



Константин Шавель,
учредитель компании
«ШАТЕ-М ПЛЮС»



**Уважаемые партнеры,
коллеги и друзья!**

**Приветствую вас
на страницах
двадцатого номера
корпоративного журнала
«ШАТЕ-М ПЛЮС».**

В прошлом году наша компания достигла существенных успехов, а в этом году нас ожидает много ярких событий в бизнесе и спорте.

Рад сообщить вам, что «ШАТЕ-М ПЛЮС» стала одной из самых быстрорастущих компаний в России! Авторитетный медиа-холдинг «РосБизнесКонсалтинг» составил список самых быстрорастущих зарубежных компаний в России. Рейтинг был посвящен компаниям с иностранным капиталом, которые активнее всех развиваются на территории России. «ШАТЕ-М ПЛЮС» вошла в топ-15 компаний, отвечающих этим требованиям. Это несомненный успех бизнеса «ШАТЕ-М ПЛЮС», который уверенно растет несколько лет подряд. Соседство в списке с мировыми компаниями подтверждает правильность выбранной стратегии, ценностей и принципов деловых отношений.

В этом году состоится значимое профессиональное событие для отрасли запчастей. В начале лета в Екатеринбурге пройдет Первая международная выставка автокомпонентов и сервисного оборудования – «ШАТЕ-М Экспо 2019».

На выставке будут представлены запасные части для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта, смазочные материалы, спецжидкости и автохимия, а также оборудование для автомобильных сервисов и СТО.

Ведущие мировые производители запчастей соберутся в Екатеринбурге, чтобы рассказать о новинках и существующих продуктах и решениях для рынка афтермаркета. Посетителей выставки ожидают два дня деловой и познавательной программы, которые будут насыщены полезной и актуальной информацией. Для Уральского региона это станет поистине масштабным проектом, на котором встретятся ключевые поставщики автокомпонентов, а также профессионалы сферы продаж запчастей. Приходите и участвуйте в «ШАТЕ-М Экспо». 7-8 июня 2019 года, Екатеринбург, Центр международной торговли. Подробности на сайте www.shate-expo.ru.

Весной нас ожидает несколько масштабных спортивных мероприятий, в которых компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренд автозапчастей Patron выступают партнерами.

С 29 апреля по 5 мая в Нур-Султане пройдет чемпионат мира по хоккею с шайбой 2019 года в первом дивизионе. Сборные Беларуси и Казахстана будут бороться за первое место, которое позволяет выйти в топ-дивизион чемпионата мира по хоккею – 2020. Пожелаем им удачи, и пусть победит сильнейший!

Практически сразу после завершения чемпионата первого дивизиона начнется основной чемпионат мира по хоккею. В 83-й

раз лучшие сборные мира будут биться за звание лучшей спортивной команды мира. Чемпионат пройдет с 10 по 26 мая в Словакии, в городах Братислава и Кошице.

Вот уже в четвертый раз, начиная с 2016 года, компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренд автозапчастей Patron выступают спонсорами чемпионата мира по хоккею, в полной мере реализуя свои рекламные и маркетинговые активности в рамках этих глобальных спортивных событий.

Но и это еще не все.

В этом году компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренд автозапчастей Patron поддерживают 63-й сезон чемпионата мира по мотокроссу. Чемпионат мира по мотокроссу FIM – высшая серия соревнований на мотоциклах по пересеченной местности, проводимая под эгидой Международной мотоциклетной федерации. Он включает в себя 20 мероприятий, которые начались в Неукене в Аргентине 3 марта и заканчиваются в Нидерландах 29 сентября. Коммуникация с целевой аудиторией в рамках мотоспортивного мероприятия – новый канал продвижения, который призван усилить позиции бренда Patron и компании «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Год обещает быть ярким и интересным. Удачных, масштабных и успешных проектов вам в новом году!

Шавель К.Г.

Содержание

1

Слово учредителя

4

«ШАТЕ-М ПЛЮС» –
одна из самых
быстрорастущих
компаний в России!

6

«ШАТЕ-М Экспо» –
международная выставка
автокомпонентов

8

Навстречу чемпионату
мира по хоккею – 2019

10

Patron MXGP Russia –
российский этап
чемпионата мира
по мотокроссу – 2019

12

Есть ли будущее
у премиальных брендов?

16

Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС»
Могилев

20

Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС»
Подольск

22

Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС»
Екатеринбург

24

Предотвращение проблем
с двигателем в зимнее
время: лучшие советы
от DENSO

28

Лидер на рынке фрикци-
онных материалов в XXI
веке

30

Поездка в Испанию
с DOLZ

32

В Словению вместе
с PURFLUX

34

Насыщенная поездками
осень «ШАТЕ-М ПЛЮС»

36

Новое направление –
восстановление стартеров
и генераторов

38

Успешный первый год
Академии «ШАТЕ-М
СЕРВИС»

42

Больше чем спорт

44

Аксессуары Patron –
новая товарная группа

46

Patron Korea

48

Кожухи тормозных
дисков Patron

49

Поддоны масляные
Patron

50

Ломаем стереотипы –
строим будущее

52

Монобрендовые
магазины Patron –
успешный старт
гарантирован!

54

Автосервис: ремесло,
бизнес, франшиза

58

Чемпионат мира
по хоккею – 2018
в цифрах

62

Деталь, необходимая
для жизни

64

Profix.
Линейка японских
моторных масел
в железной упаковке

66

Профессиональный
ремонт коробок передач

68

Бренд PART-ONE

69

Новые технические
жидкости Patron

70

Насосы циркуляционные
Patron

72

Патрубки интеркулера
Patron – новая товарная
группа

73

Интегрированные и кор-
пусные термостаты Patron

74

Клапаны двигателя Patron

75

Patron: перспективы
развития ассортимента
в 2019 году

76

Промопродукция
и торговое оборудование
Patron

78

Редизайн упаковки Patron

79

Первый дивизион
чемпионата мира
по хоккею – 2019

80

Осень и зима
«ШАТЕ-М ПЛЮС»
в Казани

82

Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС»
в Перми

84

«ШАТЕ-М ПЛЮС»
Казахстан: итоги и планы

86

DAYCO –
специалист в области
приводных систем
двигателей

88

Стоит ли переплачивать
за премиум-колодки

90

Доска почета
«ШАТЕ-М ПЛЮС»

92

Лучше гор могут быть
только горы

96

Программа лояльности
Patron

97

Встреча дилеров
бренда Patron

98

Ремкомплекты
тормозных колодок
Patron

100

Испытательная
лаборатория
«ШАТЕ-М ПЛЮС»

104

“SHATE-M PLUS” is one
of the fastest-growing
companies in Russia!

106

“SHATE-M Expo” –
international fair of auto
components

108

Coming forward to
Ice Hockey World
Championship 2019

110

Trip to Spain with DOLZ

112

The 2018 IIHF Ice Hockey
World Championship in figures

116

Patron MXGP Russia –
the Russian stage of
the Motocross World
Championship – 2019

«ШАТЕ-М ПЛЮС» – одна из самых быстрорастущих компаний в России!

Авторитетный
медиахолдинг
«РосБизнесКонсалтинг»
составил список самых
быстрорастущих
зарубежных компаний
в России.



Бренд	Юрлицо	Штаб-квартира
Elko	«Альма»	Латвия
Kastamonu	«Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри»	Турция
БелАЗ	ТД «БелАЗ»	Беларусь
Bosch	«БСХ Бытовые Приборы»	Германия
DowDuPont	«Пионер Хай-Брэд Рус»	США
Glencore	«Гленкор Проджектс»	Швейцария
Avito	«КЕХ еКоммерц»	Швеция
Uniqlo	«Юникло (Рус)»	Япония
Sumitomo	«Сумитек интернейшнл»	Япония
Burger King	«Бургер Рус»	США
Google	«Гугл»	США
Komatsu	«Комацу СНГ»	Япония
«ШАТЕ-М ПЛЮС»	«ШАТЕ-М ПЛЮС»	Беларусь
Isuzu	«Исузу Рус»	Япония
Leroy Merlin	«Леруа Мерлен Восток»	Франция

● Автомобили

● Информационные технологии

● ОПК и машиностроение

● Интернет-торговля

● Лес и деревообработка

● Потребительские товары

В декабрьском номере за 2018 год журнала «РБК» – издания о новых героях бизнеса – вышла большая статья, посвященная 50 самым быстрорастущим компаниям в России.

Отдельный рейтинг посвящен компаниям с иностранным капиталом, которые активнее всех развиваются на территории РФ. «ШАТЕ-М ПЛЮС» вошла в топ-15 компаний, отвечающих этим требованиям. Это несомненный успех «ШАТЕ-М ПЛЮС», которая уверенно растет несколько лет подряд. Соседство в списке с крупнейшими мировыми компаниями подтверждает правильность выбранной стратегии, ценностей и принципов деловых отношений.

Все попавшие в рейтинг «РБК» фирмы отвечают ряду критериев.

Бизнес, который ведет компания, должен быть понятным и прозрачным, о компании должно быть достаточно информации в открытых источниках.

Из выборки исключены финансовые компании, государственные холдинги и их дочерние структуры, а также компании, в которых подконтрольные государству структуры являются крупнейшими акционерами.

При подготовке рейтинга приоритет отдавался консолидированной отчетности головной компании, в которой учтены финансовые показатели как материнской структуры, так и дочерних предприятий.

При расчетах рейтинга приоритет отдавался отчетности по МСФО и US GAAP, в случае отсутствия таковых использовалась отчетность по РСБУ.

«РосБизнесКонсалтинг» – ведущая российская компания, работающая в сферах массмедиа и информационных технологий.

Миссия компании заключается в предоставлении аудитории актуальной деловой информации, сервисов и удобных площадок для обмена опытом и знаниями, что помогает принимать решения, касающиеся карьеры и бизнеса.

«ШАТЕ-М ПЛЮС» – КОМАНДА, ПРИНОСЯЩАЯ УСПЕХ!

Рост, % 2014-2015 / 2015-2016 / 2016-2017	Итоговый балл	Выручка, млн руб.				Среднегодовой прирост выручки (2014-2016), %
		2014	2015	2016	2017	
173 / 127 / 78	100,3	4112	11214	25484	45271	52
267 / 52 / 29	75,0	1675	6154	9366	12052	52
109 / 35 / 74	72,6	8152	17042	22 975	40084	40
26 / 26 / 25	71,9	8005	10118	30964	38765	42
64 / 116 / 92	68,9	1003	1645	3554	6822	41
131 / 22 / 100	64,6	1331	3069	3756	7503	34
56 / 75 / 32	57,6	4282	6662	11656	15431	26
77 / 73 / 27	55,6	2084	3683	6372	8083	36
33 / 53 / 50	54,8	6572	8759	13436	20149	31
35 / 47 / 38	53,6	10356	13956	20559	28399	31
26 / 32 / 51	53,4	18014	22747	29917	45220	27
21 / 46 / 35	52,1	19776	23970	34970	47211	29
97 / 44 / 22	51,8	2071	4075	5852	7113	30
58 / 20 / 62	51,77	3680	5800	6982	11340	26
22 / 24 / 20	50,2	124284	151994	188268	226687	25

● Розничная торговля

● Сельское хозяйство и продукты питания

● Рестораны



Международная выставка автокомпонентов

В начале лета состоится значимое для отрасли запчастей событие. В Уральском регионе пройдет Первая международная выставка автозапчастей и сервисного оборудования – «ШАТЕ-М Экспо 2019».

На выставке будут представлены запасные части для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта, смазочные материалы, спецжидкости и автохимия, а также оборудование для автомобильных сервисов и СТО.

Ведущие мировые производители запчастей соберутся в Екатеринбурге, чтобы рассказать о новинках, а также существующих продуктах и решениях для рынка афтермаркета. Посетителей выставки и участников конгресса ожидают два дня деловой и познавательной программы, которые будут насыщены полезной и актуальной информацией. Для Уральского региона это станет поистине масштабным проектом, на котором встретятся ключевые поставщики автокомпонентов, а также профессионалы сферы продаж запчастей.

Выставка «ШАТЕ-М Экспо» станет логичным продолжением работы компании, которая стремится стать надежным связующим звеном между мировыми производителями автозапчастей, дилерами и конечным покупателем, формируя при этом особую культуру продаж, сервиса и качественного конечного продукта, удовлетворяющего спрос всех рыночных сегментов.

Приходите и участвуйте в «ШАТЕ-М Экспо»!



**7-8 июня 2019 года,
Екатеринбург,
Центр международной торговли,
ул. Куйбышева, 44д.**

**Подробности на сайте
www.shate-expo.ru**



Центр международной торговли
World Trade Center

VARTA® THE ORIGINAL.

Батареи VARTA используются в качестве оригинальных запасных частей, обеспечивая высочайшее и самое надежное немецкое качество



- ▶ Поставщик аккумуляторных батарей №1 на первичную комплектацию
- ▶ Батареи VARTA отвечают самым высоким требованиям ведущих автопроизводителей
- ▶ Лучший продукт OE, доступный для вторичного рынка

www.varta-automotive.ru

Эти автопроизводители доверяют VARTA:

BMW · Mercedes Benz · Renault · Nissan · Jaguar
Volkswagen · Ford · Opel · Porsche · Volvo · Honda
Landover · Hyundai · Kia · Ferrari · Audi · Škoda

It all starts with



Johnson
Controls



Навстречу чемпионату мира по хоккею – 2019



**ЧМ-2019 –
83-й чемпионат мира
по хоккею с шайбой –
состоится совсем скоро
в Кошице и Братиславе.**

Решение о проведении чемпионата мира по хоккею – 2019 в Словакии было принято на конгрессе ИИХФ 15 мая 2015 года. За проведение ЧМ-2019 со Словакией соперничала Швейцария, которая в итоге сняла заявку перед финальным голосованием и примет у себя турнир в 2020 году.

Словакия уже принимала чемпионат мира в 2011 году, города были те же: Кошице и Братислава. Тогда победу на турнире одержала сборная Финляндии.

По сравнению с ЧМ-2018 сроки проведения чемпионата сдвинулись: если в прошлом году он проходил с 4 по 20 мая, то турнир 2019 года стартует 10 мая, а завершится 26-го.

Главным спортивным комплексом чемпионата 2019 года станет «Словнафт Арена». Это одна из старейших спортивных арен Словакии. Комплекс был открыт еще в

1940 году и с тех пор неоднократно реконструировался. Последняя реконструкция позволила увеличить вместимость арены почти до 14 000 мест. В Кошице матчи пройдут на домашней площадке клуба «Кошице» – «Стил-Арене».

В чемпионате мира 2019 года примут участие 16 национальных хоккейных сборных – это 14 команд, сохранивших место в высшем дивизионе по итогам ЧМ-2018, и 2 команды, поднявшиеся из первого дивизиона (Великобритания и Италия).

Сборная Великобритании впервые за 25 лет сыграет в элитном дивизионе ЧМ-2019. По итогам турнира в группе А первого дивизиона ЧМ-2018 команда Великобритании с 11 очками заняла первое место, что и обеспечило ей попадание в элитный дивизион.

В последний раз британцы играли в элитном дивизионе чемпионата в 1994 году.





«Стил-Арена»



«Словнафт Арена»

Финалисты ЧМ-2018 – сборные Швеции и Швейцарии – на турнире 2019 года оказались в одной группе с Россией. Также соперниками российской команды будут Чехия, Австрия, Норвегия, Латвия и Италия.

Всего на турнире будет сыграно 64 матча. Игры группового этапа чемпионата будут проходить каждый день с 10 по 21 мая, четвертьфиналы — 23 мая, полуфиналы – 25-го, а матчи за бронзу и финал состоятся 26 мая 2019 года.

Бренд автозапчастей Patron, начиная с 2016 года, является Официальным спонсором чемпионатов мира по хоккею, поэтому начала каждого турнира сотрудники и партнеры «ШАТЕ-М ПЛЮС» ждут с особым нетерпением. В 2019 году логотип бренда по традиции можно будет увидеть на бортах ледовой арены и на форме российской сборной, которую также поддерживает Patron. Помимо этого, во время проведения чемпионата мира на хоккейном стадионе и популярных телеканалах будет транслироваться видеоролик бренда.

PATRON

ПОБЕЖДАЕМ ВМЕСТЕ!

Patron MXGP Russia – российский этап чемпионата мира по мотокроссу – 2019

Чемпионат мира по мотокроссу 2019 года – это высшая серия соревнований на мотоциклах по пересеченной местности, проводимая под эгидой Международной мотоциклетной федерации/ФИМ (F.I.M.). Бренд Patron выступает титульным спонсором российского этапа соревнований.

В настоящее время чемпионат проводится для двух классов: MX1 и MX2. Серия состоит из 18-20 этапов по два заезда на каждом этапе. Длительность каждого заезда – 30 минут плюс два круга.

2019 RACE CALENDAR 20 EVENTS ACROSS 17 DIFFERENT COUNTRIES FIM MXGP / MX2 MOTOCROSS WORLD CHAMPIONSHIP 2019 CALENDAR

DATE	GRAND PRIX	VENUE	SUPPORT CLASSES
3 March	PATAGONIA ARGENTINA	Neuquen	
24 March	GREAT BRITAIN	Matterley Basin	EMX250 & EMX 2t
31 March	THE NETHERLANDS	Valkenswaard	EMX125 & Women
7 April	TRENTINO (I)	Pietramurata	EMX125 & EMX250
1 May	CHINA	Shanghai	
12 May	LOMBARDIA (I)	Mantova	EMX125 & EMX 2t
19 May	PORTUGAL	Agueda	EMX 2t & Women
26 May	FRANCE	St Jean d'Angely	EMX125 & EMX250
9 June	RUSSIA	Orlyonok	EMX250 & EMX 2t
16 June	LATVIA	Kegums	EMX250 & EMX 2t
23 June	GERMANY	Teutchenthal	EMX125 & EMX250
7 July	INDONESIA	Palembang	
14 July	ASIA (INDONESIA)	Semarang	
28 July	CZECH REPUBLIC	Loket	EMX65, EMX85, & Women
4 August	ITALY	Lornel	EMX125 & EMX250
18 August	ITALY	Imola	EMX 2t & Women
25 August	SWEDEN	Uddevalla	EMX125 & EMX250
8 September	TURKEY	Afyonkarahisar	EMX 2t & Women
22 September	HONG KONG	Hong Kong	
29 September	MONSTER ENERGY FIM MOTOCROSS OF NATIONS - THE NETHERLANDS	Assen	

FIM MXGP RUSSIA



Впервые чемпионат мира по мотокроссу был проведен в 1957 году для мотоциклов с объемом двигателя 500 см³. С 1962 года стало проводиться состязание для 250-кубовых мотоциклов, а с 1975-го добавился класс 125 см³. С 1952 по 1956 годы главным соревнованием являлся чемпионат Европы.

В 2002 году ФИМ изменила требования к используемым моторам, следуя как развитию технологий в моторостроении, так и экологическим требованиям, по которым более приемлемыми считаются четырехтактные двигатели внутреннего сгорания. Премьер-классом стал MX1, допускавший участие мотоциклов с двухтактными двигателями объемом до 250 см³ и четырехтактными с объемом до 450 см³. Класс MX2 – двухтактные 125 см³ и четырехтактные 250 см³, бывший 500-кубовый класс стал открытым классом MX3 для двухтактных моторов до 500 см³ и четырехтактных до 650 см³.

В 2019 году чемпионат мира по мотокроссу будет включать 20 этапов. Начнутся соревнования в Аргентине, а закончатся – в Нидерландах, пройдя практически по всему миру. Один из этапов соревнования состоится в России.

Бренд автозапчастей Patron выступит в качестве титульного спонсора российского этапа, который пройдет 9 июня в Туапсинском районе Краснодарского края близ всероссийского детского центра «Орленок». На гоночной трассе, стартовых воротах, а также в рекламной и информационной продукции будет размещена информация о бренде Patron. Интеграция в мотоспортивное мероприятие усилит позиции бренда Patron среди целевой аудитории и повысит его узнаваемость.



PATRON

ПОБЕЖДАЕМ ВМЕСТЕ!



Есть ли будущее у премиальных брендов?

Судьба премиальных брендов на рынке России волнует не только самих производителей, но и продавцов премиальных продуктов. Эту тему мы обсудили с Алексеем Щербак, директором по продажам российского подразделения KYB.



Алексей Щербак,
директор по продажам рос-
сийского подразделения KYB

Прежде чем задать главный вопрос, давайте обсудим рынок автокомпонентов – какие основные тенденции Вы можете отметить? Изменился ли спрос, поведение автовладельца из-за кризиса?

Динамика продаж новых автомобилей низкая, что не перекрывает естественный отток парка. По данным аналитического агентства GIPA, по состоянию на 2018 год движимый парк вырос всего на 0,2%. Средний возраст автомобиля иностранного производства увеличился с 6,6 года в 2011 году до 7,7 года на 01.01.2018. А общий возраст парка составляет 9 лет (против 8,6 года в 2017 году). Стоимость обслуживания автомобиля возросла на 5% по сравнению с 2017 годом, а средний пробег автомобиля сократился до 14 000 км в год. Потребитель тоже меняется. Не будем углубляться в теорию поколений, хотя это тоже очень важный момент, остановимся на цифрах – в течение последних пяти лет покупательная способность населения падает. Согласно прогнозам Автостата, население стареет и сокращается. На фоне старения парка мы движемся в сторону экономичного потребления: автомобили будут дорожать, продаваться их будет меньше, запчасти также будут подниматься в цене, а рынок, соответственно, тяготеть к экономичному сегменту. Более того, сейчас на рынке очень высокая конкуренция практически во всех товарных группах. Прогноз не очень утешительный для производителя премиальной продукции. Но это только на первый взгляд. Меняется рынок, меняется потребитель – должны измениться и действия как производителя, так и продавца.

В условиях снижения покупательной способности автовладельцы начинают экономить – все больше внимания обращают на цену детали. Так что, у премиальных продуктов нет будущего и их доля будет постоянно снижаться, пока не достигнет нуля?

Премиальная продукция испытывает все большее давления со стороны сегмента low-cost. Но давайте посмотрим на ситуацию со стороны автовладельца. Он приходит в магазин, на сервисную станцию не за запчастью, как таковая «железяка» его не интересует. Он хочет решить свою проблему! Причем решить ее качественно, комплексно и надолго. Клиенты в последнее время все отчетливее понимают: стоимость детали – это не ее заявленная цена. Стоимость определяется сроком эксплуатации. Если на нашем продукте потребитель сможет проехать в три раза больше, чем на товаре, который дешевле в два раза, тогда экономическая целесообразность заставит его отдать предпочтение именно нашей продукции. Качество продукции KYB подтверждается многолетним сотрудничеством с автопроизводителями: каждый пятый автомобиль, сходящий с конвейера в мире, оснащен продукцией KYB.

