуются потребители, делая свой осознанный выбор: надёжностью, качеством, ассортиментом и заботой об их потребностях. И эта победа действительно очень важна для нас.

В ДНК бренда MasterKit заложено уважение к клиенту, и это отражено в нашем слогане: «Решение в одном комплекте». Мы расширяем понятие «комплект». С одной стороны, комплект - это качество и полный ассортимент. Приобретая то или иное решение для ремонта автомобиля, будь то ремкомплект цепей ГРМ или ремкомплект суппортов, клиент получает всё необходимое, чтобы обслужить автомобиль и как можно быстрее вернуть его в строй. Сервис получает довольных клиентов, а вы - свой автомобиль без лишнего простоя, когда мастер оперативно выполняет свою работу. С другой стороны, поня-

тие «комплект» для нас шире: это не только надёжность, качество и содержимое упаковки, и не только широкая представленность, позволяющая закрыть все потребности мастера, который обслуживает ваш автомобиль. Это также сервис и забота о клиенте. Мы ставим заботу о конечном потребителе во главу угла, чтобы он был уверен в безопасности и качестве установленных запчастей и мог смело рекомендовать MasterKit своим друзьям и знакомым.

Очень сложно выделить один продукт или одну продуктовую линейку, которая максимально востребована у покупателей. Сегодня ассортимент MasterKit насчитывает более 15000 артикулов и порядка 30 товарных групп. И мы продолжаем расширять нашу ассортиментную линейку, увеличиваем количество товарных групп и уверяем, что в следующем году вас ждут новые решения для вашего автомобиля.

Выделить какое-либо одно событие в автомобильной отрасли как главное в 2025 году практически невозможно, потому что каждый день происходят большие изменения: появляются новые автомобили, марки, модели, большое количество китайских брендов, которые вышли на наш рынок. И в эту эпоху турбулентности необходимо оставаться в фокусе потребительского спроса - слушать и слышать мнение своего покупателя. И действительно можно наслаждаться тем, когда получаешь такие высокие награды, как Премия МАК в 2025 году. Награда

## ALPIC

Всегда приятно получать заслуженную премию, которая отображает реальное положение на рынке aftermarket. Оценка экспертного сообщества и рядовых потребителей дает объективную картину и выделяет по-настоящему выдающиеся бренды, такие как ALPIC. Ключевая роль в победе - это уникальность продукции ALPIC. Щетки стеклоочистителя - единственные в России, которые обладают эффектом «антидождь». Второй важный фактор - качество! Не просто слова, а реальное подтверждение через опыт эксплуатации, независимые экспертизы и тесты. У потребителей, которые ценят хорошие и качественные запчасти, востребованы все товарные категории бренда ALPIC. Это и системы фильтрации, и подвеска, и системы зажигания, и система стеклоочистителя.

Главные события 2025 года - это перестройка отрасли компонентов, выход на сцену новых лидеров рынка. Год был успешен для нашего бренда. Пока другие торговые марки приостановили развитие или делали это медленно, мы сделали стремительный скачок вперед, оставив позади конкурентов.



Поздравляем читателей журнала «Автокомпоненты» с Новым годом! Желаем им неиссякаемого позитивного настроения, добра и успехов! А также отличных и качественных запчастей, таких как автозапчасти ALPIC!

В 2026 году будут реализованы проекты, намеченные в нынешнем году. Поэтому в новом году нас ожидает много интересных и важных открытий!



Компания MasterKit поздравляет всех читателей журнала «Автокомпоненты» с наступающим Новым годом! Пусть 2026-й станет годом исполнения желаний и воплощения планов. И помните, что заботу о своём автомобиле вы можете доверить бренду MasterKit — это «Решение в одном комплекте». Мы желаем всем благополучия и уверены, что в новом году удивим вас интересными новинками и вместе с нами Новый год точно будет лучше, чем год уходящий.

в категории «Детали двигателя» ещё раз подтверждает, что мы всё делаем правильно и что потребитель выбирает нас.

2025 год стал годом трансформации для компании: увеличилось количество товарных групп и расширился ассортимент. Мы наращиваем поставки в Россию, чтобы весь товар точно в срок поступал к клиентам. Ключевой фокус в этом году — региональная экспансия MasterKit. Мы максимально усиливаем своё присутствие в регионах для того, чтобы в самых удалённых уголках нашей необъятной страны вы смогли найти и выбрать для обслуживания своего автомобиля запчасти бренда MasterKit.

На 2026 год у нас большие планы и надежды. Мы планируем и дальше увеличивать наше присутствие на рынке, развивать ассортиментную матрицу, усиливать проникновение в регионы. Наша главная цель — чтобы сервисы и СТО рекомендовали MasterKit как надежного партнера, а их клиенты уезжали счастливыми и делились своими впечатлениями о проверенном бренде, которому можно доверять, с друзьями. Мы хотим, чтобы фраза «Смело устанавливай — никаких проблем нет» стала визитной карточкой бренда.

## МАЯК

Организация церемонии, как и сама идея премии, великолепна! Актуальность и важность для отрасли приобрели за прошедший год еще большее значение. Победа в премии МАК-2025 вдохновляет и дает силы двигаться дальше.

На первое место мы ставим доверие к бренду. Три главных понятия определяют наш подход к работе: безопасность, эффективность, инновации. И ключевое слово здесь – безопасность, поэтому нам доверяют. Наиболее активный рост и востребованность мы наблюдаем в нашей новой профессиональной линейке Original Pro. В первую очередь это лампы, свечи и катушки зажигания.

В 2025 году из событий можем выделить премию МАК и круглые столы Nexus. Они дают возможность участникам профессионального сообщества общаться и становиться сплоченнее.

Предварительный итог нашей работы более успешный, чем виделось в начале года. Год был сложным, прежде всего, своей непредсказуемостью, и в этом смысле ситуация отнюдь не улучшилась. Главные направления роста – это выход на рынок СТО и наши новые проекты в товарной



Желаем всем читателям в наступающем году стабильности, больше хороших новостей, новых успехов в работе и жизни!

группе «Автоэлектрика». Мы планируем продолжать развитие нашей программы «За безопасность дорожного движения» и в ее рамках проекта «Желтый маячок». Наши главные надежды связаны с развитием созданной нами в 2025 году новой товарной категории «Светодиодные сигнальные устройства аварийной остановки».

## Аллея групп

Нам особенно приятно, что премия эта не решение каких-то конкретных людей, а результат, основанный на собранном мнении большого количества людей из индустрии, но из разных сфер: журналистов, закупщиков, механиков, конечных потребителей. Очень важно мнение тех, кто непосредственно видит продукт в действии. Тут нельзя выделить что-то конкретное. Это все работает в комплексе. Дешевая, нерабочая автохимия или масла – никому не нужны. Потребителю нужно решение своих задач, будь то уход за машиной или защита двигателя. Вот и приходится искать баланс, который и чувствует конечный потребитель или отраслевой. Нам, в «Аллея групп», как большой компании, удается оптимизировать многое, отлаженные за почти 30 лет логистические цепочки позволяют удерживать цену на хорошие импортные продукты. Конечно, наличие у нас техподдержки клиентов – больше преимущество, ведь автохимия и масла становятся все более технологичными. Наши сотрудники в первую очередь не продавцы, а скорее помощники в решении тех или иных задач автопарков.

Liqui Moly остается флагманом нашей компании. Моторные масла сейчас важны, как никогда. За двигателями ухаживают, как никогда. Потому что отремонтировать стало очень дорого. Это касается как легковых, так и грузовых автомобилей.

В сегменте спецтехники стали прорывными моторные масла Lubex. Это турецкий бренд, принадлежащий

крупному холдингу Belgin. Но за счет того, что это Турция, они демократичны по цене. Для спецтехники и грузовых автомобилей это важно, чтобы не раздувать бюджет обслуживания автопарка, но и сохранить его работоспособность.

Новинка – моторные масла Lopal из Китая – показывает хороший рост в связи с увеличением китайских автомобилей в легковом и грузовом сегментах. А масла эти выпускаются крупным энергетическим холдингом Longpan Technology, работающим в тесном сотрудничестве с Китайской академией наук. Эти масла очень технологичны.

ReinWell – наверное, самый удивительный продукт на нашем рынке. Это российский продукт с немецкими корнями. Иными словами, стоимость, как у наших, а стандарты качества выдержаны европейского уровня. Бренд увеличил поставки в автопарки со смешанным автопарком. За счет универсальности ассортимента можно буквально двумя-тремя позициями закрывать потребность коммерческого автопарка, и, главное, это исключает возможность путаницы составов – что и куда заливать.

Рынок трясет. Повышение утильсбора продлит срок эксплуатации автомобиля в одних руках. Усилит заботу автовладельцев о своих автомобилях. Для нас, конечно, это хорошо. Важно, что «АГР-холдинг» перезапустил завод в Калуге. Появился новый российский бренд Tenet. За новыми машинами обычно тщательно следят. А у нас для этого есть полный набор средств автохимии и масел.

## РОСПАРТ

Победа в премии МАК-2025 стала для нас приятным сюрпризом и подтверждением правильности выбранного пути развития. Премия, безусловно, является авторитетным событием в отрасли автокомпонентов, её значимость для рынка сложно переоценить. Она не только объединяет профессионалов отрасли, но и способствует развитию инновационных решений, что особенно важно в современных условиях.

В нашей победе сыграли роль несколько ключевых факторов. Прежде всего, это инновационный подход к разработке продукции РОСПАРТ и постоянное стремление к совершенствованию. Мы уделяем особое внимание качеству каждого изделия, что формирует доверие наших клиентов. Клиентоориентированность и высокий уровень сервисной поддержки также стали важными составляющими нашего успеха.

Основная потребность, конечно, в компонентах и жидкостях, которые используются при плановом ТО. Это фильтры, элементы тормозной системы, щетки стеклоочистителя, АКБ. В начале зимнего периода наблюдается по-

вышенный спрос на тормозную группу автокомпонентов, лампы, жидкости стеклоомывателя.

В 2025 году отрасль автокомпонентов переживает период активной трансформации. Среди ключевых событий можно выделить:

- Ускоренное развитие электромобилей
- Внедрение новых стандартов безопасности
- Рост спроса на интеллектуальные системы управления
- Усиление тренда на импортозамещение

В 2025 году РОСПАРТ совершил большой скачок в развитии ассортимента. Начав год с 500 SKU, сейчас мы располагаем тремя тысячами наименований, среди которых можно выделить четыре ключевые товарные группы: «Тормозная система», «Система фильтрации», «Щётки стеклоочистителя» и «Аккумуляторы». Помимо этого, в ассортименте есть ремни и комплекты, детали подвески и рулевого управления, свечи зажигания, лампы, технические жидкости, детали кузова.

Если говорить про стратегическое развитие и масштабирование, то одним из важных шагов в 2025 году стал выход бренда на маркетплейсы. Это сделало продукцию



**После боя курантов наши машины станут на год старше!**  
**Задача нас и автовладельцев – сделать так, чтобы этот возраст был только на бумаге, а технически машины оставались молодыми. Здоровья – читателям, исправности – технике.**

Главная сложность этого года – введение «Честного знака». Пока все процессы выстраивали, были некоторые перебои с поставками продукции «на полки», но зато теперь мы еще больше защищены от контрафакта. Покупателям спокойнее, а у нас больше уверенности, что под нашим брендом никто не продаст «отработку». Впереди нас всех ждет «чистка рынка», уйдут непонят-

ные бренды, продающиеся исключительно на маркетплейсах. Останутся только те, кто в отрасли всерьез. Компании, где есть свой отдел разработок, своя техподдержка. Это усилит конкуренцию между оставшимися компаниями, а значит, будет борьба за баланс «цена-качество», потребитель от этого только выиграет.



**От всей души поздравляем читателей с наступающим Новым годом! Желаем успехов в делах, новых достижений и реализации самых смелых планов. Пусть наступающий год принесёт процветание и благополучие всем участникам автомобильной отрасли!**

РОСПАРТ доступной для гораздо более широкого круга автовладельцев. В 2026 году мы продолжим развивать в первую очередь ассортимент таргет-групп. Так, у нас запланировано пополнение на 1000 SKU в категории фильтров. А к новому сезону мы существенно расширим ассортимент в подвеске и рулевом управлении, добавим

амортизаторы, наконечники, тяги, шаровые опоры и многое другое. Важно понимать, что, помимо ассортиментной политики, с середины 2025 года бренд проводит серьезную работу по развитию дистрибуции. Следующий год не станет исключением, потому что по мере развития ассортимента, ценовой и дилерской политики, РОСПАРТ становится всё более интересным решением не только для дилеров и НСТО, но и крупных торговых компаний.