По результатам опроса, проведенного GIPA в 2018 году, только 37% респондентов в качестве основного критерия при выборе запчасти на первое место поставили цену. А первым критерием является качество продукта: 58% опрошенных. KYB подтверждает качество своей продукции расширенной гарантией до 3 лет.

Кому доверяет клиент ремонт своего автомобиля и выбор запчастей? Все делает сам или делегирует?

По результатам опроса, проведенного GIPA в 2018 году среди автовладельцев, 62% доверяют решение по замене амортизаторов СТО. Станции техобслуживания хорошо чувствуют изменение потребительского поведения: потребитель становится требовательнее не только к премиальному, но и ко всем остальным продуктам. Обратившись в одно место (магазин или сервис), клиент хочет получить все услуги или рекомендации по решению своей проблемы. А именно: подбор запчастей, диагностику и ремонт с последующей гарантией как на деталь, так и на установку. Персонал СТО должен быть более квалифицированным: очевидно, что репутация для СТО становится очень важным моментом. Вернется ли к ним клиент, зависит от контакта с представителем СТО и от качества подбора и установки. Поэтому все больше СТО занимаются не только ремонтом, но и подбором и продажей запчастей. И все больше магазинов не ограничиваются только продажей, а рекомендуют клиенту сервис для обслуживания автомобиля. Такое расширение бизнеса диктует рынок. Преимущество такого решения и в упрощении процедуры рассмотрения рекламаций клиентов. Ведь гарантию на продукцию KYB дает мастер на сервисной станции после проведения всех работ по установке изделия. И он же, в подавляющем большинстве случаев, рассматривает рекламацию и выносит вердикт. KYB делегирует мастерам авторизованных СТО право рассмотрения рекламаций и принятия решения по ним.



● ПОСТАВЩИКИ



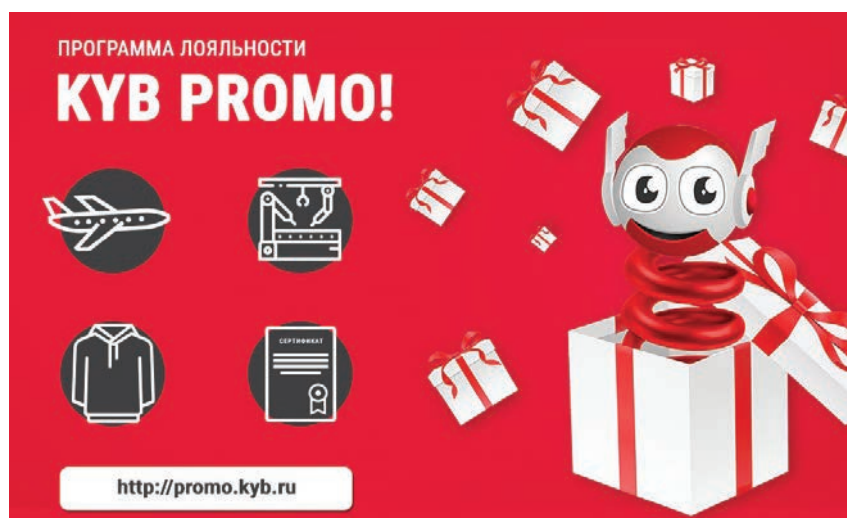
Как СТО может заработать на премиальном бренде?

Автовладелец, ежедневно катаясь на своей машине, может очень долго не замечать, что амортизаторы уже просятся на свалку. Коварство износа этого узла в том, что процесс растягивается на довольно длительный срок. Амортизаторы изнашиваются медленно, но постоянно. Водитель привыкает к меняющемуся в худшую сторону поведению своего авто и не ощущает при этом ничего криминального. Вот только испускающий дух амортизатор тянет за собой «в мир иной» покрышки, которые изнашиваются на 25% быстрее, раньше срока разбиваются сайлентблоки, шаровые опоры, наконечники рулевых тяг и ШРУСы. Чтобы вовремя заметить и пресечь на корню все эти проблемы, специалисты рекомендуют заезжать в автосервис для диагностики каждые 20 000 километров пробега машины. Если автовладелец меняет что-то в подвеске, то после проведения работ она должна быть исправна. Такой подход обоснован, т. к. многие детали подвески работают в непосредственной связке друг с другом и неисправность одной значительно ускоряет износ другой. Поэтому мы рекомендуем перед производством работ по замене одного из элементов амортизационного узла производить комплексную диагностику подвески на сервисной станции.

По ее результатам у клиента будет полная картина состояния подвески его автомобиля, а также перечень рекомендаций по замене вышедших из строя узлов. В этом случае задача мастера – донести до клиента необходимость замены всего перечня неисправных деталей, так как это влияет, в первую очередь, на безопасность движения, а также увеличивает затраты на последующий ремонт, срок которого наступит гораздо раньше, если не заменить неисправные детали сейчас. Здесь важный момент – зачастую сотрудник СТО очень настойчиво рассказывает автоладельцу, что ему нужно заменить. В этом и ошибка многих СТО: навязывание услуг очень сильно влияет на принятие негативного решения автоладельцем.

Более того, такой подход может навредить репутации станции. Мы рекомендуем выбрать более профессиональный подход – объяснить клиенту связь между деталями, показать наглядно на его же автомобиле.

Высокая квалификация персонала, профессионализм, а также знание и донесение уникальных преимуществ бренда определенно помогут станции заработать.



Программа лояльности KYB PROMO. С 1 марта новая акция!

Мы пришли к тому, что премиальные бренды займут свою нишу. Но есть ли у них будущее и будет ли их доля расти?

Тенденции последних трех лет – снижение темпов прироста потенциального объема рынка и усиление конкуренции.

Для того чтобы выжить на рынке, нужно меняться и адаптироваться.

Для нас, как для производителя, есть понимание, что продавать премиальный продукт сложно. Рынок продавца поменялся на рынок покупателя. То есть количество предложений стало опережать спрос. Очень важно выстраивать политику продаж, маркетинг, повышать лояльность к бренду не только с дистрибьюторской сетью, но и с ритейлом и непосредственно с автовладельцем. Мы разрабатываем и внедряем много программ, которые помогают дистрибьюторам и ритейлу продавать наш бренд, а автовладельцу – сэкономить в долгосрочном периоде.

Во-первых, проект «KYB Сервис» работает уже больше 10 лет, но не в первоначальном виде – мы адаптируем его под нужды СТО, магазинов и потребителя.

Во-вторых, наша гарантийная программа – уникальная на рынке.

В-третьих, для магазинов и СТО заработала с прошлого года программа лояльности KYB PROMO.

К тому же, мы проводим семинары и тренинги. Более того, начиная с 2019 года, мы трансформируем программу семинаров – детали раскрывать сейчас не буду, но новая программа поможет дистрибьюторам и ритейлу продавать премиальный бренд KYB. Компания KYB продолжает удерживать качество своей продукции, что и делает наш бренд премиальным.

Дистрибьюторы также меняются. Многие дистрибьюторы и оптовики меняют свою функцию, уходят в логистику, в интернет, в розницу, создавая защищенные каналы сбыта, взаимодействующие с потребителем. Ритейл также чувствует изменения рынка. Необходимо работать больше, качественнее, расширять сферу своих услуг. Чтобы зарабатывать на премиальном продукте, нужно иметь квалификацию, профессионализм, уметь донести до покупателя преимущества премиального бренда и правильно работать с рекламациями и возражениями.

Преимущества премиального продукта наиболее полно можно реализовать именно на сервисной станции либо в связке магазин-сервис. Поэтому работа с СТО и является нашим приоритетом.

Будущее у премиальных брендов есть, но для того, чтобы оно было, нужно уметь пользоваться всеми качествами и преимуществами такого бренда. Будущее за конкуренцией не только в ценах.

Причины выбора бренда амортизаторов



Источник: GIPA

Новости

«ШАТЕ-М ПЛЮС» Могилев



Почти год прошел со дня открытия торгово-сервисного центра частного предприятия «ШАТЕ-М ПЛЮС». На сегодняшний день ТСЦ компании имеет ряд неоспоримых преимуществ.

Розничный магазин

- Широкий ассортимент запасных частей для всех иномарок позволяет автовладельцам Могилева без каких-либо усилий отыскать необходимую запчасть в короткие сроки.
- Место расположения центра «ШАТЕ-М ПЛЮС» дает возможность каждому покупателю из любой точки Могилева доехать до магазина компании в течение 15-20 минут.
- Удобный график работы магазина позволяет посетить его большому количеству клиентов после рабочего дня, а также в обеденное время и выходные дни.
- Благодаря высокому профессионализму сотрудников магазина каждый клиент получит полную и исчерпывающую консультацию по приобретаемому товару и совместимым аналогам.

Шинный центр

С сентября 2018 года в помещении магазина начал функционировать шинный центр, предлагающий большой ассортимент продукции известных мировых производителей для легковых автомобилей. При приобретении шин в ТСЦ «ШАТЕ-М ПЛЮС» покупатель

может установить их на станции технического обслуживания «ШАТЕ-М СЕРВИС», которая начала работу с июня 2018 года.

Технический центр

Технический центр «ШАТЕ-М СЕРВИС» предоставляет полный перечень востребованных услуг, в том числе и корпоративное обслуживание. Качество выполняемых работ «ШАТЕ-М СЕРВИС» гарантируют первоклассные специалисты, с успехом завершившие обучение в Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС» и оказывающие широкий спектр услуг в сфере ремонта автомобилей любых марок. Сотрудники технического центра «ШАТЕ-М СЕРВИС» не только обладают профессиональными навыками, но и являются настоящими фанатами своего дела и регулярно посещают тренинги, понимая важность соблюдения рекомендаций завода-изготовителя и соответствия ремонта установленному регламенту.

На время пребывания автомобиля на обслуживании в «ШАТЕ-М СЕРВИС» автовладельцы могут воспользоваться уютной зоной ожидания: выпить чашечку ароматного кофе, почитать профильную литературу или получить консультацию технических

специалистов относительно этапов, которые включает предоставляемый сервис.





NEXEN
NEXEN TIRE

OFFICIAL PARTNER OF
MANCHESTER CITY FOOTBALL CLUB

MOVE
BRILLIANTLY



NEXEN TIRE

NEXEN TIRE EUROPE S.R.O.

LE GEMELLYON SUD 59, BOULEVARD VIVIER MERLE 69003 LYON, FRANCE

T +33-(0)4-81-09-11-13 E-MAIL r.jimenez@nx-france.fr <http://www.nexentire.es/>

N FERA SUI **N blue HD Plus**



● КОМПАНИЯ

Обслуживание корпоративных клиентов

Технический центр «ШАТЕ-М СЕРВИС» предлагает корпоративным клиентам специальные условия обслуживания парка автомобилей:

- информационно-консультационные услуги;
- персональный менеджер по всем вопросам сервисного обслуживания и документооборота;
- бесплатные технические консультации по обслуживанию и эксплуатации автомобиля;
- приоритетный прием автомобилей на техническое обслуживание и ремонт;
- мойка, чистка автомобиля, чистка салона – при каждом обращении клиента на ремонт;
- скидки на обслуживание и запасные части;
- обеспечение заказа запасных частей по заявке в максимально короткие сроки, поддержание номенклатуры запасных частей на складе под индивидуальные потребности;
- послегарантийное сервисное обслуживание и ремонт;
- шиномонтажные работы при межсезонной замене автошин;
- предоставление отчета о проведенных работах и использованных материалах.

Сервис для оптовых партнеров

Огромный склад запчастей, наличие которых регулярно пополняется, позволяет «ШАТЕ-М ПЛЮС» в полном объеме удовлетворять заявки оптовых партнеров, количество которых постоянно увеличивается.

Заказы обрабатываются оперативно, и доставка запасных частей происходит ежедневно.

Тщательно разработанная сеть регулярных маршрутов доставки позволила компании заслужить признание и авторитет среди клиентов. Ежедневно со склада в Могилеве совершается до 30 рейсов, в том числе в Быхов, Бельичи, Славгород, Шклов.

Обучение клиентов

На базе ТЦ «ШАТЕ-М ПЛЮС» проводятся обучающие семинары Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС», на которых клиенты компании получают достоверную и исчерпывающую информацию о продукции поставщиков. Так, в истекшем году на базе центра в Могилеве состоялись семинары по продукции брендов NGK, KYB, ELRING.



Герои под капотом

**BOSCH**

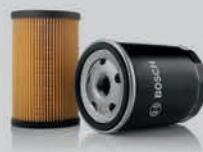
Вынайдена для жизни

Фильтры Bosch



Топливные фильтры

Защищают систему впрыска. Очищают топливо от частиц и воды и обеспечивают оптимальную мощность двигателя.



Масляные фильтры

Защищают двигатель. Очищают масло от частиц копоти и металлической стружки.



Воздушные фильтры

Защищают двигатель от грязи и пыли в поступающем воздухе.



Стандартные фильтры салона

Обеспечивают чистый воздух в автомобиле



Фильтры салона с активированным углем

Адсорбируют запахи и вредные газы



Фильтры салона Filter+

Нейтрализуют аллергены и бактерии. Очищают воздух от твердых частиц



Фильтры осушителя воздуха

Защищают пневматическую систему грузовых автомобилей от повреждений



Фильтры Denoxtronic

Защищают систему впрыска топлива Denoxtronic и обеспечивают корректную дозировку AdBlueR



Специальные фильтры

Особые фильтры для особых задач: от фильтров охлаждающей и гидравлической жидкости и до маслотделителей



Новости

«ШАТЕ-М ПЛЮС» Подольск

С тех пор как розничный магазин «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Подольске перешел на ежедневный график работы, количество посетителей только увеличивается. Теперь в выходной день можно приехать и подобрать запчасти из огромного складского наличия компании.

Расширяется и оптимизируется доставка запчастей для региональных оптовых партнеров.

Запущена доставка в Череповец и Старый Оскол, а также экспресс-доставка по маршруту Обнинск – Белоусово – Балабаново и Ступино – Кашира – Коломна.



Ассортимент запчастей расширился благодаря запуску поставок из Екатеринбурга. Теперь клиенты компании могут оперативно получать товар со склада Уральского региона.

Ассортимент пополнился несколькими новыми брендами.

В октябре в продажу поступили запчасти под брендом «ТОЧКА ОПОРЫ».

«ТОЧКА ОПОРЫ» – торговая марка российского производителя полиуретановых деталей автомобильной подвески ООО «Центр Ремонтных Технологий».

В год под брендом «ТОЧКА ОПОРЫ» выпускается около трех миллионов втулок и сайлентблоков для ремонта отечественных и иностранных автомобилей различных марок и годов выпуска.

Ассортимент бренда:

- сайлентблоки подвески,
- втулки стабилизатора,
- втулки и опоры подвески,
- комплекты сайлентблоков.

Второй бренд, который появился на условиях прямого контракта в Подольске, – аккумуляторы VARTA.

Аккумуляторы VARTA предлагают усовершенствованные технологии, мощное питание и обслуживание во всем мире уже более 100 лет.

Название VARTA – это аббревиатура немецких слов Vertrieb, Aufladung, Reparatur Transportabler Akkumulatoren: сбыт, зарядка и ремонт переносных аккумуляторов.

В ноябре 2002 года глобальный лидер рынка Johnson Controls, Inc. приобрел подразделение автомобильных батарей VARTA и обеспечил солидный фундамент для дальнейшего роста этого подразделения.

К началу 2009 года более 80% новых автомобилей с системой Start-Stop уже оснащались батареей VARTA® в первичной комплектации.

Кроме того, расширился ассортимент инструмента. Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» стала авторизованным дилером профессионального инструмента JONNESWAY на территории РФ.

Номенклатура JONNESWAY содержит более 2000 наименований и включает в себя следующие группы:

- ручной слесарно-монтажный инструмент,
- пневматический инструмент,
- инструментальная мебель,
- оборудование для кузовного ремонта,
- оборудование для производства сервисных работ,
- оборудование для диагностических работ.



На складе в Подольске внедряется разделение зон склада по этажам на две части. Маршруты сборки стали короче, что позволило более оперативно собирать и обрабатывать заказы.

На складе в Видном в ближайшее время будут введены дополнительные места хранения кузовных элементов за счет приобретения конструкций (балок) паллетника и оптимизации места хранения резервной зоны.



ВСЕ ПОД РУКОЙ!

LuK GearBOX - не упущено ни одной нужной детали.

Каждый комплект LuK GearBox разработан для определенного типа коробки передач и содержит все необходимые компоненты для профессионального ремонта.

Больше информации:

www.schaeffler.ru/aftermarket

www.repxpert.ru



SCHAEFFLER

Новости

«ШАТЕ-М ПЛЮС»

Екатеринбург



Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» активно развивается и совершенствуется с каждым годом, создавая все более благоприятные условия для сотрудничества. Развитие происходит во многих городах.

Рассмотрим улучшения офиса «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Екатеринбурге. Что же изменилось?

Одним из самых важных отделов является транспортный, ведь без хорошо организованной доставки товара развитие продаж невозможно. Сотрудники компании хорошо об этом знают, поэтому уделяют данному направлению работы должное внимание. Немаловажны не только качество и скорость доставки, но и география, поэтому были запущены новые маршруты, которые позволили удовлетворить потребности в запасных частях и аксессуарах клиентов в следующих городах: Кемерово, Советский, Нягань, Ирбит и Туринск. Также были добавлены маршруты доставки в Пермском крае: Кирово-Чепецк, Глазов, Балезино, Игра, Сарапул, Малая Пурга, Аргыз и Можга.

«ШАТЕ-М ПЛЮС» стремится поставлять продукцию всем своим клиентам даже в самых удаленных уголках, поэтому компания активно развивает свою деятельность в том числе и в восточном направлении. Появились торговые представители в городах Новосибирск, Омск и Кемерово.

Поскольку география продаж екатеринбургского офиса возрастает, было принято решение увеличить площадь хранения товаров: на склад были добавлены 3060 полок.

В уральском обособленном подразделении теперь появился свой отдел таможенного оформления, что сделало сотрудничество партнеров с «ШАТЕ-М ПЛЮС» еще более удобным и комфортным.

Для хорошего информирования клиентов компания регулярно проводит мероприятия под названием «Круглый стол». В Екатеринбурге были проведены два «Круглых стола», которые посетили более чем 150 крупнейших клиентов Урало-Сибирского региона. Поставщики ответили на интересующие вопросы, дали всю необходимую информацию о своей продукции присутствующим партнерам, провели ряд презентаций и продуктивно обсудили волнующие темы.

Такие изменения и улучшения в подразделении Екатеринбурга вновь доказывают профессионализм и серьезное отношение к своему делу сотрудников компании «ШАТЕ-М ПЛЮС».

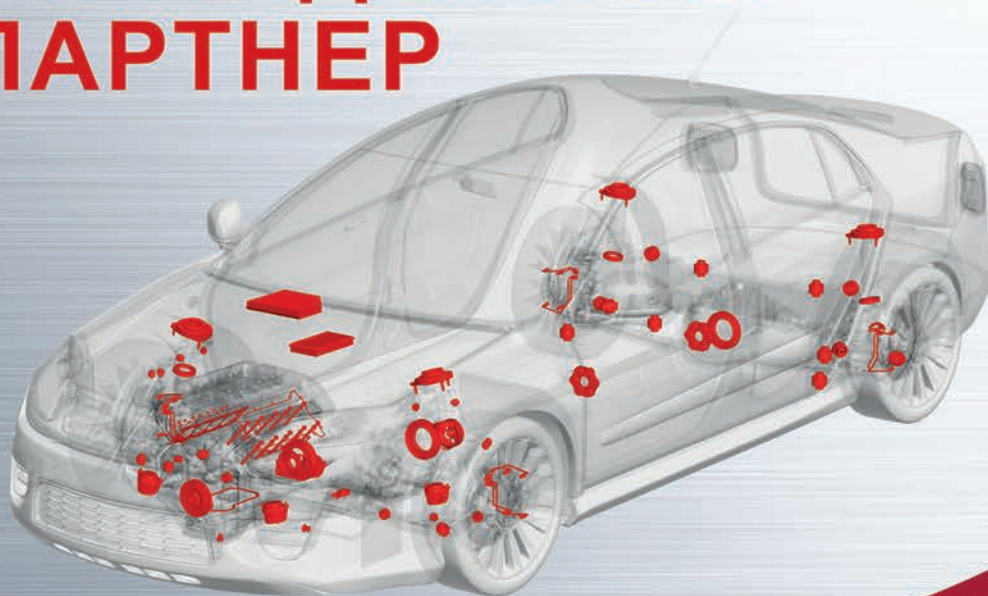


УПЛОТНЕНИЕ

КОНТРОЛЬ
ВИБРАЦИИ

САЛОННЫЙ
ВОЗДУШНЫЙ
ФИЛЬТР

CORTECO, НАШ ОПЫТ ВАША ДИНАМИКА И НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР



FREUDENBERG
SEALING TECHNOLOGIES

2 млрд. уплотнений в год для
автомобильной промышленности
в Европе



Vibracoustic

Лидер рынка по производству
компонентов для контроля вибрации
с 1,7 млрд. EUR товарооборотом в год



micronAir®

Салонные воздушные
фильтры в каждой
второй новой машине

a brand of
FREUDENBERG

CORTECO®

Предотвращение проблем с двигателем в зимнее время: лучшие советы от DENSO



Условия, характерные для зимнего времени года, способны оказать значительное влияние на эксплуатационные характеристики автомобиля. Поэтому крайне важно подготовить его к такому испытанию. В конце концов, никто не хочет оказаться на холоде один на один с вышедшим из строя автомобилем.

В данном материале приведены рекомендации, соблюдение которых поможет запустить двигатель в любых, даже самых экстремальных зимних условиях, а также некоторые советы, касающиеся вопросов безопасности.

Требования к системе зажигания

Холодная погода отрицательно сказывается на эффективности работы компонентов системы зажигания, таких как свечи зажигания и свечи накаливания. Более того, мороз способен даже привести к выходу этих деталей

из строя. В 80% случаев замена свечей накаливания приходится на период с сентября по март. Чтобы подготовить автомобиль к зиме, важно проверить, соответствуют ли используемые свечи требованиям предстоящих погодных условий.

Дизельные двигатели: свечи накаливания DENSO

Свечи накаливания призваны обеспечивать бесперебойный запуск двигателя даже в самые холодные дни. Чтобы дизельный двигатель легко запускался при любых погодных условиях, температура в камере сгорания должна быть очень высокой. Этого можно добиться только за счет обеспечения высокой степени сжатия топлива и использования полностью исправных свечей накаливания. Именно поэтому, чтобы избежать нестандартных ситуаций, компания DENSO рекомендует менять все свечи накаливания в автомобиле каждые 100 000–200 000 км пробега, даже если не работает только одна из них.