## Coolstream

Мы искренне гордимся высокой оценкой со стороны экспертного сообщества и читателей журнала «Автокомпоненты». Премия МАК – это значимый и репрезентативный индикатор успеха в отрасли, поскольку она отражает реальное мнение профессионалов рынка. Ключевыми факторами победы мы считаем уникальность и бескомпромиссное качество продукции «ТЕХНОФОРМ», соответствующее самым строгим международным стандартам. Мы перешли от многолетней локализации лучших зарубежных продуктов к полному их импортозамещению без потери качества и эксплуатационных характеристик. Поэтому такое признание сегодня для нас особенно ценно и подтверждает, что наш путь в области инноваций и технологического суверенитета выбран верно. Не менее важно доверие, которое нам годами оказывают как автопроизводители, так и миллионы водителей. Этот результат – плод работы всей нашей команды.

Максимальным спросом пользуется наш флагманский карбоксилатный антифриз Coolstream Premium, обеспечивающий максимальную защиту от коррозии и кавитации систем охлаждения как массовых автомобилей, так и тяжелонагруженной спецтехники. Также стабильно высок интерес к OEM-линейке антифризов Coolstream, адаптированной под специфические требования конкретных автопроизводителей.

Главными трендами 2025 года мы видим в первую очередь внедрение маркировки «Честный знак» в отрасли, продолжающееся импортозамещение на рынке автокомпонентов, реструктуризацию рынка китайской техники, а также экономические факторы, продолжающие повышать важность использования качественных жидкостей для продления эксплуатационного ресурса техники.

2025 год стал для «ТЕХНОФОРМ» годом укрепления позиций. Рынок охлаждающих жидкостей испытывает не самые лучшие времена, но нам удалось расширить присутствие Coolstream как в сегменте B2B, так и в роз-



**Уважаемые читатели! От всей команды «ТЕХНОФОРМ» поздравляем вас с наступающим Новым, 2026 годом! Желаем, чтобы в новом году ваши дороги были гладкими, а двигатели – надежно защищенными. Пусть каждый километр пути приносит радость, а технологии работают на благо комфорта и безопасности. Спасибо, что выбираете качество и доверяете Coolstream!**

ничном сегменте. Завершено масштабное строительство новых площадей на предприятии, успешно и беспрепятственно внедрена система маркировки «Честный знак», у нас появились новые крупные партнеры по контрактному производству, согласованы конвейерные поставки с рядом новых автопроизводителей, завершена трехлетняя разработка и выпущен долгожданный новый продукт – Coolstream DE G12++ – уникальное для российского рынка решение для немецких двигателей по технологии Si-OAT.

В 2026 году мы сосредоточимся на модернизации производства и лабораторно-исследовательского центра «ТЕХНОФОРМ», на разработке и испытаниях, на расширении линейки продуктов и дальнейшей цифровизации бизнес-процессов.

## FOQIN

**Уважаемые читатели, коллеги, партнеры! Примите искренние поздравления с Новым годом! Благодарим Вас за плодотворное сотрудничество и желаем, чтобы наша совместная работа в наступающем году обрела и удержала стабильность, продуктивность, доходность! Пусть это новолетие будет для всех запоминающимся, вдохновит на реализацию ярких идей, принесет в ваши дома любовь и благоденствие! Счастья и радости в Новом году!**



## Анна Петрова, руководитель по маркетингу NEXUS Automotive Russia.

Партнёрство NEXUS Aftermarket Russia в премии «МАК-2025» — это, безусловно, большая честь, а получение премии Маркетолог года - признание. Для нас премия МАК — это больше чем конкурс. Будучи стратегическим партнером премии, мы изнутри видим ее высокую миссию — быть объективным зеркалом отрасли и драйвером ее развития. Поэтому мои впечатления двойственны: это и гордость за отраслевое событие, которое мы поддерживаем, и особая радость от того, что наш вклад в развитие Aftermarket был отмечен на таком уровне. Премия актуальна, потому что фокусируется не на размере, а на качестве бизнес-моделей и инновациях. Ее репрезентативность обеспечивается авторитетным жюри из лидеров рынка. Для индустрии это важная площадка для обмена лучшими практиками и формирования новых стандартов.

Получение персональной награды «Маркетолог года», безусловно, считаю достижением всей нашей сети из 23 ведущих дистрибьюторов. За последний год мы смогли консолидировать маркетинговые усилия крупных региональных игроков, создав общероссийскую узнаваемость бренда NEXUS, внедрить сквозную аналитику по всей сети, что позволило точно выявлять рыночные тренды и потребности конечных клиентов. В нашем бизнесе, где союз объединяет сильные независимые компании, самое главное — баланс между стратегическим видением и уважением к локальной экспертизе. Нам важно задавать общий вектор и создавать инструменты для роста, но при этом оставаться гибким и слышать специфику каждого из 23 регионов. Главное в профессии — это способность создавать ценность и доверие в сложной экосистеме: между нами, дистрибьюторами, производителями и конечными клиентами. Бизнес строится на людях и договоренностях, а технологии и процессы — это лишь инструменты для усиления этого человеческого фактора. Главная сложность, с которой мы столкнулись, — синхронизация процессов и данных между крупными, уже сложившимися бизнесами. Намечившиеся направления роста очевидны: развитие собственных брендов (private label) как точки роста маржинальности для всех участников.



Уважаемые читатели! От всей команды «ТЕХНОФОРМ» поздравляем вас с наступающим Новым, 2026 годом! Желаем, чтобы в новом году ваши дороги были гладкими, а двигатели — надежно защищенными. Пусть каждый километр пути приносит радость, а технологии работают на благо комфорта и безопасности. Спасибо, что выбираете качество и доверяете Coolstream!

2026 год — это наш юбилейный год, в августе 2026 года NEXUS Automotive Russia исполнится 10 лет. Наши главные надежды связаны с запуском масштабной партнерской программы для конечного клиента, которая закрепит статус NEXUS как не просто торгово-закупочный союз, а комплексного бизнес-партнера. Наша цель — чтобы каждый из 23 дистрибьюторов ощущал, что сила союза дает ему конкурентное преимущество, недоступное одиночным игрокам.

Уважаемые коллеги, друзья, читатели журнала! От лица всей большой семьи торгово-закупочного союза NEXUS, всех 23 компаний-участниц из разных уголков России, поздравляю вас с наступающим Новым 2026 годом! Желаю, чтобы в новом году ваши бизнесы работали как отлаженный механизм, где каждый винтик — на своем месте, а синергия приносила ощутимые результаты. Пусть вас окружают надежные партнеры, мотивированные команды и благодарные клиенты. Здоровья, стабильности, смелых, но взвешенных решений и, конечно, процветания вашему делу! Пусть новый год откроет для нас всех новые горизонты сотрудничества!

С праздником!

# До встречи в новом году!

# От Bosch к Cordiant: эстафета технологий без паузы

Уход концерна Bosch с российского рынка вовсе не означал исчезновения его свечей зажигания. Они по-прежнему появляются в магазинах, но стоит отметить, что попадает знакомый бренд к нам в страну по схемам параллельного импорта со всеми вытекающими: длинные логистические цепочки, слабый контроль, появился риск все чаще нарваться на подделку. Стоило бы расстроиться, но это ни к чему - для автолюбителей появилась качественная альтернатива. Более того, она продолжает рождаться на том же заводе, где долгие годы делали «тот самый» Bosch.



В городе Энгельсе произошли перемены на знакомом заводе, где до 2023 года производились свечи зажигания Bosch, а после METEOR. Предприятие продолжает свою работу на прежнем месте, с теми же опытными инженерами и тем же оборудованием. Изменилось лишь название на проходной: теперь это ООО «Энгельс Свечи зажигания» (ранее ООО «Роберт Бош Саратов»), входящее в состав холдинга «Кордиант». Соответствен-

но, и привычные коробочки со свечами теперь носят логотип Cordiant вместо Bosch. Да, того самого бренда, который известен своими шинами. Теперь под

этим зонтичным брендом будут выпускаться и свечи зажигания. Если отбросить ностальгию по немецкому шрифту на упаковке, то, по сути, это все та же прове-

ренная продукция, но уже под российским флагом.

**От «Боша» –  
и «Метеору»  
и «Кордианту»**

Энгельсский завод начал работать еще в 1942 году, успев пройти путь от керамической посуды для химпрома до высокотехнологичного выпуска свечей с лазерной приваркой драгметаллов. После вхождения в состав Bosch в 1996-м предприятие впитало немецкие стандарты качества

**Что важно, «Кордиант» выпускает свечи практически для любого автомобиля – от старенькой Lada до Porsche или Naval. И все это – made in Энгельс. Именно там, где Bosch когда-то строил свое главное производство свечей зажигания для промышленных двигателей.**

и производственной культуры. Но ключевые специалисты оставались российскими, работавшими бок о бок с немецкими инженерами.

За годы работы под крылом Bosch завод стал одним из трех мировых центров по производству промышленных свечей, тех, что трудятся в мощных газопоршневых агрегатах и энергетических установках. А к 2021 году продукция предприятия отправлялась более чем в 150 стран. И когда Bosch ушел из России, оборудование, технологии и компетенции сохранились. И все это стало основой для выпуска свечей под брендом Meteor, а теперь и под маркой Cordiant.

### Пренные технологии

Свечи зажигания Meteor и Cordiant производятся на предприятии полного цикла, от разработки материалов до испытаний. В лабораториях проверяют все: от герметичности и электрического сопротивления до искрообразования под высоким давлением и тепловой стойкости. Методики остались те же, внедренные еще в эпоху Bosch.

Ассортимент весьма широк – от базовых никелевых до платиновых и иридиевых моделей. Разница между ними – в сплавах, износоустойчивости и, конечно, ресурсе. Свеча из «черной» линейки с драгоценными металлами может работать значительно дольше обычных свечей. Есть также варианты с несколькими электродами или версии с V-образной канавкой на боковом электроде, которая улучшает искрообразование и упрощает воспламенение воздушно-топливной смеси.



Что важно, «Кордиант» выпускает свечи практически для любого автомобиля – от старенькой Lada до Porsche или Naval. И все это – made in Энгельс. Именно там, где Bosch когда-то строил свое главное производство свечей зажигания для промышленных двигателей.

На всю продукцию предприятия действует гарантия 24 месяца от завода-изготовителя. Для автовладельцев запущена программа безусловной гарантии на все свечи зажигания Cordiant.

### Положительная оценка от Augus

О том, что продукция «Энгельс Свечи зажигания» – прямой наследник Bosch, говорит и сотрудничество с отечественным автопромом. Для флагманского Augus здесь разработали специальные свечи: с новым типом корпуса, ориентирован-

ном боковым электродом и платиновыми сплавами. Так что в уверенном урчании его битурбированного V8 есть вклад энгельских инженеров.

Предприятие сертифицировано по ISO 9001, ГОСТ Р 58139 и имеет письмо о соответствии IATF 16949 международному стандарту автопрома. Это означает, что качество продукции подтверждено на уровне мировых производителей.

Сегодня признание и потребителя, человека, что в обычной жизни каждый раз сталкивается со сменой деталей в своем автомобиле. Много лет существует премия «Мировые автомобильные компоненты», где тысячи людей (эксперты, профессионалы, просто пользователи) голосуют за

тех, кто, на их взгляд, действительно лучший. Так, свечи, что производят на заводе в городе Энгельсе, в 2025 году стали в очередной раз победителем в номинации «Свечи зажигания года».

### Как замннуть цепь контрафакту

Современный рынок автозапчастей – это место, где легко наткнуться на подделки, особенно когда речь идет о «громких» брендах. Отличить фальшивку можно по мелочам: шрифт, качество печати, оттенок изолятора или неверный зазор.