Убедиться в полной работоспособности свечей накаливания помогут специалисты сервисных станций. Исправные свечи снижают уровни шума, вибрации и токсичности отработавших газов.





Обширный ассортимент DENSO включает в себя свечи с одной или двумя нагревательными спиралями, свечи мгновенного нагрева и керамические свечи. Все изделия DENSO обладают качеством оригинальных компонентов.

Бензиновые двигатели: свечи зажигания DENSO

Для гарантированного запуска двигателя при низкой температуре свечи зажигания должны работать максимально эффективно. Основной причиной сложностей с пуском двигателя являются сбои в функционировании свечей зажигания в силу их неисправности. Помимо определенных неудобств это ведет к более серьезным последствиям: повышению расхода

топлива и токсичности отработавших газов. По данным Национального института совершенствования технического обслуживания автомобилей, свечи зажигания, работающие ненадлежащим образом, способны привести к 30%-ному увеличению расхода топлива по сравнению с номинальным значением.

Следовательно, зимой очень важно проверять состояние свечей зажигания (и лучше доверять эту проверку профессионалам). Изношенные, загрязненные или треснутые свечи зажигания подлежат замене — только так двигатель будет надежно запускаться при холодной погоде и соответствовать заявленным показателям топливной экономичности.

Компания DENSO, будучи одним из ведущих мировых производителей свечей зажигания, совмещает в своих продуктах для рынка послепродажного обслуживания автомобилей по-настоящему инновационные технологии с исчерпывающими компетенциями в области создания оригинальных свечей зажигания для поставки на конвейеры автопроизводителей.

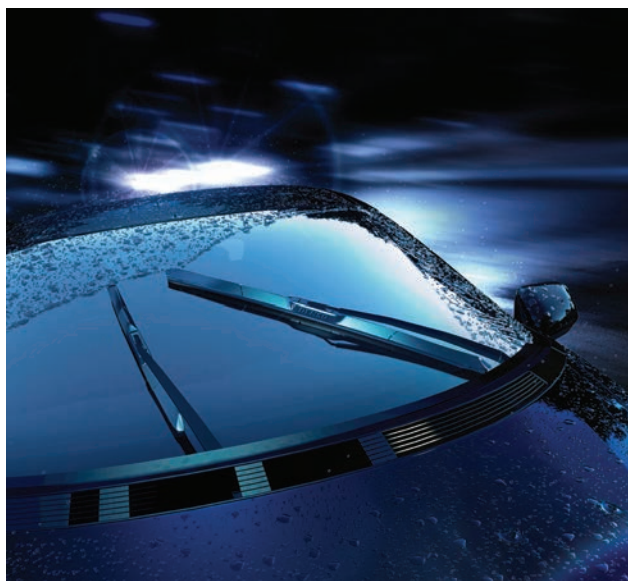
Заботьтесь о безопасности



Щетки стеклоочистителя DENSO для улучшения обзора

Сильный дождь, лед и снег ухудшают видимость, создавая потенциально опасную дорожную ситуацию. При температуре, близкой к нулю или ниже, щетки могут примерзнуть к стеклу. В результате при включении стеклоочистителя возникает вероятность не только повреждения щеток, но и выхода из строя электромотора щетки или перегорания ее предохранителя. Чтобы избежать налипания на ветровом стекле снега и намерзания льда, его можно закрыть на ночь чехлом или укрыть тканью.

Щетки стеклоочистителя должны эффективно очищать ветровое стекло, чтобы поддерживать обзорность на высочайшем уровне. Проверьте резиновые элементы щеток и убедитесь, что они не растрескались, не разрушились или не расслоились. Включите стеклоочиститель и проверьте, насколько эффективно очищается ветровое стекло. Щетки стеклоочистителя рекомендуется менять через каждые 12 месяцев. Лучше всего приурочить эту замену к началу осеннего или зимнего сезона.



Все щетки стеклоочистителя DENSO производятся с использованием передовых решений, и их качество соответствует требованиям автопроизводителей, что гарантирует выдающийся уровень очистки в любую погоду и отсутствие разводов на стекле. Для изготовления щеток стеклоочистителя DENSO применяются исключительно прочные и высококачественные материалы, чем обуславливается их износостойкость и долговечность.

Зимний чек-лист автовладельца

Как бы банально это ни звучало, проведение регулярных проверок вносит весомый вклад в обеспечение безопасности и поддержание готовности автомобиля к эксплуатации.

1.

Следите за уровнем топлива и других эксплуатационных жидкостей. Уровни моторного масла, охлаждающей жидкости и омывающей жидкости должны быть максимальными. Рекомендуется иметь в наличии некоторый запас соответствующих жидкостей на случай их доливки.

2.

Состояние шин в зимний период приобретает особое значение, поэтому следует контролировать остаточную высоту протектора, уровень давления воздуха и общее состояние шин, то есть проверять, нет ли на них трещин, сколов, расслоений или других повреждений.

3.

Убедитесь, что аккумуляторная батарея надлежащим образом заряжена, а все световые приборы исправно работают.

4.

Проверьте эффективность торможения в безопасных условиях.

Перечисленными выше способами можно свести вероятность выхода автомобиля из строя к минимуму. Тем не менее на случай возникновения подобной ситуации следует оснастить автомобиль всем необходимым, то есть сформировать аварийный комплект.

Храните в багажнике набор предметов, которые обеспечат приемлемый уровень комфорта в обездвиженном автомобиле при низкой температуре окружающей среды. Одеяло, теплая одежда, напитки и еда позволят продержаться на протяжении более

длительного времени. В аварийный комплект следует включить фонарь и переносное зарядное устройство для мобильного телефона, чтобы можно было видеть, быть замеченным и вызвать службы экстренной помощи.

Кроме того, автомобиль должен быть оснащен антиобледенителем и знаком аварийной остановки, который используется для предупреждения водителей других транспортных средств о возможном препятствии на пути их следования.

Готовиться к неожиданностям следует обязательно. А если что-нибудь подобное вдруг случится, следует сохранять спокойствие и незамедлительно связываться со спасательными службами.

Более подробную информацию о продукции DENSO вы сможете найти на сайте www.denso-am.ru, а также на странице компании https://vk.com/denso_official и <https://www.drive2.ru/o/DensoRussia/>



PIRELLI

POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL*



*МОЩНОСТЬ - НИЧТО БЕЗ ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЯТЬ ЕЮ.

Лидер на рынке фрикционных материалов в XXI веке



HONG SUNG BRAKE

Лучшие материалы гарантируют
лучшее качество.

Лучшее качество гарантирует
лучшую безопасность.



Основываясь на высоком качестве продукции, эффективной системе поставок, мы стремимся стать корпорацией, которая делает основной упор на удовлетворение потребностей клиентов.

На основе технологий, превосходство которых было признано большим количеством автоконцернов, компания HONG SUNG BRAKE Co. Ltd. поставляет различные виды оригинальной продукции для автомобильной промышленности в Корею и за рубежом.



Компания HONG SUNG BRAKE Co. Ltd. в течение 12 лет, начиная с 2006 года, удостоилась чести быть избранной лучшей компанией согласно индексу удовлетворенности клиентов **KS QEI — Korean Standard Quality Excellence Index.**

Тормозные колодки **HONG SUNG BRAKE GOLD** — настоящие корейские тормозные колодки неизменно высокого качества от конвейерного поставщика ведущих мировых автоконцернов.

Компания HONG SUNG BRAKE CO. LTD — ведущий корейский конвейерный поставщик тормозных колодок для автомобильных концернов HYUNDAI и GM, а также поставщик для концернов HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES, DEAWOO BUS, KOREA RAILROAD и SEOUL METRO.

Для рынка легковых автомобилей компания предлагает тормозные колодки серии HONG SUNG BRAKE GOLD.



- ✓ 100%-ное корейское производство
- ✓ Оригинальный поставщик для автоконцернов HYUNDAI и GM
- ✓ Высокие стандарты качества согласно сертификату ISO/TS-16949



ПРЕИМУЩЕСТВА ТОРМОЗНЫХ КОЛОДОК HSB:

1. Отличная эффективность торможения.
2. Устойчивый коэффициент трения при повышенной температуре.
3. Отличная чувствительность педали тормоза.
4. Длительный срок службы.
5. Отсутствие шума и акустический комфорт.
6. Отсутствие абразивной пыли, чистые колеса.



Поездка в Испанию с DOLZ



В октябре 2018 года компания DOLZ принимала гостей в лице сотрудников «ШАТЕ-М ПЛЮС» и ее постоянных партнеров. Целью поездки было знакомство участников с новым предприятием DOLZ по производству водяных насосов и демонстрация

безупречного качества продукции поставщика. Команда участников собралась очень интересная: часть их приехала из Беларуси – родины компании «ШАТЕ-М ПЛЮС», часть – из самых разных регионов России – от Урала до Москвы.

Профессионалы рынка автозапчастей знают, что водяные насосы для автомобилей производятся в Европе в основном на юге: в таких странах, как Италия и Испания. DOLZ является одним из лидеров по производству и поставкам автомобильных помп на рынок афтермаркета.

Компания была основана в 1934 году семьей Долц и по настоящее время является 100%-ным семейным предприятием. Учредители компании всегда стараются принимать максимальное участие в развитии своего детища. На текущий момент завод DOLZ, производственная площадь которого составляет 50 000 квадратных метров, насчитывает порядка 600 сотрудников. DOLZ – это производитель полного цикла: начиная от алюминиевого литья и заканчивая конечной сборкой и упаковкой продукции. Компания предлагает широчайший ассортимент: более 750 наименований для легкового транспорта, порядка 300 наименований для грузовых автомобилей и некоторый ассортимент для спецтехники.

Итак, группа «ШАТЕ-М ПЛЮС» прибыла в аэропорт Барселоны, где участников поездки встретила опытная сотрудница компании DOLZ Ирина Егорова, работающая на рынке автозапчастей многие годы. Вместе с Ириной партнеры отправились в небольшой городок Беникасим, чтобы немного отдохнуть после дороги, а за ужином познакомиться с владельцем компании DOLZ. Все участники были приятно удивлены личным присутствием на ужине президента компании Хесуса Долца и нового коммерческого директора Андреа Таверна. В непринужденной обстановке гости смогли обсудить с представителями DOLZ основные тенденции рынка, интересующие вопросы развития, особенности структуры бизнеса.

На следующий день группу ожидала самая интересная часть поездки – посещение головного предприятия компании по производству водяных насосов. Завод DOLZ – абсолютно новое предприятие, построенное для увеличения производственной мощности и уровня автоматизации, – расположен в 75 километрах от Валенсии, в городе Кастильон-де-ла-Плана. Для гостей провели презентацию компании, рассказали об ее истории, из которой стало ясно, что семейные ценности и забота о сотрудниках для DOLZ всегда будут на очень важном месте. Далее партнеры увидели все этапы производства водяных насосов для автомобилей и убедились в серьезном отношении DOLZ к производственному процессу.



На территории завода располагается собственная лаборатория и конструкторское бюро, где перед производством любого наименования компания проводит полный цикл тестов и испытаний, на основании которых устраняет возможные просчеты проектирования водяного насоса производителем автомобиля, что позволяет добиться

высочайшего качества готовой продукции.

Далее группе показали литейный цех, где отливают корпуса насосов, а также достаточно компактное современное оборудование, которое, однако, позволяет производить продукцию в больших объемах за короткие сроки. Завод DOLZ работает практически

круглосуточно, чтобы удовлетворить потребности покупателей во всем мире. После отливки форма водяного насоса проходит обработку, пока не станет идеальной. Далее она поступает в сборочный цех. Процесс сборки водяного насоса практически полностью автоматизирован, а человеческие ресурсы используются в основном



для контроля работы оборудования. Там в корпус помпы устанавливается подшипник, сальник и крыльчатка. Процесс сборки находится под контролем у автоматики и инженерно-технического персонала, поэтому вероятность появления заводского брака сводится к минимуму. Помпы проходят выборочную проверку жизненного цикла в испытательной лаборатории. Испытания проводятся в условиях, приближенных к реальным рабочим. Проверяется герметичность сальника, долговечность подшипника и отсутствие посторонних шумов при работе насоса. После сборки водяной насос отправляется на упаковку и затем поступает на склад готовой продукции. Стоит отметить, что группа «ШАТЕ-М ПЛЮС» во время экскурсии по заводу DOLZ

подчеркнула, что компания производит водяные насосы не только под своей торговой маркой, но и по заказу других известных европейских брендов, что лишний раз говорит о доверии к качеству продукции поставщика.

После визита на производство гостей пригласили посетить офис компании, где работает дружный коллектив, настроенный на достижение максимальных результатов. После столь увлекательной и подробной экскурсии партнерам DOLZ стало понятно, почему компания является одним из лидеров рынка водяных насосов.

Приятным дополнением программы поездки для участников стал обед на берегу Средиземного моря, во время которого профессионалы рынка автозапчастей смогли в непринужденной об-

становке задать вопросы технического характера. Руководство компании DOLZ охотно прокомментировало все интересующие партнеров моменты.

Завершилась прекрасная поездка на родину DOLZ экскурсией по Барселоне, где гостям была предоставлена приятная возможность взглянуть на столицу Каталонии. Экскурсовод поведал об истории города и выдающихся людях, которые жили здесь. Группа увидела великие творения Гауди – дома его постройки, а также жемчужину мировой архитектуры храм Святого Семейства.

Поездка в Испанию оставила незабываемые впечатления благодаря радушному приему компании DOLZ, организовавшей такую насыщенную деловую и культурную программу.



В Словению вместе с PURFLUX

Группа SOGEFI, которая является производителем фильтров PURFLUX, осенью 2018 года организовала поездку для клиентов компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» на свой завод. Поездке предшествовала стимулирующая акция «ШАТЕ-М ПЛЮС», по условиям которой самые лояльные клиенты компании получили возможность посетить производство фильтров PURFLUX, а также познакомиться с уютной европейской страной – Словенией.



Фильтры PURFLUX известны своим высоким качеством и весьма узнаваемы среди автомобилистов, прежде всего из-за особенностей некоторых моделей, которые имеют укладку фильтрующей бумаги «елочкой». Эта особенность даже отражена в логотипе бренда PURFLUX, ведь благодаря ей количество фильтрующей поверхности повышается и делает продукт более эффективным.

Группа из 10 клиентов компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» отправилась познакомиться поближе с особенностями производства. В Словении у SOGEFI существуют два производственных комплекса, и оба расположены в пригороде Любляны – столицы Словении. Первый комплекс находится в местечке Медводе, а второй – в Шкофья-Лока. Производственные площади в Медводе составляют 11 500 квадратных метров, в Шкофья-Лока – 7 000. Мощность обоих заводов – более 20 000 000 фильтров: именно столько было выпущено в 2017 году.



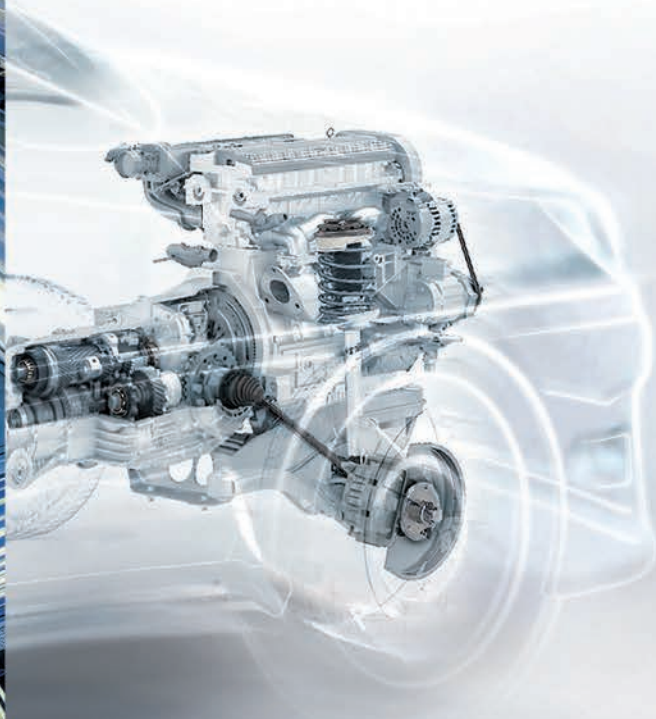
Европейские заводы отличаются своим образцовым отношением к стандартам производства и охране труда. Идеально чистые помещения, спецодежда и защитная экипировка на всех сотрудниках без исключения – после увиденного отношение к качеству продукции серьезно укрепляется. Как и на большинстве заводов известных производителей, фотографировать гостям запрещается, к сожалению. Но тем более ценной для клиентов компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» становится полученная эксклюзивная информация.

Любая поездка за рубеж предполагает культурную программу. Представители SOGEFI смогли удивить гостей, организовав впечатляющий прием. Дело в том, что Словения не так популярна у российских туристов. Тем увлекательнее стало посещение столицы Словении и местных достопримечательностей. Страна имеет свою драматическую историю развития, что отразилось на архитектуре и укладе жизни. Местная природа по своей красоте сравнима с Центральной Европой и не оставила равнодушным ни одного участника поездки.





ШАССИ - ДВИГАТЕЛЬ - ТРАНСМИССИЯ - СЕРВИС
РЕШЕНИЯ, ВДОХНОВЛЁННЫЕ ВАШИМИ ЗАДАЧАМИ



#SPECIALISTINSIDE

Вместе с Вами NTN-SNR разрабатывает идеальные решения для Двигателя, Шасси и Трансмиссии. Наш Европейский и Японский опыт ОЕ-производства позволяет создавать передовые продукты. Наша команда внимательно прислушивается к Вашим потребностям, чтобы предоставить для них решение.

www.ntn-snr.com

NTN® **SNR®**



With You



Насыщенная поездками осень «ШАТЕ-М ПЛЮС»



С 30 октября по 1 ноября группа клиентов «ШАТЕ-М ПЛЮС» из Беларуси и России посетила производство компании GKN в Германии.

В первый день гости направились в город Ломар недалеко от Дюссельдорфа, где расположена исследовательская лаборатория GKN Driveline. GKN Driveline ведет ряд исследований мирового класса и имеет несколько центров разработки продуктов в стратегически важных точках по всему миру. Эти производственные центры, команда которых состоит из ведущих инженеров, дизайнеров и автомобильных экспертов, работает совместно с ведущими производителями автомобилей для решения конкретных инженерных задач.

GKN Driveline также регулярно запускает научно-исследовательские программы, направленные на то, чтобы компания всегда находилась в авангарде развития автомобильных технологий.

Помимо разработок и производства в сфере автотранспорта у GKN существуют подразделения техники сельского хозяйства и авиакосмической промышленности GKN Aerospace.

Участникам группы «ШАТЕ-М ПЛЮС» рассказали, что в последнее время компания GKN уделяет большое внимание электромобилям и системам электропривода в серийных автомобилях и вкладывает немало средств в это направление. На стоянке лаборатории

группа увидела предсерийные образцы автомобилей, в том числе и с электроприводом. Часть из них планируется выпускать серийно.

Вечером гости заселились в гостиницу в Кельне, после чего совершили прогулку по городу. Знаменитый Кельнский собор – визитная карточка города – конечно же, не оставил равнодушным участников поездки.

На следующий день в планах было посещение производства GKN в городе Оффенбахе, который расположен недалеко от Франкфурта. Путь в 200 километров группа без труда преодолела, комфортно передвигаясь по скоростному автобану.



Неподалеку от завода GKN в Оффенбахе расположена штаб-квартира компании GKN. Сам завод специализируется на выпуске систем привода для премиум-марок. Например, во время визита группы «ШАТЕ-М ПЛЮС» производились детали привода для моделей BMW xDrive.

Фотографировать внутри предприятия было нельзя, поэтому стоит сказать, что GKN, следуя общим тенденциям, постепенно переходит от ручного труда к робототехнике. Также много средств вкладывается в технологии 3D-производства.

Совсем незаметно для участников поездки, полная полезной информации и положительных впечатлений, подошла к концу.

Осень 2018 года получилась насыщенной и богатой на поездки: с 8 по 11 октября две группы партнеров и сотрудников «ШАТЕ-М ПЛЮС» из Беларуси и России побывали в Турции на заводе Yenmak. Группы встретились в стамбульском аэропорту имени Ататюрка и совершили внутренний перелет в город Конья, где и находятся два завода компании Yenmak.

Кельнский собор



В первый день поездки гости посетили заводы по производству гильз и поршней, логистический центр и офис. Компания Yenmak начала свою деятельность полвека назад как семейный бизнес и за все время существования не переставала совершенствоваться, придавая большое значение качеству производимой продукции. Компания инвестировала в кадры и технологии, благодаря чему смогла добиться поставок своей продукции в 94 страны мира.

Высокое качество товара, постоянное изучение потребностей рынка, расширение ассортимента и постоянный контроль качества позволяют ей сегодня успешно осваивать новые рынки и увеличивать оборот с существующими партнерами.

На заводе по изготовлению гильз сотрудников «ШАТЕ-М ПЛЮС» ознакомили с полным циклом производства. Оборудование завода Yenmak позволяет производить гильзы диаметром от 55 до 185 мм.

Заготовки отливаются методом центробежного литья, «сухие» гильзы отливаются в пресс-формах, изготовленных из прессованного песка. Дальнейшая обработка производится на новейших японских токарных станках с ЧПУ. На каждом этапе обработки операторы производят замер параметров всех деталей высокоточными измерительными приборами. Далее производится маркировка деталей лазерным устройством и их упаковка.



После визита на производство гости посетили лабораторию Yenmak, где увидели, как проверяется материал, из которого изготавливаются гильзы. Одним из основных требований, предъявляемых к гильзам цилиндров, является большая жесткость и высокая прочность стенок, поэтому материалу изготовления деталей уделяется особое внимание.

Далее в программе поездки было посещение завода по производству пальцев и поршней. Группа узнала, что сырье для продукции поставляется из Канады, Беларуси, России и Турции, а также увидела, как с помощью трехмерной программы CAD инженеры конструируют продукцию Yenmak (поршни, пальцы, гильзы).

Контролеры ОТК Yenmak отслеживают все производственные процессы во время первичного и серийного производства для всех типов поршней при помощи программного обеспечения. 100% поршней проверяются на эндоскопическом устройстве на отсутствие брака литья в скрытых полостях. На стенах лаборатории можно увидеть множество грамот и сертификатов, подтверждающих высочайшее качество производимой продукции, в том числе и

сертификат системы качества ISO 9001-2000.

После обеда гости посетили центральный склад и головной офис компании, где для них провели ознакомительную экскурсию, а затем – презентацию компании Yenmak и производимой продукции. После ужина в национальном ресторане сельджуков с представителем Yenmak Nurullah Kahvecioglu группа «ШАТЕ-М ПЛЮС» отправилась в аэропорт и совершила перелет в Стамбул.