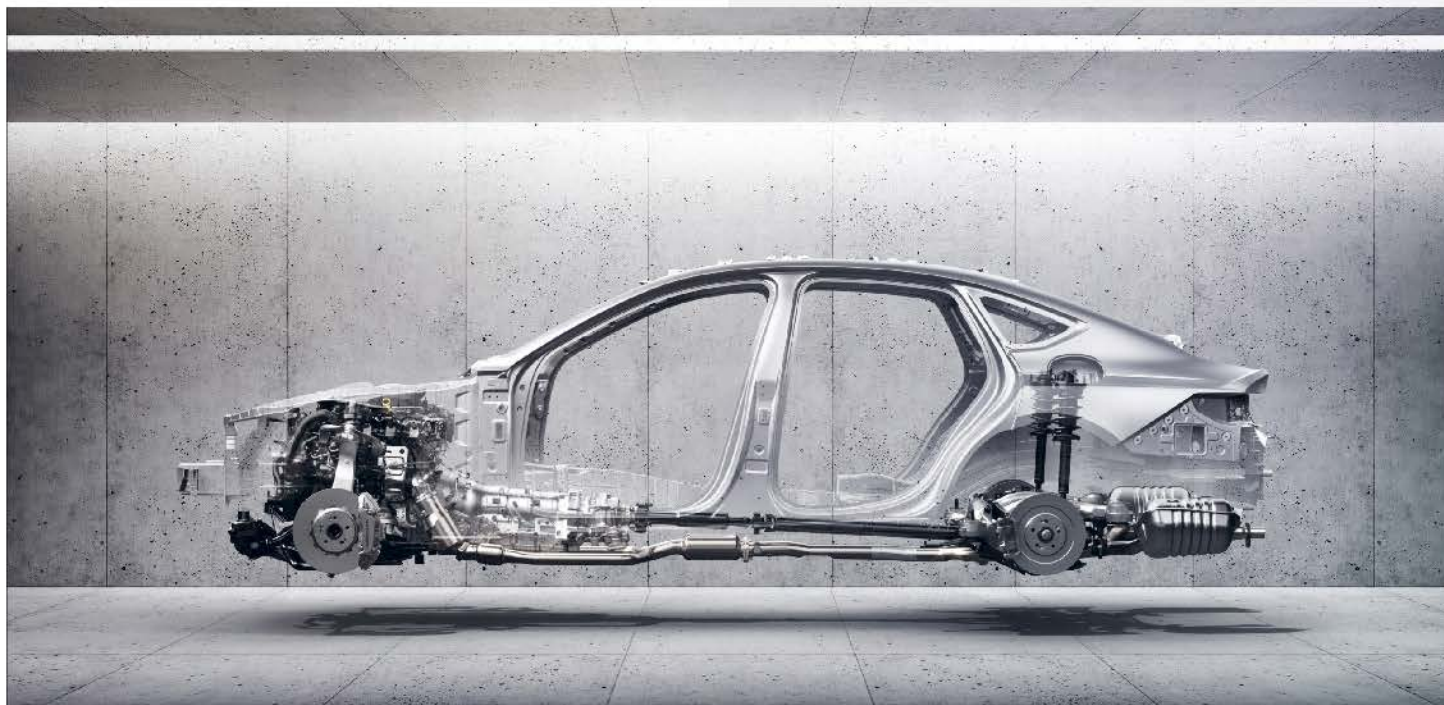
Чтобы защититься от контрафакта, предприятие участвует в пилотном проекте «Честного знака». Каждая свеча получит уникальный цифровой код, который невозможно подделать. Проверить подлинность можно будет прямо в гараже, для этого достаточно смартфона.

### Bosch ушел, но иснра осталась

Да, кому-то будет не хватать логотипа Bosch. Но если отбросить эмоции, изменилось только имя на коробке. Технологии, оборудование, специалисты – все осталось неизменным.

Завод, как и прежде, производит качественный продукт, а бренд теперь отечественный.

Cordiant сегодня – это самостоятельный и надежный игрок, который производит свечи зажигания по мировым стандартам. Это гарантия высокого качества без лишних наценок и неприятных сюрпризов с доставкой.



# Правила дефектовки

**Качественный ремонт автомобиля во время кузовных работ требует методичного подхода, который включает в себя тщательную оценку повреждений, структурный ремонт, выравнивание панелей, покраску и окончательную проверку качества. Процесс может варьироваться от простого косметического ремонта до масштабных структурных работ, каждая из которых требует особых методов и инструментов. Знакомство с основными нюансами кузовного ремонта начнем с дефектовки транспортного средства после повреждения.**

*Антон Пилот*

**П**ервым шагом в процессе ремонта после столкновения является тщательная оценка повреждений, полученных автомобилем. Она включает в себя детальный осмотр для выявления всех областей, требующих ремонта, от поверхностных царапин до более серьезных структурных проблем.

На этом этапе необходимо составить полный список необходимых ремонтных работ, который послужит основой для сметы. В ней будут указаны стоимость и

сроки выполнения работ, что даст и специалистам сервисной станции, и владельцу автомобиля четкое представление о том, чего ожидать.

В принципе, неважно, кто на вашей СТО занимается оценкой и дефектовкой. Конечно, хорошо, если это отдельный сотрудник, обладающий исчерпывающими компетенциями в данном вопросе. Однако, учитывая ситуацию на рынке труда, экономический спад и довольно трудные финансовые обстоятельства повсеместно – как в бизнесе, так и в частных домашних хозяйствах, – в целях оптимизации производственных затрат

полномочия по дефектовке могут совмещаться с другой деятельностью. Как административной, так и ремонтно-технической.

Но в любом случае всегда нужно помнить – если вы потратите немного времени в начале работы, это сэкономит вам массу времени в дальнейшем. Это справедливо почти для любой профессии. Но особенно актуально для автомастерской.

## **Важные рекомендации на все случаи жизни**

Как часто на вашем предприятии – мы обращаемся к непосредственным руководи-

телям СТО и собственникам – возникают такие ситуации:

- Вы поняли, что у вас нет нужной детали, когда уже начали ремонт?
- Нужно позвонить клиенту и сообщить, что его автомобиль не будет готов к назначенной дате окончания ремонта?
- Вы замечаете недостатки в работе своих специалистов, когда клиент приезжает за своим автомобилем, а не когда машина только что вышла из покрасочной камеры?
- Уходят ли сотрудники в другие автомастерские с более совершенными тех-



нологиями, качественным оборудованием или более обширными программами обучения?

Все эти проблемы отнимают у вас время, а потерянное время – это потерянный доход. Хорошая новость: этих и многих других проблем можно легко избежать, если внедрить правильные процессы и меры контроля качества. Сделав качество своим приоритетом номер один, вы практически гарантируете отличные отношения с клиентами, техническими специалистами и страховыми компаниями. А отличные отношения – это основа успешного бизнеса.

Следующие советы помогут вам обеспечить правильность процессов на предприятии и, как следствие, качество любого выполняемого вами ремонта, и в первую очередь кузовного. К корректной дефектовке они имеют самое прямое отношение.

Осмотрите автомобиль вместе с клиентом, прежде чем приступать к ремонту.

**Контролируйте и оценивайте ремонт на каждом этапе. Никогда не позволяйте перемещать автомобиль из одной части мастерской в другую, не оценив предварительно выполненную работу.**

Расскажите ему в точности, что вы собираетесь делать в процессе ремонта. Большинству клиентов не нужны подробные сведения о ремонте, но, когда вы объясняете процесс, они могут быть уверены, что их автомобиль в надежных руках. Обязательно укажите на предыдущие повреждения и сделайте пометки. Покажите им царапины, вмятины на дверях и другие мелкие дефекты, не связанные с серьезными повреждениями.