Третий день программы был культурно-развлекательным: гостей ожидала экскурсия вдоль пролива Босфор, пешая прогулка по историческому центру Стамбула, а также осмотр подземного водохранилища Константинополя Цистерна Базилика.

Продуктивная и полезная поездка принесла участникам массу новых знаний и эмоций.



Новое направление – восстановление стартеров и генераторов



В сентябре 2018 года благодаря слаженной командной работе ООО «ШАТЕ-М СЕРВИС» открыло новое направление сервиса: восстановление и ремонт стартеров и генераторов под новым брендом NEWRUN.



NEWRUN – это новая, перспективная линейка продукции восстановленных агрегатов от компании «ШАТЕ-М СЕРВИС».



Благодаря современному оборудованию, надежным комплектующим от проверенных поставщиков, специально разработанным техническим условиям и квалифицированному персоналу, а также прогрессивному контролю за производством восстановленные агрегаты от «ШАТЕ-М СЕРВИС» соответствуют высоким стандар-

там качества, что позволяет конкурировать с лучшими мировыми брендами.

В процессе восстановления все узлы агрегата проходят полную диагностику на электрические и механические повреждения, после чего промываются в автоматическом режиме с применением химических моющих средств и очищаются колотой стальной дробью. Специальные лакокрасочные материалы позволяют восстановленному агрегату сохранить свои потребительские свойства на длительный период. При восстановлении стартеров и генераторов в обязательном порядке заменяются либо восстанавливаются в производственных условиях все узлы, которые подвергаются механическому износу: бендиксы (обгонные муфты), щеточные узлы, втулки, подшипники, планетарные механизмы (редукторы), втягивающие реле, кольца контактные, реле-регуляторы, диодные мосты и т.д.

Также ООО «ШАТЕ-М СЕРВИС» оказывает услуги по ремонту стартеров и генераторов любых видов техники для юридических и частных лиц с бесплатной доставкой по городу Минску.



Идеальная форма: Пыльники GKN TPE



*Пыльники TPE можно заменить
только пыльниками TPE!*



Наиболее частыми причинами поломок шарниров являются поврежденные, соскользнувшие или пористые пыльники. Соответственно, в случае замены пыльника нужно обратить особое внимание на его правильную посадку. Только специально разработанные для шарниров пыльники обеспечивают надежную защиту от повреждений.

Помимо посадки решающее значение имеет правильный материал изготовления, ведь современные приводы работают с высокими значениями крутящего момента, что способствуют нагреву шарнира. Поэтому в заводском исполнении шарнирные передачи оснащены пыльниками GKN TPE, которые выдерживают температуру более 140 °C.

ВАЖНО: если оригинальная шарнирная передача оснащена пыльником TPE, обязательно заменяйте ее на соответствующий сменный комплект пыльников TPE от компании GKN Driveline.

-  Точная посадка
-  Высокая рабочая температура (до 140 °C)
-  Устойчивость к высокоскоростной ударной нагрузке, например, при контакте с камнями
-  Отличная вращательная устойчивость
-  Хомуты из нержавеющей стали, обеспечивающие надежную посадку
-  Информационные материалы и видеоматериалы по установке доступны на веб-сайте



www.gkndriveline.com/aftermarket



Ideas in Motion ➤

Успешный первый год Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС»

Стремительно миновал год с момента создания учебного центра Академия «ШАТЕ-М СЕРВИС», за это время обучение на технических и административных курсах прошли более чем 500 человек. Академия показала себя как профессиональный и качественный центр с индивидуальным подходом к каждому обучающемуся.

Получая положительные отзывы, команда Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС» с гордостью делится своим опытом, продолжая совершенствоваться и развивать компетенции своих учеников.



Многие клиенты, посетив один из семинаров, проводимых на базе Академии, неоднократно возвращались на обучение по другим темам и направлениям, отправляли своих сотрудников, с удовольствием рекомендовали курсы своим коллегам, которые еще не слышали о них. Это напрямую говорит о высоком уровне обучающих программ, а также первоначальной квалификации тренеров-преподавателей, которые умеют заинтересовать слушателей, захватить внимание курсантов и донести большой объем учебного материала в сжатые сроки, но в то же время доступно и интересно. Также практически на всех учебных курсах Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС» предусмотрена практическая часть обучения на реальных автомобилях с применением самого совершенного оборудования и специализированных программных продуктов.

Не секрет, что далеко не каждый может позволить себе на несколько дней (а некоторые учебные курсы рассчитаны на 3-4 дня) оторваться от рабочего процесса на собственном предприятии или отпустить сотрудника

для повышения квалификации по интересующей теме. Но все мы понимаем, что в наше время только благодаря постоянному обучению и совершенствованию навыков можно поддерживать статус высококвалифицированной компании в своей сфере деятельности.

Как в любом бизнесе, клиент должен остаться доволен. Это правило является основополагающим и в сфере услуг технического и сервисного обслуживания автомобилей.

Все понимают, что техническая сторона качества выполнения работ должна быть, безусловно, на высочайшем уровне, так как от этого зависит безопасность и даже жизнь лица, управляющего автомобилем, и окружающих людей. Но зачастую сотрудники СТО придают совсем небольшое значение подходу к самому клиенту – как к человеку, личности, а не просто заказчику. В связи с этим человек, который оставляет свой автомобиль для обслуживания и ремонта, сталкивается с «сухим» и в какой-то мере безразличным отношением к себе.

Для того чтобы расположить к себе клиента и завоевать его до-

верие, нужно с самого начала создать максимально благоприятную атмосферу. Ведь первое впечатление должно быть положительным, объем работ – оптимальным и прозрачным, а срок выполнения работ – четко соответствовать оговоренному, а не увеличиваться несогласованно и необоснованно. Только после соблюдения всех вышеперечисленных условий и получения своего качественно (априори!!!) обслуженного автомобиля клиент захочет вернуться к вам снова. На практике нередко все происходит с точностью до наоборот.

Для большинства клиентов техническое обслуживание автомобиля является плохо осязаемой услугой. Связано это с тем, что качество таких работ, как замена масел, жидкостей, фильтров и т.п., невозможно проверить визуально после завершения технического обслуживания. Как следствие, клиент воспринимает не выполненную для него работу, а счет, который подлежит оплате. Сложность в такой ситуации проявляется еще и в том, что, не понимая ценности технического обслуживания, клиент любую цену воспринимает как завышенную и неоправданную.



Потребности каждого клиента
индивидуальны

**Valeo разработала комплексные
предложения по тормозным колодкам
для каждого из них**

СПЕЦИАЛИСТ В ОБЛАСТИ ТОРМОЗНЫХ СИСТЕМ С 1923

Комплекты тормозных колодок для коммерческого транспорта премиум класса и на замену штатных

PremiumPACK™

**Новый уровень качества
Технология NRS**

Снижает уровень шума, предотвращает
отсоединение фрикционного материала,
повышает уровень безопасности

Износостойкость
■■■■■



MADE IN EUROPE

OptiPACK™

**Практичное решение
Наилучшее соотношение
цены и качества***

В комплект входят: набор тормозных колодок,
аксессуары и прижимная пластина

Износостойкость
■■■■■



MADE IN EUROPE

SmartPACK™

**Экономичное решение
Наилучшее соотношение
цены и качества**

В комплект входят: набор тормозных колодок и
аксессуары без прижимной пластины

Износостойкость
■■■■■



MADE IN EUROPE

Узнайте больше на:
valeoservice.ru

Горячая линия
8-800-555-52-50

Valeo
Service

TRUST THE SPECIALIST

We care
4you



Основная задача консультанта сервиса в таком случае – объяснить выполненные работы и продемонстрировать их пользу для клиента. Стоит отметить, что консультант сервиса – это единственный человек, способный выполнить эту задачу квалифицированно. На конечный результат его работы значительно влияет и уровень доверия клиента к сервису. Доверие, которое необходимо заслужить – при этом начинать необходимо с приветствия и приемки автомобиля. Клиент должен видеть в консультанте сервиса именно опытного помощника, а не продавца.

Грамотная консультация подразумевает простое и доступное объяснение клиенту технических особенностей автомобиля, его обслуживания и ремонта. Простота речи и дружественное отношение

к клиенту – главные приоритеты. Ни в коем случае не стоит прибегать к давлению, это ограничивает способность автовладельца принять решение.

Для совершенствования навыков общения с клиентом в автосервисном центре на базе Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС» был разработан учебный курс для консультантов сервиса. Ведь именно они те сотрудники, которые взаимодействуют с клиентами, начиная от записи в автосервис и заканчивая выдачей автомобиля после ТО; сотрудники, которым клиент доверяет и к мнению которых прислушивается при осмотре автомобиля и согласовании объема работ, запасных частей и т.д.

Данный курс проходил в Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС» в конце 2018 года, в нем принимали участие консультанты сервиса одного

крупного дилерского автоцентра. Обучение проходило в приятной атмосфере доброжелательности и профессионализма.

Участники не новички в сфере автосервисных услуг и работы с клиентами, однако опыт, которым поделился преподаватель, и практические кейсы, отработанные в процессе обучения, и им помогли получить дополнительный инструмент для более эффективной работы с клиентами, который они теперь благополучно применяют на практике.

Учебный курс Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС» заслужил самые положительные отзывы участников, что явилось дополнительным подтверждением востребованности направления обучения специалистов в сфере оказания услуг в автомобильном бизнесе.

Отзывы курсантов



**АКАДЕМИЯ
ШАТЕ-М
СЕРВИС**

Мышковский Денис Владимирович

Был прослушан курс «Технологии продаж в автосервисе». Курс прошел в приятной, теплой атмосфере. Несмотря на немаленький опыт работы в этой сфере, узнал много нового и познавательного для себя в этом направлении. Тренер Александр Сергеевич проявил себя как высококлассный специалист своего дела. За это ему особая благодарность.

Спасибо всему коллективу Академии «ШАТЕ-М СЕРВИС» за работу.

Волковец Елена Николаевна

Выражаю большую признательность и огромную благодарность за проведенное с вами время. Александр и Игорь – вы лучшие, очень много интересного и полезного почерпнула для себя благодаря вашему семинару.

Желаю вам оставаться на таком же уровне и только совершенствоваться!!! Будет очень приятно, познавательно и информативно поработать с вами еще и не раз.

Шестак Алексей Валерьевич

Огромное спасибо за проведенное обучение. Даже квалифицированные специалисты отметят для себя что-то новое. Обучение подкреплено практическими примерами. Интересные диалоги и шутки.

Александр Сергеевич, огромное спасибо за Ваши знания!

Залуцкий Сергей Александрович

Спасибо Александру Сергеевичу за очень интересный курс, который проходил в очень непринужденной обстановке. Хотелось бы упорядочить время перерывов, а так все ок.

Мамедов Руслан Бахрузович

Все было очень интересно. Материал прорабатывался на реальных примерах, с подробным разъяснением тех или иных моментов. Отдельная благодарность Александру Сергеевичу за прекрасную подачу материала! Преподаватель с Большой буквы.

Почему мы обращаем внимание на каждую деталь?



Потому что совершенство - это
наша гордость.

Выбирайте LEMFÖRDER –
качество без компромиссов.



ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНАЯ  НЕМЕЦКАЯ ТОЧНОСТЬ

Больше чем спорт

Ежегодный представительный хоккейный турнир среди национальных сборных – Кубок Германии – прошел с 8 по 11 ноября в Крефельде.

В этом году в турнире участвовали команды Германии, России (олимпийская сборная), Словакии и Швейцарии. Соревнование проходило в один круг – каждая сборная провела с каждой командой по одной игре, по количеству набранных очков определялись призовые места.

Сборная России не проиграла ни одного матча, набрала 8 очков и стала победителем турнира.



Кубок Германии проводится с 1987 года, соревнования организует Немецкий хоккейный союз. Вместе со страной-хозяйкой в соревнованиях участвуют сильнейшие команды мира. С начала двадцатого века регулярными участниками соревнования стали сборные Германии, Швейцарии, Словакии, Канады и США.

Команда России не выступала в Кубке Германии с 1993 года, однако в 2017 году сборная с триумфом возобновила участие в престижном турнире, став победителем. Команда достигла победного результата и в 2018 году, снова заняв первое место.

Сотрудничество «ШАТЕ-М ПЛЮС» и ее ключевого бренда Patron с хоккеем, начатое

в 2016 году с Официальной поддержки чемпионата мира, успешно продолжается и развивается: в 2018 году мы также выступили спонсорами Кубка Германии. Рекламные борды Patron и SHATE-M.RU ярко смотрелись на бортах ледовой арены «Кёниг Паласт», привлекая внимание хоккейных болельщиков.





**Everything is under
your control**

GREEN-Max


LINGLONG TIRE

 **JUVENTUS
OFFICIAL
TIRE**

en.linglong.cn

● PATRON

Аксессуары Patron – новая товарная группа

Тросы буксировочные

Применяются для аварийной буксировки автомобилей на гибкой сцепке, а также при пробуксовке на бездорожье и на плохом дорожном покрытии. Подходят для легковых и грузовых автомобилей.

Артикул	Грузоподъемность
PTR035	до 3.5 тонны
PTR050	до 5 тонн
PTR080	до 8 тонн
PTR120	до 12 тонн



Сумка
в комплекте



Морозо-
устойчивы



Соответствуют
требованиям
ПДД



Устойчивы
к воздействию
влаги,
нефтепродуктов

Стартовые провода

Применяются для запуска автомобиля с разряженным аккумулятором, подходят для бензиновых и дизельных автомобилей.

Артикул
PSW400
Сила тока
400 ампер
Напряжение
12 вольт
Длина
2.5 метра



Артикул

PSW600

Сила тока

600 ампер

Напряжение

14/24 вольт

Длина

3.5 метра

Щетки, скребки, водосгоны

Применяются для очистки кузова автомобиля от воды, снега и льда. Изготовлены из специального морозостойкого ABS-пластика, мягкая распушенная щетина не повреждает лакокрасочное покрытие, а при помощи водосгона с силиконовым лезвием вы легко удалите излишки воды со стекол транспортного средства.



PAW635
Щетка для снега
635 мм

Специальный морозостойкий ABS-пластик



PAW420
Щетка для снега
420 мм

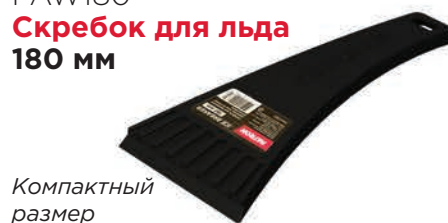
Мягкая распушенная щетина

PAW270
Водосгон
270 мм



Силиконовое лезвие

PAW180
Скребок для льда
180 мм



Компактный размер



**MADE IN
KOREA**

Patron Korea

Специальная серия автозапчастей Patron KOREA – произведенная на заводах Южной Кореи.

Заводы – изготовители запчастей серии Patron Korea расположены исключительно на территории Южной Кореи. Продукция этих предприятий поставляется на сборочные конвейеры HYUNDAI, KIA, GM – KOREA, SSANGYONG. Предприятия обладают передовыми международными сертификатами качества ISO/TS 16949 и ISO 9001.

Сертификат ISO 16949 является международным стандартом автомобильной индустрии, разработанным совместно ISO и IATF, который признан в США и Европе.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

1. Актуальный ассортимент запчастей для современного автопарка.
2. Заводы-производители – поставщики на сборочные конвейеры автоконцернов.
3. Международные сертификаты производства: ISO/TS 16949, ISO 9001.
4. Высокое качество продукции, минимальный уровень брака.
5. Доступная цена при оригинальном качестве.

Ассортимент Patron Korea:



ФИЛЬТРЫ:

масляные, воздушные, салонные, топливные.

Ассортимент: 260 артикулов.

Для азиатских автомобилей.

HYUNDAI, KIA, GM KOREA, SSANGYONG, TOYOTA, MAZDA, MITSUBISHI, HONDA, NISSAN.



ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

Ассортимент: 80 артикулов.

Для азиатских автомобилей.

HYUNDAI, KIA, GM KOREA, SSANGYONG, TOYOTA, MAZDA, MITSUBISHI, HONDA, NISSAN.



КАТУШКИ ЗАЖИГАНИЯ

Ассортимент: 126 артикулов.

Для азиатских и европейских автомобилей.



АМОРТИЗАТОРЫ ПОДВЕСКИ

Ассортимент: 92 артикула.

Для азиатских автомобилей.

HYUNDAI, KIA, GM KOREA, SSANGYONG.



ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ:

тяги стабилизатора, наконечники рулевых тяг, рулевые тяги, шаровые опоры, рычаги подвески.

Ассортимент: 445 артикулов.

Для азиатских автомобилей.

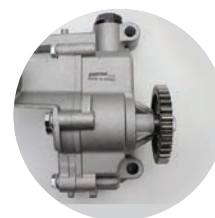
HYUNDAI, KIA, GM KOREA, SSANGYONG, TOYOTA, MAZDA, MITSUBISHI, HONDA, NISSAN.

**СТУПИЧНЫЕ ПОДШИПНИКИ**

Ассортимент: 18 артикулов.
Для азиатских автомобилей.
HYUNDAI, KIA, GM KOREA.

**ВОДЯНЫЕ ПОМПЫ**

Ассортимент: 64 артикула.
Для азиатских и европейских автомобилей.

**МАСЛЯНЫЕ НАСОСЫ**

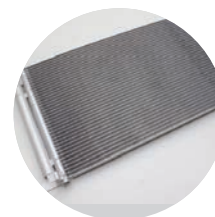
Ассортимент: 9 артикулов.
Для азиатских автомобилей.
HYUNDAI, KIA, GM KOREA.

**РЕМКОМПЛЕКТЫ
БАРАБАНЫХ КОЛОДОК**

Ассортимент: 22 артикула.
Для азиатских автомобилей.
HYUNDAI, KIA, GM KOREA.

**ВЫСОВОЛЬТНЫЕ
ПРОВОДА ЗАЖИГАНИЯ**

Ассортимент: 22 артикула.
Для азиатских автомобилей.
HYUNDAI, KIA, GM KOREA.

**РАДИАТОРЫ
КОНДИЦИОНЕРА
(конденсеры)**

Ассортимент: 29 артикулов.
Для азиатских и европейских автомобилей.

HYUNDAI: SOLARIS 10-17 KIA: RIO 11-17

Фильтр масляный

PF4076KOR



Фильтр воздушный

PF1939KOR



Фильтр салонный

PF2266KOR



Фильтр топливный

PF3907KOR

HYUNDAI: SOLARIS 17- KIA: RIO 17-

Фильтр масляный

PF4076KOR



Фильтр воздушный

PF1697KOR



Фильтр салонный

PF2381KOR/
PF2460KOR (угольный)

Кожухи тормозных дисков Patron

Неравномерный и повышенный износ внутренних тормозных колодок, в дальнейшем – вибрации при торможении и скрежет – все это может быть следствием отсутствия защитных кожухов тормозных дисков на автомобиле.



Для защиты внутренней рабочей поверхности тормозного диска от попадания дорожной грязи и воды устанавливаются защитные экраны.

В 2018 году в ассортименте Patron появилась новая товарная

группа – кожухи тормозных дисков. В настоящий момент доступны к заказу 56 наименований.

Все детали соответствуют исполнению ОЕ и имеют защитное покрытие (гальваническая оцинковка либо окраска).



Поддоны масляные Patron

Масляный поддон – весьма уязвимая деталь двигателя. В результате неаккуратной езды он может быть пробит, подвержен коррозии и просто поврежден при непрофессиональном обслуживании автомобиля.

Хороший масляный поддон – это залог того, что масло не будет течь.



МАСЛЯНЫЕ ПОДДОНЫ PATRON:

1. Полностью соответствуют исполнению OE.
2. Изготавливаются из высококачественных сплавов.
3. Произведены методом литья алюминиевого сплава под давлением, что исключает возможность появления литьевых дефектов.
4. Коррозионная стойкость штампованных изделий обеспечена защитным покрытием и окраской.

В предложении Patron вы найдете масляные поддоны на самые популярные двигатели и АКПП.



Завод – производитель кожухов тормозных дисков и масляных поддонов Patron обладает двадцатилетним опытом производства. Его система менеджмента качества соответствует стандартам объединенного сертификата производителей узлов и агрегатов для мировой автомобильной промышленности ISO/TS 16949, что позволило заводу стать поставщиком на сборочные конвейеры China FAW Group.



First Automobile Works (FAW) (Автомобильный завод № 1) — китайская государственная автомобилестроительная компания.

В настоящий момент доступны к заказу 83 наименования.

Вместе с тем завод производит для aftermarket, и его клиентами являются многие именитые европейские бренды.

Ломаем стереотипы – строим будущее



Эмоции поутихли, и настало время с холодной головой, но горячим сердцем рассказать о традиционной ежегодной поездке в Китай, организатором которой является компания «ШАТЕ-М ПЛЮС». В этот раз в поездку отправились участники дилерской сети бренда Patron из Российской Федерации. Ни для кого не секрет, что подобные мероприятия несут конкретные рабочие цели, но для партнеров Patron организаторы постарались разнообразить развлекательную программу с целью более близкого знакомства дилеров с гостеприимной страной и ее древней культурой. С каждой подобной поездкой партнерам компании становится более понятно, как, где и почему производится продукция для рынка афтермаркета, и дилеры получают ответы на возникающие вопросы. В конечном итоге все увиденное и услышанное передается по цепочке от собственников бизнеса сотрудникам компаний-партнеров.

Культурный шок. Шанхай

Стартовой точкой при посещении производства стал самый большой по численности город в Китае – Шанхай. По прилету в мегаполис группу встретили представители завода по производству фильтров Patron. Для многих партнеров это

путешествие в Китай и Юго-Восточную Азию было первым, поэтому во время поездки они получили яркие впечатления. К слову будет сказать и о том, что в группе участников не было ни одного человека, который не успел побывать до этого в европейских странах.

Шанхай поразил всех своими городскими пейзажами, бесконечным количеством небоскребов и многоуровневыми эстакадами. Автобусная поездка длилась около часа и пролетела незаметно для всех.

Первым заводом, посещенным гостями, стало производство фильтрующих элементов Patron для автомобилей. Экскурсию по производству проводил топ-менеджер компании. Гости увидели все циклы производства, посетили цеха, склады с готовой продукцией, отдел технического контроля, лабораторию.



Масштабы производства поразили участников группы, особенно тех, кто был до этого на заводах в Европе. Все отмечали, что завод поставщика Patron ничем не уступает другим заводам именитых брендов, увиденным ранее.



Партнеры отметили для себя и то, что для фильтров на производстве Patron используют бумагу из двух стран: Южной Кореи и Германии. Также гостям посчастливилось наблюдать за упаковкой топливных фильтров бренда Patron в одном из цехов.

Нинбо. Производственная столица

Второй день деловой поездки был одним из самых насыщенных для всех. Группе предстояло посетить сразу два завода. Первый – по производству подвески, второй – по производству амортизаторов.

Завод, производящий подвеску Patron, – новатор в сфере разра-

ботки и моделирования деталей ходовой части, масштабы производственных мощностей которого поразили всех.

Во время экскурсии по заводу особенно запомнилась тестовая лаборатория, при посещении которой партнеры Patron увидели прототипы новых автомобилей, которые в тот момент тестировались. Территория завода была закрыта, поэтому группе запретили пользоваться фото- и видеоаппаратурой. Почему все настолько серьезно, участникам экскурсии стало понятно позже, когда на территории производства были замечены все те же прототипы в бело-черном камуфляже, «нарезающие круги» вокруг тестового центра. Для всей группы индикатором уровня производства стал литейный цех, где гости смогли воочию наблюдать выпуск запчастей ходовой части для электрокаров TESLA.

После завода по производству подвески участники поездки посетили компанию по выпуску амортизаторов Patron, которая также является крупнейшим поставщиком на конвейеры Китая. Как и первое производство, эта фабрика не уступала по наличию роботизированных линий многим европейским конкурентам. Подробная презентация каждого этапа изготовления деталей оставила приятное впечатление и добавила уверенности в качестве конечного продукта.

Золотая середина Китая – Тайчжоу

Скоростной поезд, преодолев отметку 300 километров в час, мчал дальше тех, кто связал свой бизнес с брендом Patron. Впереди был визит на самый радушный завод по производству водяных насосов Patron. Почему радушный? Ответ прост для тех, кто бывал на круглых столах «ШАТЕ-М ПЛЮС» с участием представителей заводов Patron: многие партнеры Patron были уже знакомы с руководителем предприятия по производству водяных насосов и очень обрадовались встрече уже в стенах завода.

Стоит заметить, что водяные насосы – ответственный узел в системе автомобиля, и качество Patron не дает усомниться ни на минуту в правильном выборе бренда.

Чжоучжуан. Силиконовая долина Азии

Подготовка к посещению завода по производству катушек зажигания Patron – это отдельный ритуал. Группа экскурсантов прошла антипыльную камеру и облачилась в белые халаты. Хирургическая чистота – разве не это уровень и культура выпуска деталей электрической части автомобиля? Стопроцентная проверка работоспособности катушек зажигания и целый парк станков отдела технического контроля на этой фабрике позволяют компании быть поставщиком Patron.

Типичная глубинка. Цзинань

И все-таки надо быть объективными. Китай – это не только автобаны, небоскребы и скоростные поезда. Есть и периферия, и деревенские пейзажи. Но, несмотря на отдаленность от больших городов, отношение к работе и ответственность за результат своего труда в Китае неизменны.

Предприятие в Цзинане – монополист по производству качественных тормозных дисков

и колодок. Объединение из двух заводов полного цикла позволяет компании быть одним из лучших в мире поставщиков деталей системы торможения, отвечающей за безопасность. Все участники поездки Patron могли в этом убедиться, ведь заводу доверяют свое производство топовые европейские и североамериканские бренды.

Столица Поднебесной. Пекин

Приятным культурным бонусом, завершившим программу поездки, для участников партнерской сети бренда Patron стало посещение столицы Китая. Запретный город и Великая стена – это те места, где можно вдохнуть воздух многовековой истории крупнейшей цивилизации. Такие достопримечательности подтверждают и доказывают трудолюбие и талант к созиданию китайского народа.

Благодаря компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» любой предприниматель, который выберет Patron в качестве основного бренда, может отправиться в Китай и познакомиться с древней культурой Поднебесной.



Монобрендовые магазины Patron – успешный старт гарантирован!

Бренд Patron уже который год успешно развивает дилерскую сеть в Российской Федерации. В связи со спецификой рынка серьезные обороты там набирает развитие розничных сетей и СТО.



Алексей
Николаевич
Травинов –
генеральный
директор
ООО «Автолига»,
Кострома

Как начиналось Ваше сотрудничество с брендом Patron?

В 2017 году было принято решение об открытии монобрендового магазина автозапчастей площадью 100 квадратных метров в сегменте «альтернатива оригиналу и премиальным брендам». Выбор был из трех известных российскому рынку торговых марок, среди которых был и бренд Patron. Про него мы знаем с 2014 года, с момента заключения договора поставки с компанией «ШАТЕ-М ПЛЮС». Были изучены предложения по каждому бренду, прочитано множество отзывов на различных интернет-порталах, учитывался также личный опыт использования – совокупность всех этих факторов и поспособствовала единогласному принятию решения остановиться на торговой марке Patron.

Для того чтобы лично убедиться в качестве автокомпонентов, я предложил заменить все детали подвески своего рабочего авто Mitsubishi Pagero Sport на запчасти Patron. Были заменены амортизаторы, стойки стабилизатора, шаровые опоры, тормозные диски и колодки по кругу. За 8 месяцев использования никаких жалоб и нареканий.

Сегодня мы расскажем о дилерах Patron, работающих в сфере розничной торговли, и, в частности, о партнере, который первым открыл монобрендовый магазин Patron в РФ. Представляем вашему вниманию интервью с Алексеем Николаевичем Травиновым – генеральным директором ООО «Автолига», город Кострома. Компания работает на рынке с 1997 года, открыла крупнейшую розничную сеть в городе.



Но все же, почему именно Patron? На рынке множество различных брендов, предлагающих, на первый взгляд, очень привлекательные условия.

Вы знаете, условия – это хорошо, но все же не самое главное в наших требованиях.

Основной задачей для нас было максимальное удовлетворение потребностей рынка одним брендом.

Здесь вы вне конкуренции. Отдельная благодарность ребятам из отдела развития Patron за предоставление полной информации и статистики для комфортного составления первого складского заказа.

Следующий важный критерий – это качество продукции. Город у нас небольшой, и слухи расходятся мгновенно. Окажись бренд некачественным – мы рисковали бы своим именем и репутацией. На основании личного опыта, статистики брака и отзывов выбор также пал на сторону Patron.



И, конечно же, оптимальная цена на продукцию бренда также сыграла роль. Лично мое мнение: у бренда Patron качество выше цены. Объясню почему: на рынке существует множество так называемых немецких, французских, датских, испанских, «японских» и других брендов со своими легендами производства и происхождения, которые продаются по завышенным ценам и имеют непонятное происхождение.

Patron изначально транслирует правду о своем происхождении и странах производства.

Качество продукции торговой марки подтверждается не только различными сертификатами, но положительными отзывами наших клиентов из реальной жизни, а также отсутствием рекламаций.

В открытости и искренности бренда, а также высоком уровне производства я лично убедился, приняв участие в поездке на заводы Patron в ноябре 2018 года. Хочу отметить, что данный формат посещения производства вызывает огромное уважение и доверие к бренду.

По результатам работы с брендом за 2018 год что можете сказать? Оправдал Patron Ваши надежды?

Вы знаете, проект монобрендового магазина для нас являлся определенным стартапом в этой отрасли и, естественно, нес определенные риски.



Но, к счастью, благодаря востребованности сегмента, широте ассортимента, качеству Patron, а также профессионализму сотрудников и клиентоориентированности вашей компании первый «блин» оказался очень успешным!

По результатам работы за 2018 год мы не только оправдали надежды, но и превосходили их. Поэтому в декабре 2018 года мною было принято решение продолжать развивать данный проект и оперативно, в течение двух месяцев, запустить еще один магазин Patron в нашем городе площадью 105 квадратных метров. И я с уверенностью вам скажу, что и это будет не финальная точка в нашем развитии вместе с брендом Patron!



Автосервис: ремесло, бизнес, франшиза

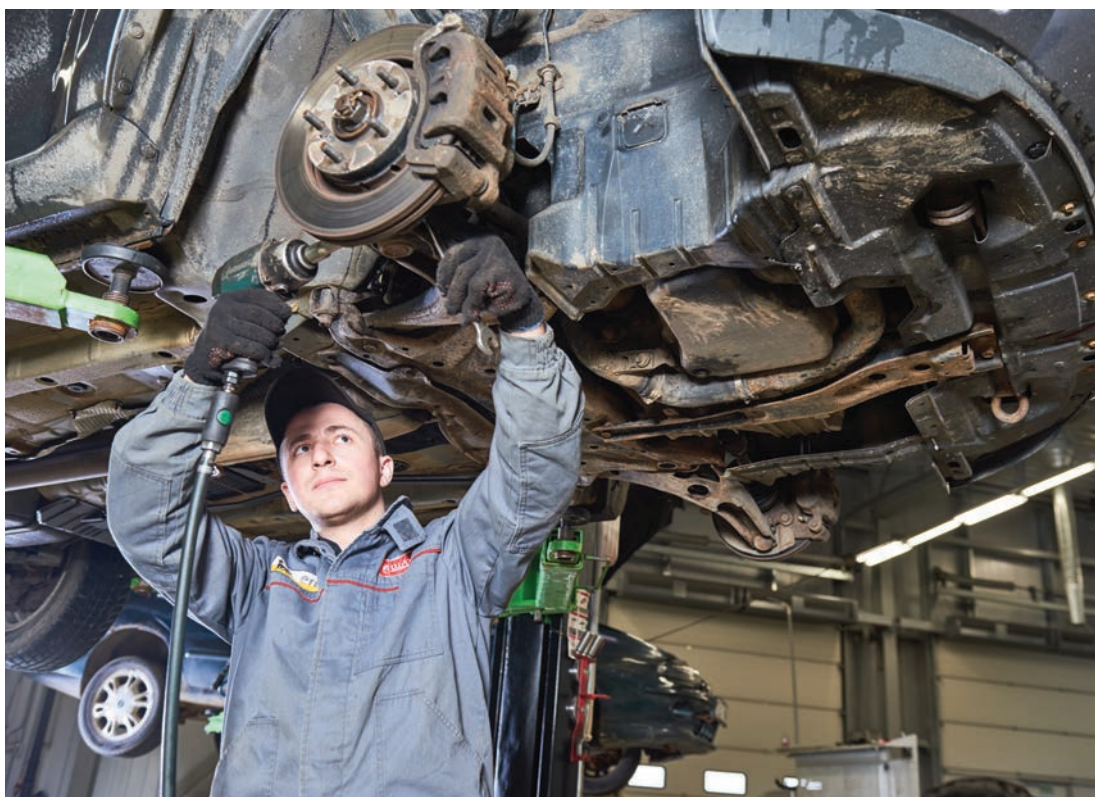


Баранов Сергей Викторович – директор ООО «ШАТЕ-М СЕРВИС», руководитель направления автосервисных концепций «ШАТЕ-М ПЛЮС». 39 лет, высшее образование, бакалавр технических наук, окончил Белорусский национальный технический университет по специальности «Двигатели внутреннего сгорания». В 2002 году начал трудовую деятельность на Минском моторном заводе в конструкторском бюро систем питания и топливной аппаратуры. В рамках профессионального роста в 2007 году перешел в компанию Robert Bosch GmbH в отдел Diesel System конвейерных разработок на должность инженера-разработчика дизельных систем. В 2012 году в этой же компании начал преподавательскую деятельность в Учебном центре BOSCH в регионе СНГ, параллельно занимаясь развитием сетевых концепций СТО под брендом Bosch в Республике Беларусь.

Уважаемые читатели! Данным циклом мы открываем серию публикаций, посвященную проблематике станций технического обслуживания автомобилей различного направления: начиная от дилерских центров и заканчивая обычными автосервисами для мелкотокущего ремонта.

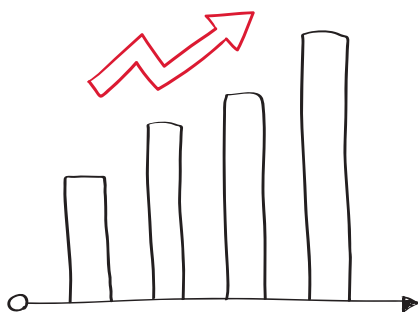
Первая часть посвящена методологии получения прибыли и общим вопросам по ценообразованию в СТО.

Итак, начнем, попытаюсь ответить на главный, поставленный во главе цикла публикаций вопрос: автосервис – это ремесло или бизнес?



Прибыль

Зачем нам нужна прибыль, которую приносит сотрудник? Прежде всего, для того чтобы эффективность всего сервиса была максимальной. Руководитель, а тем более владелец, должен хорошо понимать, что бизнес, в отличие от ремесла, создается для получения прибыли.



Принцип «заплати налоги (подставьте самостоятельно – заработную плату, рассчитайся с поставщиками и т.д.) и спи спокойно» для бизнеса не подходит.

Прибыль, которую генерирует сотрудник, и самое главное – ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОТРУДНИКА мы рассмотрим детально в следующих публикациях, посвященных обучению сотрудников и кадровой теме. Этот вопрос настолько глубокий, разносторонний и сложный, что о нем написано множество монографий и книг. В рамках этой статьи постараемся принять, что с точки зрения прибыли эффективность сотрудника зависит от его квалификации, скорости выполнения и качества работы.

Пока же разберемся с прибылью от работ и операций, продажи запасных частей и расходных материалов.

Начнем с работ. На прибыльность работ влияет непосредственно их стоимость. Естественно, чем она выше, тем выше прибыльность. Здесь можно отталкиваться либо от цены нормо-часа, либо от стоимости операций.

На прибыльность работ влияет и временной фактор. Чем меньше время, затрачиваемое на аналогичную операцию, – тем выше прибыль. Здесь надо сделать небольшую ремарку: не редкость, когда, желая повысить загрузку ремонтной зоны, мастера-приемщики берут автомобиль в ремонт, не задумываясь о его фактическом

состоянии (старый или новый, ухоженный или «запущенный», фокусный и т.д.) и том потерянном времени, которое возникнет из-за неоткручиваемых деталей, изношенных узлов и прочего, – этого надо избегать в обязательном порядке.

Еще один параметр, влияющий на прибыльность, – затраты на оборудование, оснастку и инструменты, необходимые для выполнения работ. Один из важных параметров, влияющий и на скорость ремонта, – сотрудник, имеющий в инструментальной комнате полный набор специнструмента, спецсъемников и прочего, выполнит работу быстрее и качественнее (естественно, при одной и той же квалификации), чем тот, который вооружен ключом и молотком. Именно на этом этапе возникает и противоречие для директора (собственника): приобрести дорогостоящий специальный инструмент в надежде, что он окупится, или работать так, как есть. В первом варианте мы получим дополнительные расходы, во втором – низкую продуктивность труда или низкое качество услуг, а зачастую и то, и другое вместе. Прекрасным выходом из ситуации является решение, предложенное нами в рамках концепции «ЕВРОАВТО-СЕРВИСа»: мы создали удаленное хранилище специнструмента, которое можно использовать безвозмездно, заказывая инструмент вместе с заказом запчастей.

Но давайте все же вернемся в русло основной темы.

Таким образом, можно получить условную формулу прибыльности работы:

$$\begin{aligned} \text{прибыль от работы} &= \\ &= \text{стоимость работы} \\ &- \text{зарплата} \\ &- \text{стоимость оборудования} \end{aligned}$$

Разделив все это на фактическое время, получим очень интересный показатель – прибыль от фактической работы за единицу времени:

$$\begin{aligned} \text{прибыль от работы} \\ \text{за единицу времени} &= \\ &= (\text{стоимость работы} \\ &- \text{зарплата} \\ &- \text{стоимость оборудования}) \\ &\div \text{реально потраченное время} \end{aligned}$$

Подставьте в формулу данные по тем работам, которые вы выполняете, – наверняка появится желание отказаться от некоторых.

Аналогично можно просчитать и прибыльность механиков:

$$\begin{aligned} \text{прибыль от работы механика} &= \\ &= (\text{стоимость работы} \\ &- \text{зарплата}) \\ &\div \text{реально потраченное время} \end{aligned}$$

Сравните своих механиков. Будет видно, кто недорабатывает, а с кем пора серьезно поговорить или расстаться. Подставив в формулу данные по рекомендуемым нормо-часам, сразу заметите, где запас по прибыли, а над чем надо работать.

Устанавливаем цену на работу

Когда заходит разговор о стоимости работ на сервисе, то мнения настолько разнятся, что говорить даже о полярности не приходится. Такая же ситуация и с самими ценами. Одни отталкиваются от стоимости работ «на рынке» (в городе, районе, поселке) на данную операцию, вводя поправку на марку, модель, год выпуска (повышающие/понижающие/учитывающие степень износа коэффициенты).

Другие берут «с потолка». Третьи оперируют нормо-часом, но и его стоимость определяют только им ведомым способом, и на каждой СТО он является ЕДИНСТВЕННО ВЕРНЫМ и САМЫМ ЧЕСТНЫМ. Четвертые основываются на своих потребностях и себестоимости. Список вариантов можно перебирать долго, почти до бесконечности.

Уже довольно давно, на заре своего интереса к управлению бизнес-процессами СТО, в нача-

ле коммерческой деятельности, я задал себе вопрос – а почему цена у меня именно такая? Почему не ниже или не выше? И поймал себя на мысли, что точного, осмысленного ответа у меня нет. Думаю, что аналогично и у большинства читателей: приблизительно прикинули, слегка подумали, там подсмотрели – получили результат. В лучшем случае некоторые из вас позвонили ближайшим конкурентам и при установлении цены оперировали еще и ценами «соседей».

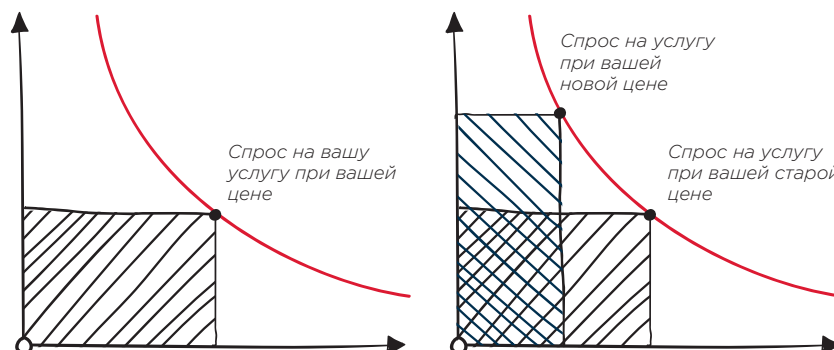


Но, что интересно, у «соседей» цена на некоторые работы может быть выше вашей, а на некоторые – ниже. Более того, по телефону вы можете услышать одну цену, а в реальности она другая. На одном из сервисов мне рассказали, как устанавливали цены, основываясь на результатах телефонного опроса. Обзвонив основных «соседей»-конкурентов, поставили цены несколько выше. И в результате получили парадокс: клиенты все равно продолжали отмечать, что цены у конкурентов выше (!).

Ценообразование – интересный, увлекательный и сложный процесс на СТО. Для того чтобы разобраться, вспомним немного теории.

На семинарах по управлению в автосервисе мы разговариваем о кривой зависимости спроса от цены.

Из рисунка видно, что чем выше цена – тем ниже спрос и наоборот, чем ниже цена – тем спрос выше.



Есть известная всем фраза – на каждый товар есть свой покупатель.

Применительно к нам – кого-то ваша цена устраивает, кому-то дорого, а кто-то заплатил бы и больше. Для анализа важна площадь закрашенного квадрата – общий объем продаж. Понятно, что в этом случае мы теряем часть прибыли, которая была бы при более высокой цене, и ту часть клиентов, которая была бы при более низкой цене. Казалось бы, все просто. Но нет...

Данная кривая зависит от множества факторов. Например, при повышении цены спрос снизится незначительно, и в итоге выручка будет больше, чем при первоначальной цене. Можно получить обратный эффект – спрос упадет значительно. И наоборот – спрос при повышении цены вырастет. Так каким же правилом пользоваться при определении цены, спросите вы? Как узнать, в какую сторону пойдет кривая?

Ответ один – эксперимент и анализ результатов. Систематический, планируемый.

Для понимания этого вот несколько практических примеров.

Конец 2011 года. Непростая экономическая ситуация. Цены растут. Количество автомобилей на дорогах уменьшается. Уменьшается и количество обращений в сервис – растет число отложенных ремонтов, все чаще автолюбители выполняют часть работ самостоятельно, желая МАКСИМАЛЬНО оптимизировать расходы. Проанализировав состояние дел и нарисовав портрет клиента, на одном из наших партнерских СТО пришли к выводу – в сервис обращаются только платежеспособные клиенты, остальные – снижай цену, не снижай – обращаться не будут. Снижением цены количество клиентов не увеличить, прибыль не поднять. Поэтому было принято решение поднять цены на все работы. Причем сразу на 50%.

В результате проведенного анализа и изменения – падение прибыли было не только остановлено, но начал наблюдаться рост. Как факт-прогноз – общее количество обращений на сервис не изменилось. А те, кто привык обслуживаться на сервисе, стали платить больше, компенсируя спад обращений.

Сервис специализируется на моторном ремонте. Незадолго до кризиса поднимает цену на свои услуги сначала на 100%, затем, через некоторое время, еще на 50%. И это притом, что и до первого повышения цена на работы

была выше среднестатистической по региону процентов на десять. Как принималось такое решение? Сначала был сделан анализ количества и КАЧЕСТВА моторных работ в регионе. Было отмечено, что возможность установки двигателя б/у и массовое «перетекание» свежих поддержанных автомобилей привели к сокращению спроса на моторный ремонт, что, в свою очередь, сократило количество сервисов, предлагающих качественную услугу. Более того, сократилось число механиков, способных качественно выполнять эти работы. А теперь спрос стал возвращаться. Изменился и клиент. Кто стал заказывать такой ремонт? Предприятия, которые не могут приобрести двигатель без кассовых документов, и владельцы тех автомобилей, двигатель к которым найти на разборке практически невозможно. И те, и другие готовы оплачивать работы по повышенной стоимости, важно только соблюдать сроки, иметь наличие запасных частей и предоставлять гарантию на работы, которая будет выше, чем у «соседей»-конкурентов. Сроки и качество обеспечивали специалисты, которых удалось сохранить, запасные части предоставили поставщики, число которых пришлось расширить. В результате прибыльность работ значительно возросла.

Цена – очень гибкий параметр. Экспериментируйте с ним, но осторожно. Вероятность перегнуть палку достаточно высока. Но это ОКУПИТСЯ!

Чемпионат мира по хоккею – 2018 в цифрах

1. ТВ-аудитория

1 237,69
млн зрителей

2. Показы на ТВ-каналах

Ч:ММ

Россия
471,95
(1-е место)



Россия
564:05
(2-е место)



Беларусь
28,29
(11-е место)



Беларусь
214:58
(12-е место)



Казахстан
1,40
(26-е место)



Казахстан
28:43
(39-е место)



3.