Не просто оценивайте, составляйте план. В чем разница? Оценка – это просто хорошее предположение. Вы думаете, что знаете, сколько времени потребуется на ремонт, исходя из опыта аналогичных ремонтов в

прошлом. Составив план, вы знаете, что вам понадобится, вплоть до количества зажимов и того, сколько десятых долей часа займет конкретный процесс. План – это подробное, построчное описание всего ремонта. Это также хороший способ убедиться, что вы не теряете прибыль из-за времени, затраченного на ремонт, повторную покраску и замену деталей. Кроме того, это гарантирует, что у вас в мастерской будет все необходимое для ремонта до начала работ.

Составьте контрольный список для всего процесса ремонта. Включите в него кузовные работы, покраску и детализацию, а также контролируйте, чтобы ваши

специалисты выполняли каждый этап процесса – от регулировки фар и других механических операций до нанесения финишного покрытия. Храните контрольный список вместе с автомобилем на протяжении всего ремонта и попросите каждого сотрудника отмечать выполненные задачи. Затем обсудите контрольный список с клиентами, когда они вернутся за своим автомобилем. Они оценят уровень обслуживания, который вы обеспечили.

Контролируйте и оценивайте ремонт на каждом этапе. Никогда не позволяйте перемещать автомобиль из одной части мастерской в другую, не оценив предварительно выполненную работу. Вы или кто-то, кто не принимал непосредственного участия в конкретной задаче, например мастер цеха, должны осматривать автомобили на каждом критическом этапе процесса. Когда кузовной цех заканчивает работу, автомобиль проверяют перед отправкой

в покрасочный цех. То же самое происходит после того, как автомобиль выходит из покрасочной камеры и направляется в арматурку. Гораздо лучше обнаружить какие-либо недочеты в конце выполнения конкретной задачи, чем заметить их, когда клиент стоит рядом с вами и забирает свою машину.

После завершения работ проведите ходовые испытания каждого автомобиля. Проверьте, нет ли утечек воздуха в каких-либо уплотнениях. Обратите внимание на управляемость, если вы ремонтировали раму. Проведите тестовую поездку по второстепенным дорогам со скоростью 30–40 км/ч, затем выйдите на участок шоссе или автомагистрали. Проверьте автомобиль на ровном, свежем асфальте, а также на нестабильных покрытиях (при наличии): гравий, щебенка и проч. По возможности варьируйте условия, чтобы получить полное впечатление о состоянии транспортного средства после ремонта.

Держите своих клиентов в курсе. Вы, конечно же, не хотите менять объем работ по ремонту или переносить дату окончания работ. Но если вам нужно сделать и то, и другое, сделайте это как можно скорее. Информированный клиент не всегда доволен, но он всегда будет рад услышать плохие новости на более раннем этапе. Даже если все идет по плану, сообщите об этом клиенту. Это успокоит его, потому что многие клиенты подспудно готовятся к неприятным неожиданностям и нервничают. Прежде чем клиент отдаст вам ключи, спросите его, как с ним лучше



**Отдельно изучите состояние пластинового и декоративного обвеса: бампера, молдингов, решетки радиатора и т.д. – по всему периметру кузова. Если эти детали треснули, их, скорее всего, придется заменить.**

связываться. Разные люди предпочитают телефонные звонки, электронную почту или текстовые сообщения. Используйте предпочтительный для клиента способ связи, чтобы сообщить ему о любых изменениях или о том, что никаких изменений не будет, – что и должно быть, если вы следуете описанным здесь шагам по контролю качества.

### **Внешний и внутренний осмотр**

Определившись с базовыми вопросами, переходим к конкретике. Важнейшим аспектом составления подробного дефектовочного акта (можете назвать сей документ как угодно, хоть ведомость о повреждениях) является тщательный осмотр как внешней, так и внутренней части автомобиля. Начните с осмотра экстерьерера на предмет

видимых повреждений, таких как вмятины, царапины, разбитые стекла, фары и проч. Обратите внимание на расположение, размер и серьезность каждой проблемы. Не забудьте включить в отчет четкое описание повреждений.

Отдельно изучите состояние пластинового и декоративного обвеса: бампера, молдингов, решетки радиатора и т.д. – по всему периметру кузова. Если эти детали треснули, их, скорее всего, придется заменить.

Перейдя в салон, внимательно осмотрите сиденья, приборную панель и другие пострадавшие участки. Ищите последствия удара, такие как сработавшие подушки безопасности или разбитое стекло. Обязательно точно задокументируйте все повреждения салона и включите их в составляемый документ.

Учтите, современные легковые автомобили, автобусы и грузовики сконструированы таким образом, чтобы при столкновении сила удара распределялась по всему пассажирскому салону, защищая находящихся внутри людей. Это означает, что удар в переднюю часть может повлиять на всю конструкцию транспортного средства. Единственный способ выявить все повреждения – измерить автомобиль целиком.

Вот почему важно, чтобы специалист, проводящий дефектовку, использовал современную измерительную систему. Многоточечная система может определить, какие конструктивные элементы находятся не на своем месте, а также выявить повреждения в виде трещин, заломов или смятостей, измеряя весь автомобиль за один раз. В конце измерительного сеанса система создает отчет о конструкции, который можно использовать для планирования ремонта. Если для устране-



**Углы: делайте снимки с разных ракурсов, чтобы запечатлеть весь масштаб повреждений. Это включает в себя снимки спереди, сзади, сбоку и с любых других подходящих ракурсов.**

ния повреждений конструкции необходимо загрузить транспортное средство на стапель (рихтовочный стенд), время работы с ним можно запланировать заранее, чтобы избежать конфликтов/противоречий с другими работами.

Любые замененные или отремонтированные детали кузова, скорее всего, потребуются покрасить. Проведя инвентаризацию всех возможных работ по покраске до начала ремонта, вы сможете запланировать время для покраски с максимальной эффективностью.

Осмотрите крышку (дверь) багажного отделения на наличие повреждений. Проверьте, как она открывается и закрывается, нет ли вмятин, царапин или перекосов. Поврежденное багажное отделение, его внутренние поверхности, крышка (дверь) могут повлиять на общую целостность автомобиля.

Запишите пробег автомобиля и обратите внимание на его общее состояние

перед тем, как финализировать осмотр. Эта информация может пригодиться при подсчете окончательной стоимости и выборе деталей для замены.