Присутствие в кадре Patron и «ШАТЕ-М ПЛЮС»



1 691 819
попаданий в кадр



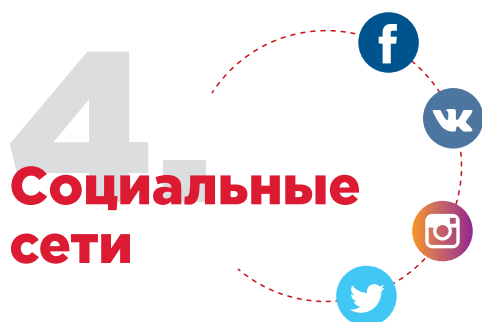
1 205 часов
появление в кадре



14,8%
от общего кол-ва трансляций



2,6 секунды
среднее время в кадре



Социальные сети



Общее кол-во постов

238 567



Общий охват в соцсетях

3 198 512 171



Процент появления в общем охвате

5,2%

5. ТВ-каналы* 345

*Транслировавшие чемпионат



Россия

6



Беларусь

10



Казахстан

5

6. Кол-во зрителей на аренах 520 481



В матчах с участием сборной России -

76 410



В матчах с участием сборной Беларуси -

47 081

7. Видимость бренда в СМИ (на форме сборной РФ)

07:14

MM:CC



8. Видимость бренда за час прямой трансляции

08:53

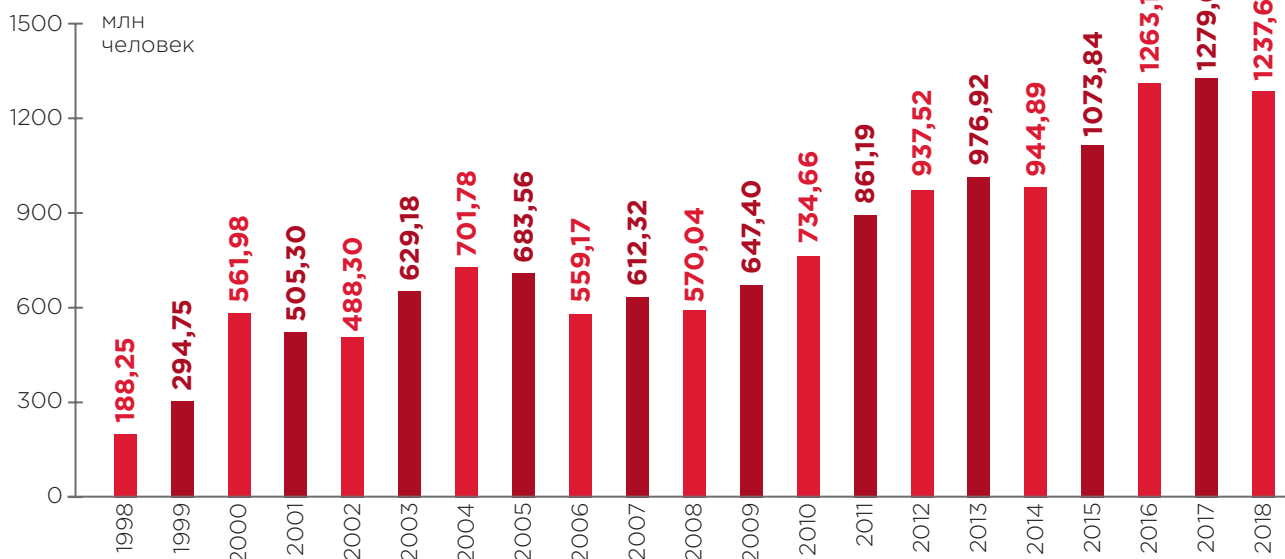
MM:CC

9



Изменение ТВ-аудитории по годам

↑ 558%



10

Самые популярные матчи*

* С наибольшим количеством зрителей на турнире

12 490
зрителей

 **3:2** 
Швеция - Латвия
17.05.18

 **6:0** 
Швеция - США
19.05.18

 **3:2** 
Швеция - Швейцария
20.05.18



С участием
сборной России
12 490

 **1:3** 
Россия - Швеция
15.05.18



С участием
сборной Беларуси
10 884

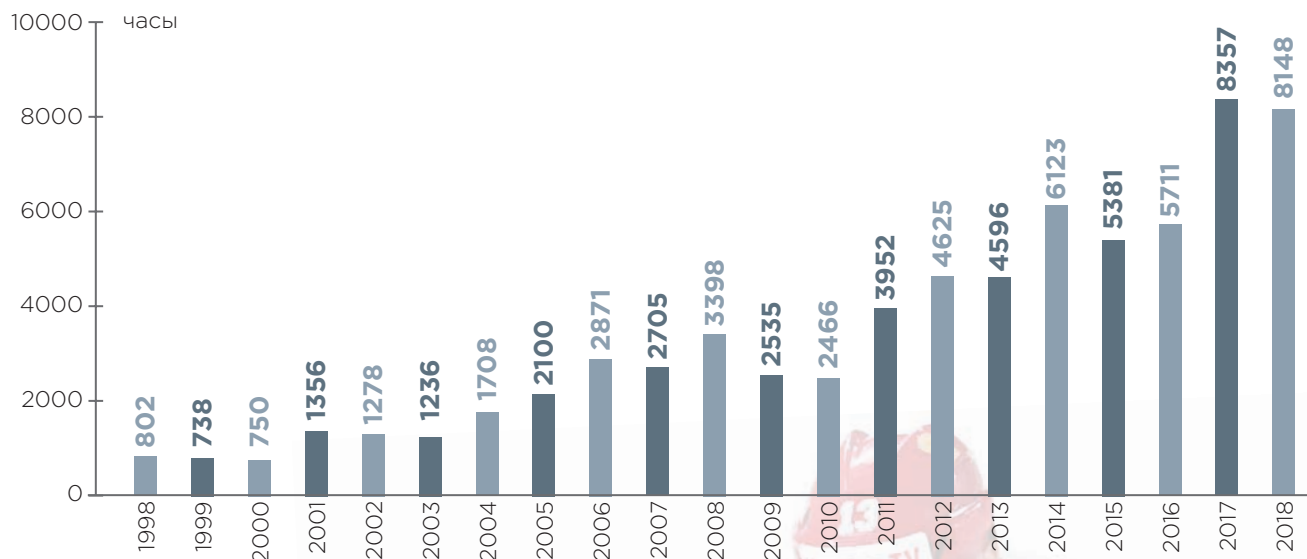
 **5:0** 
Швеция - Беларусь
04.05.18

11.



Изменение времени просмотра по годам

↑ 915%



12.

Рекламная ценность* для бренда

122 970 570

долларов

*Оценка рекламного эквивалента
стоимости публикаций

13.

Результаты



2018

ICE HOCKEY
WORLD
CHAMPIONSHIP
DENMARK

Copenhagen - Herning



1-е место
Швеция



6-е место
Россия



2-е место
Швейцария



15-е место
Беларусь



3-е место
США

Деталь, необходимая для жизни



Никто не будет спорить, что тормозная система – это основа безопасности автомобиля. И что для обеспечения заявленных характеристик необходима правильная работа всех элементов системы. В число этих элементов входят тормозные шланги, передающие давление тормозной жидкости от неподвижных (от-

носительно кузова автомобиля) элементов тормозной системы к ее компонентам, расположенным вблизи колес.

В процессе работы шланги подвержены как воздействию высокого давления, так и внешних факторов. Деформирующие усилия, перепады температуры, абразив и химреагенты, выле-

тающие из-под колес, серьезно укорачивают жизнь этому изделию. Поэтому тормозные шланги служат объектом повышенного внимания со стороны автовладельцев и требуют сертификации – подтверждения определенного уровня характеристик перед выводом изделия на рынок.

В ассортименте Corteco тормозные шланги появились в 1996 году. Стоит напомнить, что задолго до этого компания обладала огромным опытом и была признанным во всем мире специалистом по созданию резиновых смесей с уникальными свойствами.

Поэтому изготовление армированного шланга высокого давления было лишь расширением сферы применения накопленных знаний. Тем не менее для начала производства готового изделия пришлось сделать очень многое. Прежде всего, в Италии (все тормозные шланги Corteco до сих пор производят только в Италии) было организовано собственное изго-

товление абсолютно всех элементов тормозного шланга с последующей их сборкой. Кроме того, правила сертификации требуют создания совместно с производством тестовой лаборатории для проведения испытаний по утвержденной методике. Желая с самого начала исключить какие-либо производственные случайности такого важного узла, Corteco по



собственной инициативе ужесточила испытания шлангов в сборе. Вместо повсеместно принятого испытания при давлении 40 бар, все 100% шлангов Corteco испытывают давлением не менее 80 бар. Кроме того, тестируется каждая деталь, входящая в шланг в сборе, и каждое соединение этих деталей подвергается испытаниям, условия которых выше, чем нормативы сертифицирующих органов и требования заказчиков.

Поэтому усиленные тормозные шланги Corteco легко получают все необходимые сертификаты, допускающие их применение на европейском, американском, отечественном и других рынках.

Кроме надежности поставляемые независимым СТО шланги Corteco отличает полная комплектность. В «ремкомплект» входит кроме самого шланга все, что необходимо для его замены: защитные элементы, втулки, предотвращающие местный перегиб или истирание шланга (если они необходимы), а также промежуточные крепежные элементы, которые все чаще встречаются на шлангах автомобилей японского и корейского производства. В поставляемый комплект не входит только тормозная жидкость, которую, согласно регламенту, также необходимо заменить при установке новых шлангов.



Несмотря на усиленную конструкцию и уникальную (эластичную и прочную одновременно) резиновую смесь, Corteco устанавливает пятилетний срок эксплуатации тормозных шлангов. При постоянном воздействии реагентов, которыми обрабатывают проезжую часть в наших мегаполисах, проблемы в виде микротрещин в резине или усталостных разрывов корда могут появиться даже раньше 5 лет. Поэтому визуальный осмотр шлангов под давлением

тормозной системы необходим при каждом ТО автомобиля.

Нужно понимать, что даже если шланг не эксплуатировался (лежал на складе, например) в течение 5 лет, то его характеристики (в первую очередь эластичность) также будут уже ниже тех потребительских свойств, которые были заявлены вначале. К сожалению, это явление характерно для всех резинотехнических изделий (шин, уплотнений и т.д.).

На сегодняшний день ассортимент тормозных шлангов Corteco покрывает более 80% мирового автопарка, он полностью охватывает европейский автопром, начиная с автомобилей 1995 года выпуска.

Поэтому подбор надежных шлангов усиленной конструкции от европейского лидера производства автокомпонентов для автомобилей, эксплуатируемых в нашей стране, проблем не вызывает.

**Ассортимент
тормозных шлангов
Corteco покрывает
более 80% мирового
автопарка**



Profix. Линейка японских моторных масел в железной упаковке



В портфеле брендов компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» среди ассортимента автомасел и специальных жидкостей присутствует масло PROFIX от оригинального производителя — компании Sankyo Yuka K.K. О японской компании и пойдет речь в этой статье.

История компании начинается с 1937 года, когда предприятием было организовано первое производство — на тот момент завод выпускал бензин и скипидар.

Официальной датой основания завода в нынешней форме собственности считается 1947 год. Компания стала называться Sankyo Yuka Kogyo K.K., и было начато производство смазочных материалов. Sankyo по-японски обозначает «объединение трех»; действительно, основателей бизнеса было трое.

С 50-х годов XX столетия компания начинает развивать производство асфальтового битума, а в 70-е годы открывает завод по производству нефтяных масел, первый на тот момент в Японии. Уже тогда компания стремилась быть первой во всех отраслях своего дела. Развитие производственных мощностей шло год за годом, и компания своевременно обновляла все существующие сертификаты производства JIS, ISO.

Головное предприятие JX Nippon Oil & Energy Co сегодня:

- персонал 27 000 человек;
- годовые продажи свыше 12 млрд долларов США (данные за 2016 год);
- сеть АЗС ENEOS 10 548 станций;
- 17 нефтеперерабатывающих заводов (включая производителя бренда PROFIX – завод Sankyo Yuka K.K.);
- доля японского нефтяного рынка более 50% (после покупки Tonen General в Японии).

PROFIX – японские технологии в вашем двигателе!

В 2009 году 100% акций предприятия продается японскому нефтяному гиганту JX (владельцу торговой марки ENEOS), и с этого момента завод работает как дочерняя компания концерна.

Выполненные из настоящего железа банки этого масла с запоминающимся дизайном уже завоевали доверие японских автолюбителей. Теперь масло PROFIX начинает свою историю продаж в рамках ассортимента компании «ШАТЕ-М ПЛЮС». На очереди — Беларусь, Россия и Казахстан.

Приведем еще несколько фактов о предприятии Sankyo Yuka Kogyo K.K (производителе бренда PROFIX):

- производство находится исключительно в Японии, что особо подчеркивает и чем гордится завод-производитель;
- более 60 лет производства смазочных материалов в Японии, свой ноу-хау, доверие крупнейших автопроизводителей, высочайший уровень качества;
- производство масел по стандартам JIS, API, ACEA от небольших до промышленных объемов в таррах от 0,1 до 200 л;



Выполненные из настоящего железа банки этого масла с запоминающимся дизайном уже завоевали доверие японских автолюбителей.

- в ассортимент включены моторные масла для бензиновых, дизельных двигателей автомобилей, мотоциклов и сельхозтехники, а также трансмиссионные масла и жидкости ATF;
- специальная линейка предприятия — промышленные масла для компрессоров, турбин, спецоборудования. Производство нефтяных базовых масел для индустрии (смазки, производство резины, масел охлаждения, туши для печати и т.д.);
- высокотехнологичная химическая лаборатория с новейшим оборудованием для тестирования ввозимого на завод сырья, тести-

рования каждой готовой партии перед розливом в тару расположена при заводе;

– производственные мощности и лаборатория позволяют разливать на заводе масла порядка 60 мировых известных брендов, включая OEM-масла японских автопроизводителей, а также известнейшие японские, европейские и американские бренды вторичного рынка автозапчастей.

PRO FIX

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» — официальный импортер моторного масла PROFIX в России и Беларуси.

Профессиональный ремонт коробок передач

Ремонт трансмиссии – задача сложная и весьма ответственная. Использование комплектов LuK GearBOX для конкретных типов коробок передач позволяет решать ее легко, быстро и профессионально.



LUK. На помощь механикам

Программа LuK GearBOX стартовала в 2014 году с комплекта для ремонта популярной коробки передач концерна VAG – 02T (применяется в том числе на российском VW Polo Sedan). За прошедшее с того момента время, показав свою актуальность и высокую эффективность, она значительно расширилась и насчитывает сегодня 35 артикулов для ремонта самых разных трансмиссий.

Программа регулярно пополняется новыми комплектами, продолжая уверенно увеличивать свой охват.

С помощью соответствующего комплекта LuK GearBOX автомастерские могут с легкостью отремонтировать типичные неисправности механических коробок передач, коробок передач с двойным сцеплением и дифференциалов. Это уникальный продукт на рынке трансмиссионных подшипников, не имеющий аналогов.

Инженерами LuK была проделана большая работа по созданию комплектов, в которые входили бы не только подшипники, но и все компоненты, необходимые для устранения наиболее распространенных поломок в данных узлах. Это уплотнения, стопорные кольца, сальники и проч. Его особенность в том, что при наполнении комплекта используются только оригинальные детали: лишь такие подшипники и вспомогательные детали, которые идут в оригинальной комплектации.



Идея инженеров Schaeffler логична и закономерна – собрать воедино все необходимые для ремонта коробки передач компоненты, чтобы облегчить труд сотрудников автосервиса по их поиску, подбору и заказу. Это те компоненты, которые непосредственно влияют на ресурс агрегата и на точность включения передач, потому что любой перекося вала из-за износа подшипника непременно приведет к нарушению работы синхронизаторов, трудностям включения и фиксации передач и т. д.

Специалистам совершенно очевидно – один пришедший в негодность подшипник неизбежно приводит к сокращению ресурса и выходу из строя других подшипников. И, как следствие, всего агрегата в целом.

Поэтому эффективно решить проблему вышедшего из строя подшипника можно только комплексно. И именно комплексный подход в ремонте сложных агрегатов, коими без сомнения являются трансмиссии и дифференциалы, – полная переборка, исключая

повторные нарушения их функционирования или возможные выходы из строя смежных деталей (при условии, конечно, надлежащей эксплуатации) – способен обеспечить их длительный срок службы в дальнейшем. Срок, по своей продолжительности сравнимый с гарантийным, декларируемым автопроизводителем. Наглядным воплощением такого комплексного подхода и является LuK GearBOX.

Инженеры Schaeffler изучили наиболее популярные модели трансмиссий, анализируя неисправности, разбирая причины их выхода из строя. После этого была досконально отработана вся технология замены изношенных компонентов: разборка агрегата, которую они проводят самостоятельно, пошагово описывая последовательность действий, собственно замена и финальная сборка.

На основе полученных сведений формируется комплект, а на портале REXPART.RU публикуется сопроводительная информация, помогающая механику качественно выполнить ремонт, избегая нежелательных ошибок.

При формировании новых комплектов учитывается множество факторов. В трансмиссии десятки компонентов, и все они так или иначе приходят в негодность. Но одна из задач, которую перед собой ставят разработчики, не включать в LuK GearBOX ни-

чего лишнего – ничего, что имеет куда более длительный ресурс. Например, там нет синхронизаторов. Подобный подход позволяет повышать прибыльность автосервисов и одновременно делать этот продукт привлекательным для автовладельцев.

Бренд **PART-ONE**

Каждый автомобилист мечтает о том, чтобы эксплуатация его собственного транспортного средства была необременительной и не наносила ущерб семейному бюджету. Но автомобили, особенно в возрасте, способны

часто «привлекать» к себе внимание владельца ввиду различных поломок или требовать замены изношенных деталей. Заботливый автовладелец оказывается перед выбором: либо потратить значительную часть накопленных

сбережений на покупку дорогих запчастей известных брендов, либо сэкономить и купить запчасти подешевле. Во втором случае есть риск повторить судьбу того самого скупого, который, как известно, платит дважды.

Как же быть?

Неужели автомобилист обречен на лотерею в поисках недорогих запчастей?

Выход есть!

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» начала работу с новой торговой маркой автомобильных запчастей экономсегмента PART-ONE.



PART-ONE – это удачное сочетание высокого качества изделий и очень выгодной цены! Давайте подробнее рассмотрим главные преимущества бренда PART-ONE:



Качество

При производстве деталей PART-ONE используется современное оборудование, высококачественное сырье и новейшие технологии, что подтверждается наличием всех необходимых сертификатов международного образца. На производстве заданы высокие стандарты качества: перед поступлением в продажу готовая продукция PART-ONE подвергается многочисленным тестам, подтверждающим высокий уровень производства. Ресурс деталей PART-ONE значительно превышает показатели аналогов.

Ассортимент

Тщательно выверенная подборка самых востребованных артикулов на рынке. На данный момент это 5 товарных групп: тормозные колодки, подшипники ступиц, амортизаторы подвески, ШРУСы и полуоси, но ассортимент активно расширяется.

Цена

Стоимость товаров бренда PART-ONE охватывает нижний ценовой сегмент. Доступная цена является результатом оптимизации логистики и расходов на маркетинг.

Гарантия

В лучших традициях компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» гарантия на всю продукцию, в том числе и на товары торговой марки PART-ONE, составляет 12 месяцев или 20 000 км, в зависимости от того, что наступит раньше.

Девиз PART-ONE

Прогрессивные технологии и качество при разумной цене!

Новые технические жидкости Patron

Тормозная жидкость Patron – новая товарная группа

Рatron DOT-4 – это синтетическая тормозная жидкость на гликолевой основе. Тормозная жидкость Patron обеспечивает надежную работу как барабанных, так и дисковых тормозных систем, в том числе оборудованных электронными системами безопасности ABS, ESP, ASR, DSC, а также соответствует техническим характеристикам спецификации DOT-4 Plus.

Характеристики:

- сухая точка кипения > 230°C,
- влажная точка кипения > 155°C,
- кинематическая вязкость при -40°C < 1800 мм²/с.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

1. Обладает высокими антикоррозионными свойствами.
2. Предотвращает образование воздушных пробок.
3. Продлевает срок службы манжет и тормозных шлангов.
4. Обеспечивает надежную защиту деталей суппорта из стали, латуни и алюминия.
5. Соответствует мировым стандартам FMVSS 116, ISO 4925 class 4, JIS K2233, SAE J1703, SAE J1704.

Новая линейка антифризов Patron

В продажу поступила новая линейка готовых к применению антифризов Patron. Высокое качество продукции, высокие эксплуатационные характеристики, широкий выбор тары и новый дизайн делают продукцию Patron еще более привлекательной! Антифризы Patron классифицируются по спецификациям G11 и G12+. К заказу доступны канистры и бочки объемом: 1 кг, 5 кг, 10 кг, 236 кг. Все охлаждающие жидкости изготовлены из моноэтиленгликоля высшего сорта с использованием высококачественных пакетов присадок: карбоксилатных OAT G12+ и силикатных IAT G11. Увеличенные интервалы замены: G11 = 3 года или 125 000 км пробега, G12+ = 5 лет или 250 000 км пробега.

Готовые к применению антифризы и тормозные жидкости Patron производятся на предприятии ООО «Тосол-Синтез-Инвест» в городе Дзержинске Российской Федерации. ООО «Тосол-Синтез-Инвест» – это крупнейший производитель охлаждающих жидкостей с годовой производительностью 95 000 тонн и лидер по производству тормозных жидкостей с годовой производительностью 22 000 тонн.

Качество продукции, выпускаемой «Тосол-Синтез-Инвест», находится под контролем одного из самых авторитетных экспертов в области сертификации системы менеджмента качества – немецкой компании TUV Rheinland Cert GmbH.

Сертификат системы менеджмента качества ISO/TS 16949:2002, выданный компании «Тосол-Синтез-Инвест», подтверждает ее надежность и гарантирует высокое качество и стабильность продукции.



Насосы циркуляционные Patron

Циркуляционный электрический насос Patron представляет собой высокотехнологический продукт небольших размеров и высокой функциональности. Особенность таких насосов в том, что они являются лопастными: электрический привод и насосный механизм в них герметично отделены друг от друга. Такая конструкция насоса не требует дополнительных уплотнений, а электрический привод позволяет при создании автомобиля разместить такой насос в любом удобном для этого месте и положении.



ПРЕИМУЩЕСТВА:

1. Высокая плавность хода и бесшумная эксплуатация.
2. Интенсивность прокачки не зависит от числа оборотов двигателя транспортного средства и позволяет производителю устанавливать скорость, с которой хладагент проходит через двигатель, в любой момент времени.
3. Надежная конструкция и долгий срок службы насоса.
4. Простой механизм контроля через систему диагностики автомобиля.

Области применения

Электрические циркуляционные насосы нашли применение во многих системах автомобиля:

- циркуляционный насос в системах охлаждения автомобиля;
- циркуляционный насос в системах отопления при неработающем двигателе для обогрева салона автомобиля;
- поддержка механических водяных насосов в критических режимах эксплуатации «Старт – Стоп»;
- дополнительный насос для охлаждения топлива и климат-контроля.



Циркуляционные электрические насосы Patron выполнены в соответствии с требованиями OE-производителей, благодаря чему работают надежно и эффективно. Функционируя в различных системах автомобиля, они поддер-



живают заданные производителем условия эксплуатации и обеспечивают правильную работу двигателя, способствуют снижению расхода топлива, помогают уменьшить выброс вредных веществ.



Производители циркуляционных насосов Patron сертифицированы по системе IATF 16949, а их продукция соответствует техническим регламентам Таможенного союза (сертификат EAC).

Ассортимент циркуляционных насосов бренда Patron включает в себя 25 артикулов, большей частью для европейских автомобилей.

СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

PATRON

СДЕЛАНО В БЕЛЬГИИ,
РАБОТАЕТ ВО ВСЕМ МИРЕ



MADE
IN BELGIUM



Моторные
масла



Гидравлические
жидкости



Трансмиссионные
масла

PATRON.RU

Патрубки интеркулера Patron – новая товарная группа

**Стабильная передача воздуха
в интеркулер**

ПРЕИМУЩЕСТВА:

1. Выдерживают низкие и высокие температуры (от -45°C до +180°C).
2. Устойчивы к бензину и маслу.
3. Надежные внутренние соединения патрубка (соединительные фланцы).
4. Наличие хомутов на патрубках интеркулера.
5. Страна производства – Турция.



Патрубки интеркулера Patron производятся на одном из крупнейших заводов Турции, который присутствует на рынке более 30 лет и специализируется на производстве патрубков.

Производитель экспортирует свою продукцию партнерам более чем в 30 стран на пяти континентах и располагает своей собственной современной лабораторией контроля качества.

Патрубки интеркулера Patron испытываются на стенде, имитирующем условия, с которыми сталкивается патрубок после установки на автомобиль.

УСЛОВИЯ ИСПЫТАНИЯ

Давление	Температура	Кол-во циклов	Время
3 бара	От -15°C до +80°C	20.000	17 часов
4 бара	От -15°C до +80°C	10.000	8 часов
6 бар	От -15°C до +80°C	5.000	4 часа
Сумма		35.000	29 часов

МАТЕРИАЛЫ РЕЗИНЫ, используемые в патрубках интеркулера Patron

МАТЕРИАЛЫ РЕЗИНЫ, используемые в патрубках интеркулера Patron	Температура
АЕМ (этилен-акриловый каучук)	от -30°C до +150°C
АСМ (полиакриловый каучук)	от -30°C до +150°C
Силикон	от -45°C до +180°C

Все указанные выше материалы имеют высокую маслостойкость, устойчивы к влаге, высоким температурам и горению.

Выбор материала резины определяется в зависимости от того, какой материал резины применяется в ОЕ-патрубке интеркулера.

Материалы, применяемые при производстве патрубков интеркулера Patron, полностью соответствуют всем требованиям ОЕ-запчастей.

Ассортимент патрубков Patron составляет 120 артикулов и покрывает парк популярных автомобилей Республики Беларусь и стран ЕАЭС.

Интегрированные и корпусные термостаты Patron

Термостат двигателя представляет собой механический клапан с термочувствительным элементом, необходимый для регулирования температуры охлаждающей жидкости в системе.

В 2018 году ассортимент Patron пополнился новой товарной линейкой – интегрированные и корпусные термостаты – и теперь включает в себя несколько типов данной продукции: вставки, интегрированные в сборе, и корпусные термостаты.

Интегрированные термостаты

Интегрированные термостаты представляют собой новое поколение, созданное на базе вставок термостатов: в них уже конструктивно объединены вставка, крышка и уплотнительная прокладка. Термостат может быть непосредственно прифланцеван к блоку двигателя.

Корпусные термостаты

Корпусные термостаты состоят из вставки, крышки и корпуса, т.е. камера смещения уже интегрирована. Такие термостаты укомплектованы фланцем и штуцерами для подключения шлангов.



Бренд Patron предлагает термостаты, конструкция которых точно соответствует техническим требованиям производителей автомобилей и исполнению ОЕ, благодаря чему обеспечивается точность установки и эффективность работы. Они предупреждают появление утечек и поддерживают температуру двигателя в пределах спецификаций оригинального оборудования, что позволяет двигателю работать с максимально возможным КПД. Термостаты Patron существенно экономят топливо и снижают уровень выбросов в атмосферу.

В термочувствительном элементе используется наполнитель из синтетического термофильного вещества особого состава, расширяющийся при нагреве, который откалиброван для обеспечения быстрой и точной работы клапана термостата.

Материал корпусов выполнен из термостойкого пластика (полиамид с добавлением стекловолокна) и обладает повышенной прочностью.

Система менеджмента качества завода соответствует стандартам объединенного сертификата производителей узлов и агрегатов для мировой автомобильной промышленности ISO/TS 16949.

Клапаны двигателя Patron

Новая товарная группа в перечне автомобильных запчастей бренда Patron расширяет ассортимент деталей двигателя.

Востребованность на рынке и полная уверенность в высоком качестве продукции определили появление этой группы в линейке автокомпонентов Patron.



**Произведены
в Турции**

ПРЕИМУЩЕСТВА:

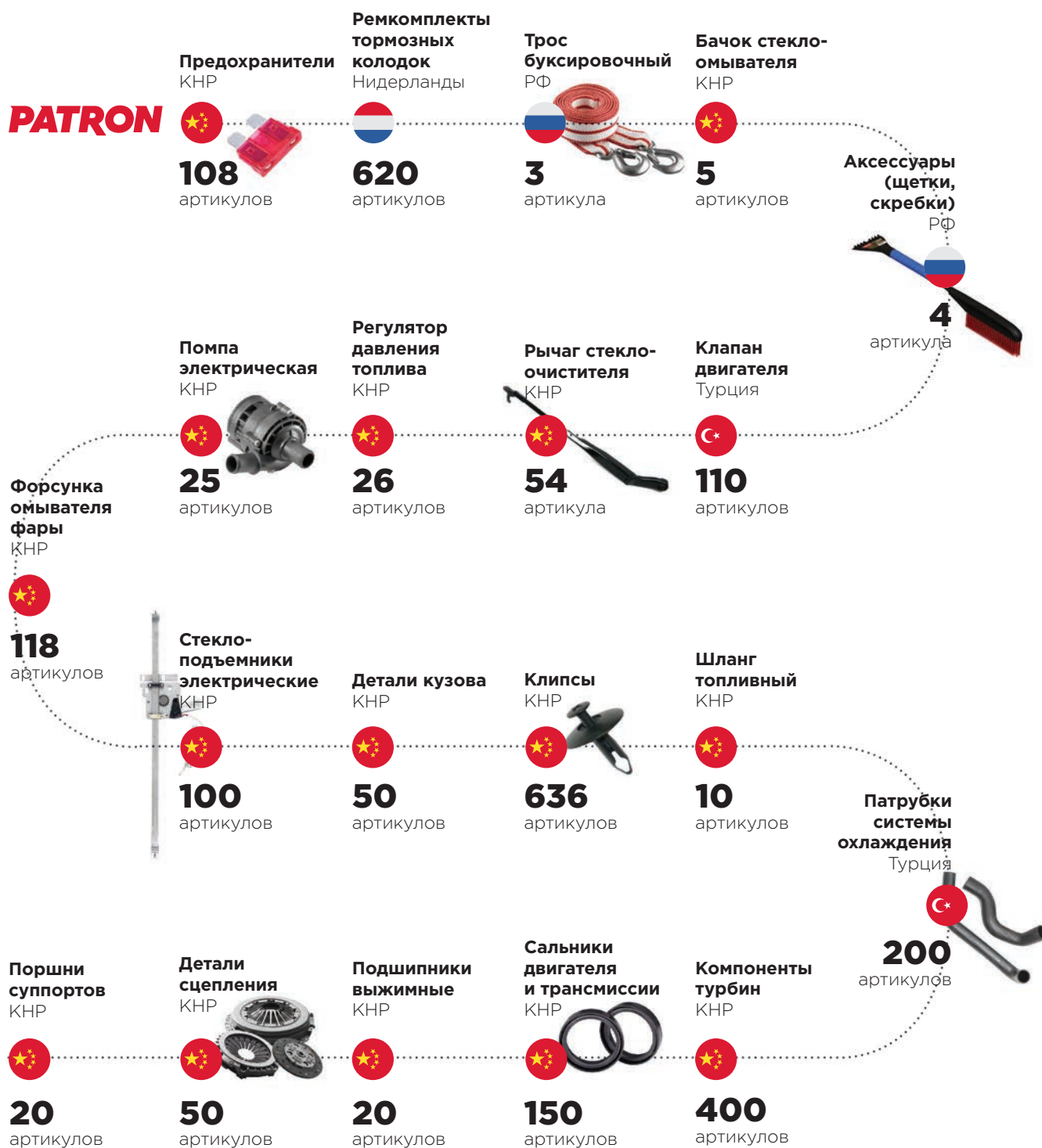
1. Широкий ассортимент продукции как для европейских, так и азиатских автомобилей.
2. При производстве монометаллических и биметаллических клапанов Patron используется аустенитная и мартенситная клапанная сталь, соответствующая стандарту DIN17480 и импортированная первоклассными мировыми производителями.
3. При производстве клапанов Patron используется процесс нитрования, что приводит к увеличению износостойкости и коррозионной стойкости продукции.
4. Шток клапанов покрыт хромом для увеличения поверхностного сопротивления и уменьшения износа. Благодаря этому не только увеличивается сопротивление штока, но и снижается функциональная мощность, что увеличивает срок службы клапана и направляющей.
5. Клапаны покрывают фосфатом, чтобы они могли сохранять смазку и были защищены от коррозии.
6. Конец стержня клапана подвергается высоким нагрузкам, и во избежание износа стержень в этом месте закаляют. Все клапаны полированы вихревым способом.
7. Клапаны подвергаются профилактической смазке и упаковке лишь после успешного прохождения процедуры контроля качества.

Производители клапанов Patron сертифицированы по системе IATF 16949 (система менеджмента качества для производств автомобильной промышленности и организаций, производящих соответствующие сервисные части), а выпускаемая ими продукция соответствует техническим регламентам Таможенного союза ЕАЭС и Евросоюза и проходит обязательный входной и выходной контроль качества. Гарантия на всю продукцию Patron составляет 1 год или 20 000 км.

**Актуальный
ассортимент клапанов
двигателя Patron
включает в себя
280 артикулов
для европейских
и азиатских
автомобилей.**



Patron: перспективы развития ассортимента в 2019 году



Промопродукция и торговое оборудование **Patron**



**Сервисная книга
Patron**

SERVICE BOOK



**Брошюра по маслу
Patron**

(с техническим
описанием продукции)

OIL BROCHURE



**Бирка подкапотная
Patron**

OIL STICKER



Плакат Patron
(преимущества бренда)

POSTER ADV



Плакат Patron Korea
POSTER PATRON KOREA



**Информационный лифлет
Patron**

LEAFLET PATRON
(для shate-m.ru)
LFLT-RET1017
(для shate-m.by)



**Информационный
лифлет Patron Korea**
LEAFLET PATRON KOREA



Брендовый блокнот Patron
NOTEPAD



Брендовая ручка Patron
BALL PEN



**Пакет
полиэтиленовый
с логотипом Patron**

PAKET



**Флаг 1,5x3 м
с логотипом Patron**

FLAG-003 – белый
FLAG-004 – красный



**Растяжка фирменная
на виниле, 2x1 м
с логотипом Patron**

BANNER-001



**Майка поло с логотипом
Patron**

POLO SHIRT L – размер L
POLO SHIRT XL – размер XL
POLO SHIRT XXL – размер XXL



**Спецодежда
для сотрудников СТО
с логотипом Patron**

КОСТЮМ 52-54/170-176
КОСТЮМ 52-54/182-188
КОСТЮМ 56-58/170-176
КОСТЮМ 56-58/182-188



**Стенд Patron
для аккумуляторов**

STAND BATTERIES



**Стенд Patron
для щеток
стеклоочистителей**

STAND WIPERS



**Стенд Patron
для масла**

STAND OILS



**Стенд Patron
для свечей
зажигания**

STAND PLUGS



**Стенд Patron
для автомобильных
ламп**

STAND BULBS

Редизайн упаковки Patron



Одновременно с обновлением фирменного стиля глобального бренда Patron компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» запустила и редизайн упаковки. Обновление образа торговой марки предполагало в том числе иное маркетинговое позиционирование самого продукта, которое соответствовало бы новому характеру и было ориентировано на более широкую целевую аудиторию.

Ввиду практически 15-летнего присутствия на рынке запчастей бренда Patron его предыдущий дизайн стал постепенно, но неизбежно терять актуальность. За это время сама торговая марка Patron существенно выросла и по качеству стала сопоставима с ведущими европейскими и азиатскими

брендами, представленными на рынке автозапчастей.

Для того чтобы имидж Patron соответствовал современным рыночным реалиям и узнаваемо, но в то же время ярко выглядел на фоне своих ближайших конкурентов, было принято решение обновить упаковку. Предварительно были проведены маркетинговые исследования и анализ упаковки известных брендов автозапчастей. В основу концепции обновленного дизайна лег лаконичный и строгий стиль. Основным фоновым цветом упаковки стал черный.

Для того чтобы упаковки ключевых товарных групп Patron отличались друг от друга, сами группы были разделены на несколько глобальных категорий автокомпо-

нентов. Каждой из таких категорий соответствуют собственный цветовой код, дополняющий общую темную и строгую гамму упаковки, индивидуальное графическое обозначение и фоновый рисунок, которые позволяют покупателю быстрее ориентироваться в разнообразии товарных групп бренда.



Первый дивизион чемпионата мира по хоккею – 2019



С 29 апреля по 5 мая 2019 года на ледовой площадке «Барыс Арена» впервые в истории Казахстана проведет чемпионат мира по хоккею первого дивизиона группы А среди мужских команд.

Заявки на организацию чемпионата мира – 2019 группы А первого дивизиона среди мужских команд представили федерации хоккея Казахстана и Словении. После окончательного голосования с большим перевесом победила заявка Астаны. Таким образом, впервые Казахстан примет планетарное первенство в первом дивизионе среди мужских команд.

Сборная Казахстана участвует в чемпионате первого дивизиона третий год подряд с 2017 года. Как только сборная Казахстана выбыла из элиты мирового хоккея, страна сразу попыталась получить право на проведение мирового первенства на своем льду. Но в 2017 году право на проведение игр получил Киев, а в 2018 году Астана (ныне – Нур-Султан) уступила заявке Будапешта. На турнирах 2017 и 2018 годов казахстанская команда занимала третье место, останавливаясь в шаге от одной из двух путевок в элиту.

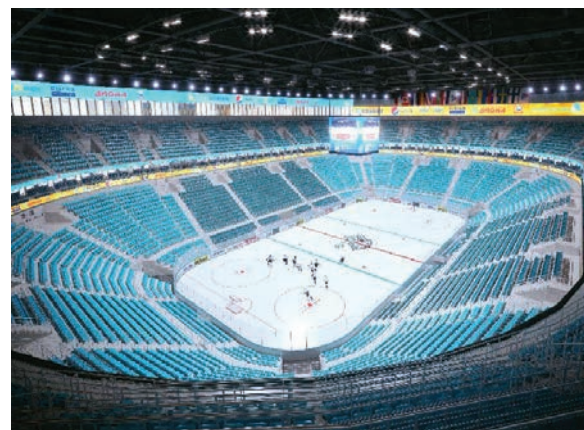
В 2019 году международное соревнование пройдет в Нур-Султане в ледовом дворце «Барыс Арена» с 29 апреля по 5 мая. Участниками первого дивизиона мирового чемпионата помимо хозяев льда станут сборные Беларуси и Южной Кореи, выбывшие из элиты в этом году. К ним также присоединятся сборные Венгрии, Словении и Литвы.

Дворец «Барыс Арена» – это многофункциональный спортивный комплекс, который способен

принимать соревнования по различным видам спорта. Вместительность ледовой арены почти 12 000 мест.

**Бренд Patron выступает
Официальным спонсором
чемпионата мира по хоккею
первого дивизиона.**

В рамках спонсорской поддержки запланирована широко-масштабная рекламная кампания с использованием всех каналов массовых коммуникаций: радио, телевидения, интернета. В течение месяца крупные казахские СМИ будут транслировать рекламные сообщения о бренде Patron. Также запланирована рекламная активность в точках продаж с использованием POSM-материалов. И конечно, бренд Patron будет активно представлен на хоккейных матчах игр чемпионата мира первого дивизиона.



«Барыс-Арена»



PATRON

**ПОБЕЖДАЕМ
ВМЕСТЕ!**

Осень и зима «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Казани

Сентябрь. Преддверие сезона

В Поволжье города Казань, Саранск и Самара встречали звезд мирового футбола. Несмотря на загруженность в это время транспортных развязок в городах – участниках мундиаля, команда казанского филиала приложила все усилия, чтобы радостные эмоции от забитых голов не омрачались задержкой доставки товаров клиентам. И мы с достоинством выдержали это испытание.

Традиционно перед началом сезона продаж автозапчастей компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» проводит конференцию в формате так называемого круглого стола. В этот раз на мероприятие в Казань приехали представители заводов – изготовителей запчастей под брендом Patron. Форум стал уникальной возможностью для клиентов и сотрудников компании задать любые вопросы напрямую главным инженерам и руководителям заводов.



Октябрь. Приятные моменты

Середина осени была насыщена поездками для всех, кто является партнером или сотрудником «ШАТЕ-М ПЛЮС». Лучшие сотрудники филиала из Татарстана посетили логистический комплекс компании в поселке Привольный, Республика Беларусь. Полезная во всех аспектах поездка позволила увидеть воочию все возможности компании, набраться опыта, обзавестись деловыми знакомствами.

Не обошли стороной дилеров Patron и сотрудников Поволжья ежегодные поездки на заводы – производители автозапчастей бренда. Неделя, проведенная в Китае, в корне изменила отношение клиентов к качеству товаров из Азии.



Ноябрь. Сплоченность

Сезон продаж набирал обороты, и цифры, к которым мы стремились, были близки. Но, как говорится, не бывает дороги без ям. С ростом товарооборота филиала и расширением каналов сбыта потребность в сервисном обслуживании клиентов увеличилась в разы. Опыта коллектива из Казани для решения ситуации было недостаточно, и на помощь прибыли коллеги из Екатеринбурга. Уральские друзья быстро устранили недочеты, провели дополнительное обучение новых сотрудников и дали ценные советы. Отдельную благодарность хотелось бы выразить Бешкильцевой Екатерине Валерьевне за профессионализм в организации транспортной логистики и службы клиентского сервиса.

Декабрь. Конец? Только начало!

В продажах автозапчастей присутствует такой фактор, как сезонность. Ближе к новогодним праздникам наступает пора затишья, все готовится к празднованию. Но временное снижение потребительского спроса – это не повод расслабляться. Команда казанского филиала посвятила время подведению итогов и постановке целей на 2019 год.

Приятным завершением года стало радостное событие – первое празднование Нового года среди коллег, которые за это время успели стать добрыми друзьями.

ЖИЗНЬ

УЛУЧШЕНАЯ НЕМЕЦКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

**Пока вы в дороге.
Мы сопровождаем и храним.**

Приобретая высокие шинные технологии основанные на многолетнем опыте в отрасли автомобилестроения, вы можете быть уверены, что сделали правильный выбор для обеспечения уверенного контакта с дорогой.



**GERMAN
TECHNOLOGY** 

Новости «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Перми

В 2019 году пермское подразделение компании перешагнуло двухлетний рубеж!



Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» открыла свое третье подразделение в России, в городе Перми, в январе 2017 года. Сразу после новогодних праздников филиал совершил первую отгрузку из столицы Пермского края. Тогда был дан старт успешной работе подразделения, и вот уже второй год «ШАТЕ-М ПЛЮС» Пермь радует клиентов своим сервисом, широким ассортиментом и скоростью доставки.

Обособленное подразделение «ШАТЕ-М ПЛЮС» расположено в Дзержинском районе Перми, по адресу ул. Набережная, 2. Филиал компании располагает складским комплексом площадью более 1 000 кв. м. В июле 2018 года мезонин был расширен до 3 этажей, что позволило складу «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Перми стать одним из самых крупных складов автозапчастей в городе, а компании – несомненным лидером на рынке.

Правильно подобранный ассортимент, насчитывающий более 55 000 SKU и 170 брендов, удовлетворит потребности любого автосервиса и магазина. Высококачественное стеллажное оборудование позволяет филиалу поддерживать внушительные товарные запасы, что обеспечивает клиентам минимальные сроки доставки и высочайший уровень выполнения заявок – в течение нескольких часов. Для погрузочно-разгрузочных работ используется современное оборудование, что гарантирует оперативный и безошибочный подбор товара.

Наличие автопарка и большой опыт компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» в сфере логистики позволяет филиалу осуществлять доставку товара клиентам по Перми 2 раза в день, с понедельника по субботу. В регионы доставка осуществляется 6 дней в неделю.

Города доставки:

– в Пермском крае:
Березники, Соликамск, Яйва, Полазна, Добрянка, Губаха, Горнозаводск, Гремячинск, Чусовой, Лысьва, Кунгур, Усть-Кишерть, Суксун, Оса, Барда, Чернушка, Краснокамск, Нытва, Верещагино, Очер, Карагай, Кудымкар, Чайковский, Красноуфимск (Свердловская область);

– в Удмуртской Республике:
Ижевск, Глазов, Кез, Базеино, Сарапул, Можга, Воткинск, Малая Пурга;

– в Кировской области:
Киров, Кирово-Чепецк.

Для большего удобства – когда запчасти нужны срочно, а все машины уже отправились по маршрутам – организована возможность самовывоза с пермского склада с понедельника по субботу, с 9:00 до 21:00.

В пермском подразделении сегодня работают более 40 сотрудников. Это высококвалифицированные специалисты, прошедшие обучение в лучших филиалах компании. Подразделение в Перми справляется с любыми задачами и держит высокий темп работы, гра-

мотно и вовремя может выполнить запрос каждого клиента.

За два года работы филиал сумел реализовать:

1. Открытие новых маршрутов.
2. Стабильную доступность автозапчастей бренда Patron.
3. Улучшение сервиса и сроков доставки клиентам.
4. Увеличение ассортимента на складе.

И это только начало, филиал и дальше будет развиваться и расти. «ШАТЕ-М ПЛЮС» Пермь стремится быть не конкурентом, а партнером на рынке автозапчастей.