Также надо определить цвет (код краски) и все стандартное и дополнительное оборудование. Записать коды внутренней и внешней отделки для правильной идентификации деталей. Если требуется помощь в получении этой информации, необходимо прибегнуть к каталогам и любой другой технической документации завода-изготовителя.

**Детальные фотографии: под разными углами, крупным планом и общие снимки**

«Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать», и это особенно актуально, когда речь идет о составлении

подробного отчета о повреждениях транспортного средства. Подробные фотографии – важный шаг для корректной калькуляции. Особенно если в итоге выступает страховая компания. При съемке фотографий учитывайте следующее.

Углы: делайте снимки с разных ракурсов, чтобы запечатлеть весь масштаб повреждений. Это включает в себя снимки спереди, сзади, сбоку и с любых других подходящих ракурсов.

Крупные планы: увеличьте масштаб, чтобы сделать снимки конкретных участков повреждения. Это поможет оценить серьезность повреждений и обеспечит четкое визуальное представление.

Общие снимки: сделайте широкоугольные снимки всего автомобиля, включая обе стороны. Эти снимки

помогут оценить состояние автомобиля до ремонта.

Убедитесь, что фотографии хорошо освещены и четкие, что позволяет легко идентифицировать повреждения. Не забудьте упорядочить и подписать изображения, связав их с соответствующими разделами вашего отчета.

Все фотографии должны включать дату и время первоначальных осмотров, дополнительных осмотров и т.д. Сфотографируйте VIN, пробег, государственные регистрационные знаки.

**Выявление механических неисправностей: двигатель, подвеска и электрические системы**

При оценке поврежденного автомобиля важно учитывать не только видимые и скрытые внешние и внутренние повреждения кузовных деталей, но и возможные проблемы с механикой. Осмотрите двигатель и электрические системы на предмет любых признаков повреждения или неисправности. Обратите внимание на утечки, ослабленные или поврежденные компоненты, а также на любые необычные звуки или вибрации.

Безопасность всегда должна быть главным приоритетом при оценке повреждений автомобиля. Внимательно осмотрите элементы безопасности, такие как подушки безопасности и ремни безопасности, на наличие признаков срабатывания или повреждений. Даже если они выглядят исправными, крайне важно их осмотреть и сфотографировать, чтобы убедиться в их исправности.



Осмотрите нижнюю часть автомобиля (предпочтительно на подъемнике) и используйте искусственное освещение, если необходимо. Проверьте подвеску, рулевое управление и компоненты выхлопной системы на наличие повреждений. Проверьте наличие утечек жидкости и определите повреждения рамы или несущего кузова.

Проверьте моторный отсек на предмет повреждений радиатора, снимите крышку радиатора и расширительного бачка и проверьте уровень жидкости. Внимание: температура двигателя должна быть прохладной, а система не должна находиться под давлением. Кроме того, проверьте компрессор кондиционера, кожух вентилятора, опору сердечника и шкивы на предмет повреждений. Проверьте опоры двигателя, воздухоочистители, резервуары для жидкости, опоры подвески, моторный щит, проводку и т.д.

Осмотрите салон. Сядьте на водительское сиденье, чтобы проверить направ-

**Необходимо ознакомиться с рекомендациями производителя транспортного средства относительно процедур ремонта, чтобы гарантировать, что ремонт выполняется надлежащим образом.**

ляющие сиденья, рулевое колесо и органы управления. Проверьте пластиковые панели приборов на наличие трещин, а также ручки и переключатели. Осмотрите весь салон на предмет разрывов или других повреждений, вызванных летающими предметами и повреждениями, нанесенными другими пассажирами. Если возможно, запустите двигатель и проверьте, горят ли какие-либо лампы на панели приборов.

После завершения процедур идентификации и осмотра надо составить мысленный план того, как будет выполняться ремонт (например, как было повреждено транспортное средство и что требуется для устранения повреждения). Нужно учесть, что будет удалено для обеспечения доступа, и записать эти

процедуры. Определение операций по вытягиванию позволит правильно рассчитать трудозатраты и тарифицировать их, а также может определить, как одна процедура влияет на другую.

Ниже приведены несколько факторов, которые помогут корректно оценить трудозатраты:

- Будет ли целесообразно снять саму панель?
- Какое оборудование или инструменты требуются?
- Какая подготовка должна быть сделана с учетом способностей «среднего» специалиста?

После завершения первоначального осмотра следует завершить разборку для окончательной оценки (где это применимо). Разборка рекомендуется, где/когда это возможно, чтобы обеспечить полное обнаружение поврежденных деталей.

## Важные факторы для точной оценки сроков и стоимости

Сроки ремонта и его стоимость зависят от анализа процедур, используемых при выполнении работ. Это относится к деталям из листового металла, алюминия, высокопрочной стали, пластика, композита и любого другого ремонтируемого материала. Пошаговый анализ каждой операции приведет к большей точности.

### 1. Доступ

Позволяет учесть время, необходимое для достижения повреждения путем снятия внутренней отделки, или возможности снятия самой поврежденной части, или любой другой работы, необходимой для доступа к повреждению.

### 2. Удаление молдингов/отделки

Сюда входят снятие и установка неповрежденных молдингов, ламп и внешней отделки. Следует отметить, что некоторые компоненты отделки и стекла являются, скажем так, «одноразовыми» деталями и часто ломаются во время демонтажа (крепежные элементы, как показывает практика, ломаются в 50% случаев). Следует тщательно обдумать решение об удалении этих деталей и согласовать работу со страховщиком или клиентом, прежде чем к ней приступить.

### 3. Связанные предыдущие повреждения

Связанные предыдущие повреждения – это те повреждения, которые должны быть отремонтированы в сочетании с ремонтом текущих повреждений. То есть текущий ремонт по-

вреждений невозможен без включения ремонта этих предыдущих повреждений. Например, текущий ремонт требует замены панели, а замененная панель содержит полученные ранее повреждения. Связанные повреждения требуют отдельного анализа для определения общей суммы стоимости ремонта.

#### 4. Несвязанные предыдущие повреждения

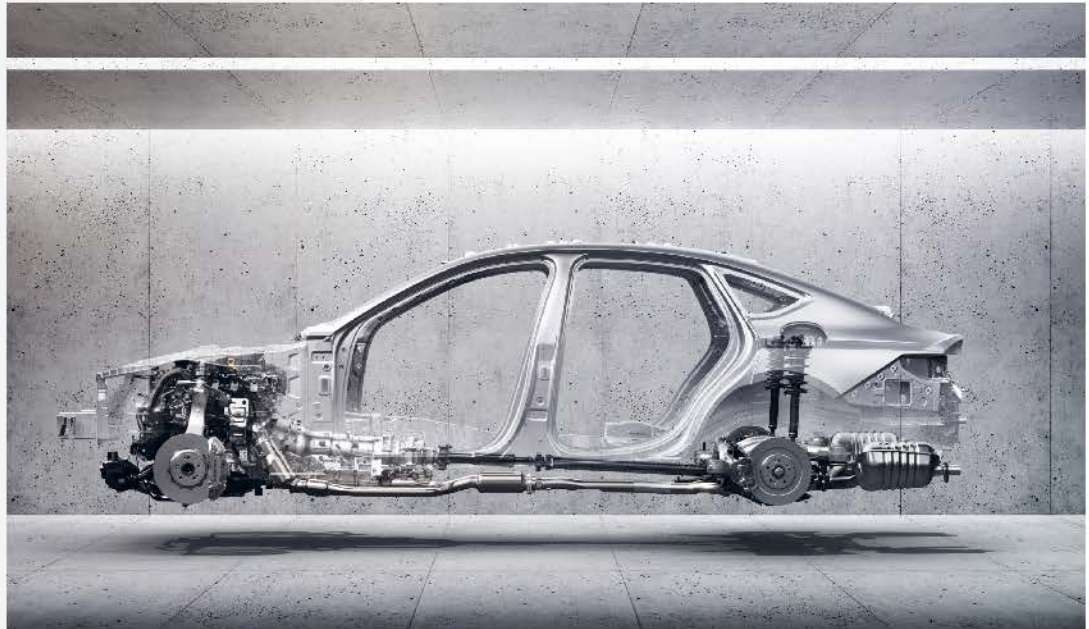
Несвязанные повреждения – это те повреждения, которые не требуют ремонта или восстановления в сочетании с текущим процессом ремонта. То есть текущий ремонт возможен без вовлечения предыдущих повреждений. Несвязанные повреждения должны быть задокументированы с помощью фотографий и представлены вместе с фотографиями текущих повреждений. Несвязанные повреждения должны быть идентифицированы и отмечены, но не включены в смету.

Необходимо ознакомиться с рекомендациями производителя транспортного средства относительно процедур ремонта, чтобы гарантировать, что ремонт выполняется надлежащим образом.

#### Детали, используемые в ремонте

Детали, используемые при ремонте поврежденного в результате столкновения транспортного средства, должны обеспечивать:

- безопасную эксплуатацию транспортного средства в дальнейшем;
- оптимальную защиту пассажиров в случае последующего столкновения;



- механическую надежность транспортного средства;
- максимальное восстановление остаточной стоимости транспортного средства. Доступны следующие типы деталей:
  - оригинальные детали: детали, разработанные производителем транспортного средства и изготовленные производителем транспортного средства или от имени производителя и распространяемые через его сбытовую сеть;
  - новые альтернативные детали: детали, изготовленные и распространяемые через компании, не являющиеся производителем транспортного средства;
  - восстановленные детали: детали, произведенные различными производителями, которые были собраны с подержанных транспортных средств, очищены, проверены, а затем отремонтированы, восстановлены, отремонтированы в соответствии со спецификациями OE с новыми компонентами и

проданы/распространены через OE/вторичный рынок/другие каналы;

- утилизированные/переработанные детали: детали, собранные с утилизированных транспортных средств и проданные через вторичный рынок/другие каналы.

Цены на «очистку и ремонт незначительных повреждений» этих деталей необходимо указать в смете. Если переработанная деталь, включенная в смету, не была изготовлена производителем оригинального оборудования или от его имени, это также должно быть указано в смете.

Перед заказом деталей владельцы транспортных средств должны быть осведомлены о вариантах деталей и им должна быть предоставлена достаточная информация для принятия обоснованного решения относительно деталей, которые будут включены в ремонт.

#### Финальный этап

Уделите время тому, чтобы отчет был составлен четко и структурированно. Располо-

жите разделы в логической последовательности, начиная с оценки внешних и внутренних повреждений, фотографий, механических проблем, вопросов безопасности и расчета стоимости ремонта.

Внимательно изучите отчет, чтобы убедиться в его точности и последовательности. Перепроверьте всю информацию, включая данные о транспортном средстве и описание повреждений. Хорошо структурированный и не содержащий ошибок отчет повышает доверие к нему и его эффективность.

Помните, что акт о повреждении транспортного средства является важным инструментом в процессе восстановительного ремонта. Он содержит исчерпывающую информацию о нанесенном ущербе и предполагаемых расходах на ремонт. Следуя шагам, описанным в этом руководстве, вы можете быть уверены, что ваш акт будет подробным, точным и убедительным, что обеспечит качественное проведение работ.



**авто+**  
автомеханика  
москва

Международная выставка  
автомобильной промышленности  
«Авто+Автомеханика Москва»

**12–14 мая 2026**

Москва, ВЦ «Тимирязев»

**НАЧАЛО НОВОЙ ИСТОРИИ.  
ФОРМИРУЕМ БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА**



НОВЫЙ  
ОНЛАЙН  
КАТАЛОГ



AMDFILTER.RU

15 000 МОДИФИКАЦИЙ АВТО

AMD

ФИЛЬТРЫ

для всех автомобилей

НАЙТИ ЗА 60 СЕКУНД

1. Тип транспортного средства

Легковые  
и фургоны



Грузовики  
и автобусы



Мотоциклы



Спецтехника



2. Производитель

AUDI

GEELY

HAVAL

HYUNDAI

ВСЕ МАРКИ

3. Модельный ряд

ATLAS

COOLRAY

MONJARO

OKAVANGO

ВСЕ МОДЕЛИ

4. Модификации модели

1.5 JHL-3G15TD 150 л.с.

1.5T BHE15-EFZ 147 л.с.

5. Фильтры для GEELY COOLRAY



ФИЛЬТР ГОДА ПО  
ВЕРСИИ ПРЕМИИ  
«МАК»

AMDFILTER.RU

ПОПРОБУЙ САМ



ПРЕМИАЛЬНОЕ МОТОРНОЕ МАСЛО ИЗ КИТАЯ



«Лучший поставщик ГСМ» по версии ZOOMLION



«Лучшие масла» по версии JAC



Официальное моторное масло Geely Motors



Стратегический партнёр Sinotruk



Бренд года в сегменте «ГСМ»