Пермское подразделение хочет поблагодарить каждого клиента, каждому сказать: «Спасибо, что выбрали нас!» Подразделение нацелено на создание долгосрочных и дружеских отношений, расширение социальных связей и взаимовыгодное партнерство.

«ШАТЕ-М ПЛЮС» Пермь приглашает к сотрудничеству всех, кто еще не работает с компанией.





HONG SUNG BRAKE

GOLD



НАСТОЯЩИЕ КОРЕЙСКИЕ ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ

- ✓ 100% КОРЕЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО
- ✓ ОРИГИНАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК ДЛЯ АВТОКОНЦЕРНОВ HYUNDAI И GM
- ✓ ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА СОГЛАСНО СЕРТИФИКАТУ ISO / TS-16949



Лучшие материалы гарантируют
лучшее качество.

Лучшее качество гарантирует
лучшую безопасность.



«ШАТЕ-М ПЛЮС»

Казахстан:

ИТОГИ И ПЛАНЫ

Благодаря доверию клиентов, поставщиков и динамичной работе сотрудников казахстанские филиалы продолжают активное движение и развитие.

Начало года – время подвести итоги года минувшего. «ШАТЕ-М ПЛЮС» уверенно развивает и укрепляет позиции в Казахстане.

Основные достижения «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Казахстане за 2018 год:

- перевыполнен план продаж и привлечения клиентов;
- начали работу три новых региональных склада в городах Петропавловск, Костанай, Караганда;
- начали работу три новых торговых представительства на Юге Казахстана в городах Тараз, Кызылорда, Талдыкорган;
- значительно выросла численность сотрудников казахстанских филиалов;
- заключен контракт с компанией MOTUL, благодаря чему в ассортименте филиалов появилась высококачественная продукция этого бренда;
- укреплен фундамент для дальнейшего развития компании в Республике Казахстан.



«ШАТЕ-М ПЛЮС» и дальше будет развиваться как наиболее привлекательный и эффективный поставщик автокомпонентов для партнеров на территории Республики Казахстан.

Подразделение «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Казахстане ставит перед собой на 2019 год такие важные задачи, как:

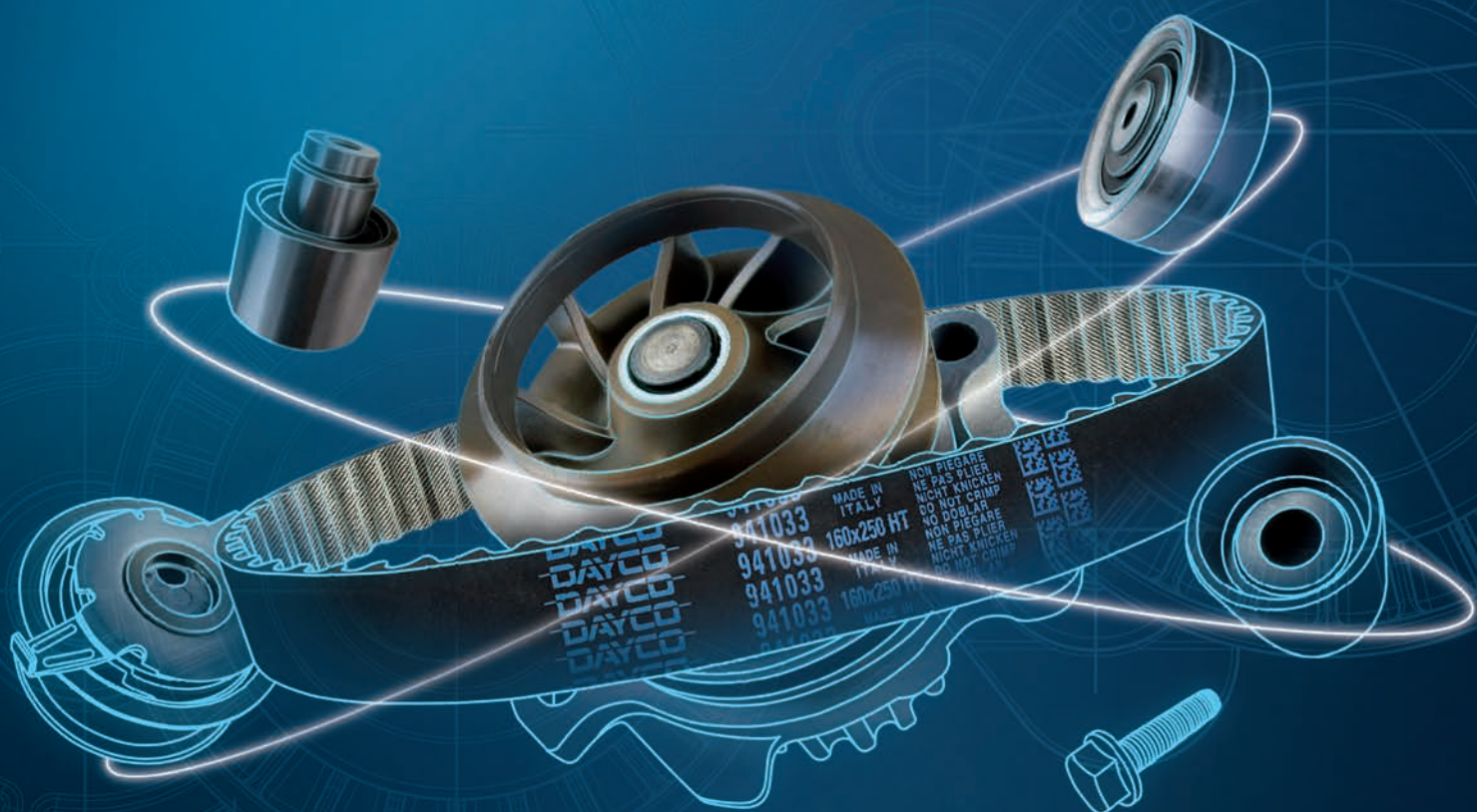
- расширение ассортимента, имеющегося в наличии на основных складах в городах Нур-Султан и Алматы. К весне 2019 года ассортимент товаров, имеющихся в наличии, должен составить более 60 000 артикулов;
- усиление присутствия на рынке смазочных материалов Республики Казахстан, повышение представленности основных брендов этого направления – MOTUL и Patron;
- активизация работы направления «Оборудование и инструмент для СТО» (ручной инструмент, подъемники, оборудование для ПЗМ, оборудование для шиномонтажа).

Подразделение «ШАТЕ-М ПЛЮС» Казахстан хотело бы отдельно анонсировать масштабное событие международного значения, которое будет проходить в столице республики весной 2019 года, первый дивизион чемпионата мира по хоккею.

Собственный бренд компании Patron является Официальным спонсором мероприятия, и казахстанские филиалы с огромным удовольствием приглашают клиентов посетить этот грандиозный спортивный праздник. Давайте вместе поддержим хоккейную сборную Республики Казахстан на предстоящем чемпионате!



Гарантия безупречной работы двигателя.



**Комплект ремня с натяжителем и
водяным насосом**

Комплект ремня ГРМ с водяным насосом.
QR код с инструкциями по монтажу
и сервисное сопровождение от Dayco.

DAYCO®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

DAYCO – специалист в области приводных систем двигателей

Благодаря многолетним разработкам и исследованиям Dayco предлагает уникальные решения как для конвейерных поставок (OE), так и для рынка послепродажного обслуживания.



Ассортимент Dayco включает в себя ремни и комплекты зубчатых ремней, комплекты с водяным насосом, комплекты цепей, комплекты ремней в масле, а также все связанные со вспомогательным приводом ремни и компоненты, необходимые, чтобы помочь техническим специалистам решать любые вопросы, связанные с приводными системами двигателей.

Выделение всего лишь пары продуктов – ремней высокой прочности High Tenacity (HT) и ремней с кевларовым кордом НК – демонстрирует то, как Dayco разрабатывает технологии для повышения производительности отдельных компонентов и, как следствие, систем привода в целом, также применяя эти разработки и для рынка послепродажного обслуживания.

Dayco High Tenacity (HT)

С ростом числа автомобилей, оснащенных ремнями High Tenacity (HT) в качестве оригинального оборудования (OE), продукция с «белым» ремнем привода газораспределительного механизма становится все более известной среди потребителей. Хотя технические специалисты могут не знать, все OE-ремни High Tenacity производятся компанией Dayco, независимо от марки автомобиля, в котором они установлены.



Именно Dayco разработала технологию двойного спирального корда из стекловолокна, чтобы придать ремням невероятную прочность, а также запатентованную тефлоновую ткань, покрывающую зубья, которая снижает трение и износ шкивов. В результате чего был создан ремень HT с его мгновенно узнаваемым видом. Таким образом, единственная надежная замена оригинального HT-ремня для послепродажного обслуживания – это комплект ГРМ Dayco HT.

Уверенность в качественной работе системы привода ГРМ, обеспечиваемая установкой комплекта ремня ГРМ HT (в т.ч. с водяным насосом), может быть дополнительно повышена, поскольку механики, которые монтируют эти комплекты, могут продлить существующую двухлетнюю гарантию на комплект еще на один год и, следовательно, предоставить своим клиентам трехлетнюю гарантию.

Гарантия Long Life + 1 год является прекрасным примером того, как технология Dayco обеспечивает конкурентное преимущество по сравнению с другими брендами.

Dayco НК

Эволюция двигателей на протяжении последних лет привела к разработке новых материалов, обеспечивающих высокий уровень производительности двигателей, например, материалов, которые используются при изготовлении ремней ГРМ типа High Tenacity. Вслед за недавними новинками, созданными Dayco для автомобилестроительных компаний, являющихся ее клиентами, разработан новый продукт, который дополняет уже ставшие знаменитыми белые ремни Dayco High Tenacity, – это новые ремни ГРМ типа НК, которые имеют в своем составе корд из арамидного волокна, а покрытие зубьев отличается темным цветом.

Такая характеристика материала позволяет получить высокую износостойкость и повышенную адаптируемость геометрии зуба даже в условиях особо тяжелых нагрузок.

На данный момент в линейку входят несколько артикулов с соответствующими кодами, идентифицируемыми по наличию суффикса “НК” в производственной маркировке.

Ремни НК уже предлагаются потребителям как по отдельности, так и в составе комплектов, в том числе с водяным насосом. Предусматривается, что их упаковка будет такой же, как упаковка ремней семейства НТ.

Сочетание продукции оригинального качества, соответствующих технических знаний и опыта, а также сервисной поддержки, как, например, продленная гарантия Long Life +1, делает Dayco первым выбором для взыскательных профессионалов.

DAYCO продлевает гарантию на 1 год

Программа Long life+1 – это расширение фирменной гарантии на один год (с двух до трех лет) на комплекты GPM Dayco с НТ-ремнями, устанавливаемые исключительно в авторемонтных мастерских. Расширенная гарантия распространяется на все компоненты в наборе Dayco, включая водяной насос – в том случае, если он входит в комплект.



Получите сертификат расширенной гарантии на сайте www.dayco.com, пройдя несколько простых шагов:

1. Зайдите в раздел «Гараж» на сайте www.dayco.com
2. Зарегистрируйтесь.
3. Авторизуйтесь, если вы уже являетесь зарегистрированным пользователем.
4. В соответствующем окошке выберите **Serial Number («Серийный номер»)**.
5. Кликните на **«Создание нового сертификата»**.
6. Выберите марку и модель автомобиля.
7. Введите данные автомобиля.
8. Введите серийный номер с упаковки комплекта с НТ-ремнем.
9. Проверьте данные на сертификате.
10. Распечатайте сертификат!

Стоит ли переплачивать за премиум-колодки



Тормозная колодка – это сложная система, и у производителей есть свои секреты изготовления этой, на первый взгляд, нехитрой запчасти.

Отличие первое.

Состав фрикционной смеси

Состав фрикционной смеси – главный секрет любого производителя. Ведь именно от ее качества зависит эффективность торможения и долговечность колодок. Базовая составляющая смеси – термостойкая матрица с полимерными связующими. Как правило, это разные фенолформальдегидные смолы, каучуки, латекс и т. д.

Колодки с минимальным количеством составляющих – базовый бюджетный вариант. Они сохраняют свои эксплуатационные качества при неспешной езде, но теряют свойства при экстремальном вождении.



«Стандартная» серия колодок от Valeo – серия First.

Фрикционный состав тормозных колодок премиум-типа содержит сложный перечень компонентов и рассчитан на максимально длительный жизненный цикл. В колодках используется фрикционный материал, который содержит менее 0,5% меди. Улучшенные характеристики колодок достигаются за счет использования технологии NRS и Nu-Lok – о них мы еще поговорим ниже.



В премиум-колодках используют фрикционную смесь, которая состоит из десятков компонентов. Такие колодки надежнее, но дороже.



Премиум-сегмент колодок Valeo.

Отличие второе.

Коэффициент трения

Коэффициент трения между тормозной колодкой и диском зависит от силы нажатия на педаль тормоза, скорости движения и давления колодки на тормозной диск. При нагреве коэффициент трения должен сохранять стабильность, но так бывает не всегда, например, дешевые колодки при повышении температуры до 500 градусов теряют способность эффективного торможения.

Коэффициент трения для обычного автомобиля находится в пределах 0,35–0,45%. Низкий коэффициент, при котором фрикционная накладка плохо прилегает к диску, а колодка теряет эффективность, – 0,2%. Колодки, разработанные Valeo, имеют коэффициент трения выше 0,45%. Для водителя это значит, что автомобиль будет тормозить быстро, и не нужно чересчур сильно давить на педаль, даже если колодки разогрелись до температуры 400 градусов.

Отличие третье. Долговечность

Премиум-сегмент колодок от Valeo представлен колодками Valeo Premium. Здесь применяется технология Nucap Retention System (NRS). NRS обеспечивает надежное механическое соединение колодки с опорной пластиной и повышенный жизненный цикл, даже при экстремальных способах езды. С помощью технологии NRS исключается потеря фрикционного материала даже в самых экстремальных условиях езды, например, с уклона или на гоночном старте.



Внешний вид крепления фрикционной накладки, созданной по технологии NRS.

Отличие четвертое. Шумоподавление

Скрип – появляется в результате трения фрикционной накладки о диск, который является главным резонатором. Уровень шума зависит от жесткости фрикционного материала или неправильной установки. Для повышения износостойкости и уменьшения шумности в колодках премиум-сегмента от Valeo применяют технологию Nu-Lok – используется специальный материал и особая система зацепа пластины, которая позволяет бороться со звуком, возникающим из-за вибрации.

Результаты тестов антишумовых пластин показали, что Nu-Lok эффективнее традиционных технологий в пять раз.

В бюджетных вариантах колодок на деталях, влияющих на возникновение скрипа, обычно экономят. Противоскрипную технологию чаще используют в премиум-компонентах.



Пластина Nu-Lok позволяет уменьшить шумы тормозов до минимума.

Отличие пятое. Чистота

Многие производители из-за экономии заменяют медь сталью. В результате «металлическая шерсть» большинства бюджетных тормозных колодок в буквальном смысле пылит чернотой. Такие колодки не только негативно влияют на окружающую среду, но и быстрее изнашиваются. Кроме того, пыль же оседает на колесных дисках, стойках и суппорте. Более дорогие колодки не размазывают фрикционный материал по рабочей поверхности, откуда он потом пылью оседает на колесных дисках и стойках.



Премиум-колодки отличаются дополнительной закалкой и быстрым выходом на рабочие параметры. Колодки, которые поступают в розничную продажу, имеют более простой состав фрикционной смеси и не «прожигаются». Принято считать, что в процессе работы фрикционный материал пропечется сам. Так производители экономят на энергозатратах.

Дорогие колодки не пачкают диск.

Отличие шестое. Устойчивость к износу

Дорогие тормозные колодки премиум-типа выдерживают большие нагрузки и служат дольше.

Колодки стандартной категории изготавливаются с упрощенным составом фрикционного материала – они стоят дешевле, но не предназначены для экстремальных нагрузок.

Базовая комплектация фрикционной смеси здесь неизменна, поэтому такие тормоза тоже надежны, но если вы любитель поездок на дальние расстояния или любите полихачить – такие колодки не для вас.

Доска почета «ШАТЕ-М ПЛЮС»



**Дойников
Сергей Леонидович**



г. Минск



Должность

Начальник управления



Подразделение

Управление информационных систем и технологий



В компании

с 9 июня 2011 года

Начал свой путь с должности программиста, руководил сектором, затем – отделом разработки ПО. С 01.12.2015 возглавляет управление информационных систем и технологий. Выстроил и отладил процессы взаимодействия между ИТ-подразделениями компании. Является главным архитектором всех ИТ-систем предприятия (проектирует и развивает корпоративную ИТ-архитектуру, контролирует используемые в компании технологии и программные продукты, решает задачи по проектированию решений). В сферу его компетенции также входит подбор и развитие персонала в ИТ. В 2018 г. за заслуги перед компанией награжден почетным знаком второй степени.



**Цивинский
Александр
Владимирович**



г. Минск



Должность

Начальник отдела



Подразделение

Отдел развития собственного бренда Patron



В компании

с 18 июня 2007 года

Возглавил отдел в июне 2014 г. С его приходом ассортимент Patron был расширен на 5 100 наименований (с 18 400 до 23 500 артикулов). В настоящее время ежегодный прирост составляет не менее 6 000 наименований. При этом Александр прилагает максимум усилий к продвижению бренда на рынки как Беларуси, так и СНГ, талантливо проводя яркие, запоминающиеся семинары и «Круглые столы», участвуя в выставках, переговорах и других мероприятиях. В 2012 г. за заслуги перед компанией награжден почетным знаком второй степени, в 2016 г. удостоен почетного знака первой степени.



**Товстыка Александр
Александрович**



г. Минск



Должность

Кладовщик 3-го разряда



Подразделение

Склад



В компании

с 14 января 2013 года

Универсальный сотрудник. Безукоризненно выполняет свои прямые обязанности по сборке и отгрузке доставок на регионы в ночные смены, а в свободное от смен время выполняет и перевыполняет норму в качестве комплектовщика товаров, собирая 10 и более тысяч строк ежемесячно. Пользуется большим уважением у руководства склада и коллег за редкое трудолюбие, исключительную работоспособность и высокие человеческие качества.



**Ненахова Галина
Александровна**



г. Алматы



Должность

Заведующая подразделением



Подразделение

Отдел продаж



В компании

с 18 декабря 2015 года

Находилась у истоков создания ТОО «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Казахстане, принимала и продолжает принимать активное участие в становлении и развитии компании. За время своей работы показала себя целеустремленным, грамотным и ответственным специалистом. Под руководством Галины был сформирован отдел сервиса главного офиса в Нур-Султане. С 2016 по 2018 год привлекла на работу в компании и обучила 15 сотрудников отдела сервиса. Ее усилиями был организован транспортный отдел в Алматы, насчитывающий сегодня 12 автомобилей, обеспечивающих доставку по 6 маршрутам города.



**Горбунова Марина
Александровна**

г. Екатеринбург

Должность

Старший
бухгалтер-кассир

Подразделение

Бухгалтерия УОП

В компании

с 21 октября 2014 года

Отлично знает кассовую дисциплину, быстро освоила программу Microsoft Dynamics NAV. Осуществляет эффективный контроль за движением денежных средств в кассе предприятия. По линии бухгалтерии принимала активное участие в открытии обособленных подразделений компании в Перми и Казани. Четко контролирует соблюдение кассовой дисциплины водителями, оказывает неоценимую помощь менеджерам отдела продаж в устранении причин образования дебиторской задолженности у клиентов. Ответственный и требовательный руководитель, внимательная и заботливая коллега с хорошим чувством юмора.



**Дьяков Дмитрий
Александрович**

г. Екатеринбург

Должность

Руководитель
отдела продаж

Подразделение

Отдел продаж УОП

В компании

с 1 сентября 2014 года

Начал работу ведущим менеджером отдела продаж, с мая 2016 года возглавил это подразделение. За время руководства отделом:
- годовой объем отгрузок на вверенной территории показал рост в 196%;
- целевая клиентская база увеличилась практически в 3 раза;
- география продаж расширилась и простирается уже от Пензы до Красноярска (расстояние в 3000 км);
- штат отдела продаж вырос более чем в 2 раза, при этом создана четкая система расстановки сотрудников и их мотивации.
Открытый, отзывчивый и грамотный руководитель, прикладывает максимум усилий для повышения профессионального уровня своих сотрудников.



**Егорова Татьяна
Викторовна**

г. Подольск

Должность

Заместитель
руководителя сектора
сервисного
обслуживания клиентов

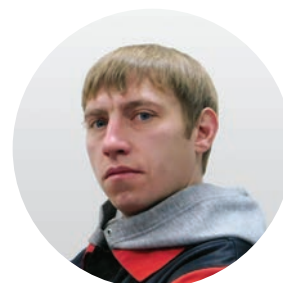
Подразделение

Сектор сервисного
обслуживания клиентов

В компании

с 1 июля 2013 года

Прекрасный специалист, способный решать проблемы любой сложности. Требовательна к себе, корректна и выдержана с коллегами. Под ее руководством отлажен механизм обработки кросс-доков между филиалами холдинга. В настоящий момент команда Татьяны успешно справляется с подготовкой первичной документации для более чем 140 маршрутов. Благодаря работе, проделанной Татьяной, четко обрабатываются заказы ВИП-клиентов, поступление которых за эти годы заметно увеличилось и составляет более 300 в день.



**Иванов Сергей
Петрович**

г. Подольск

Должность

Оператор
механизированных
и автоматизированных
складов

Подразделение

Склад

В компании

17 ноября 2014 года

Отличается способностью принимать ответственные решения, компетентно и оперативно решает поставленные задачи, проявляет полезную для производственного процесса инициативу. Демонстрирует лидерские качества и при этом корректный и внимательный в общении с коллегами, пользуется большим уважением в коллективе. Обеспечивает в рабочую смену отгрузку товара по 20 маршрутам, в каждом из которых от 20 до 50 заказов. Общий вес обрабатываемого Сергеем товара достигает двух тонн. В среднем обеспечивает формирование около 500 заказов в смену.

Лучше гор могут быть только горы

Сотрудники «ШАТЕ-М ПЛЮС» не только первоклассные специалисты, но и яркие личности с интересными увлечениями и хобби. Хотим поделиться с вами историей сотрудника компании Владимира Пискуновича о восхождении на гору Надежда, Архыз.

Восхождение на гору – непростой и увлекательный процесс, требующий особой подготовки и знаний. Владимир не новичок в этом вопросе, поэтому готовился основательно.

Сборы рюкзака – один из самых важных моментов при подготовке к горному путешествию. Продукты, одежда, палатки, спальники и многое другое заставили весить каждый рюкзак более 21 килограмма.



Рано утром Владимир с друзьями отправились из поселка Ахтырский в Архыз, который находится в Карачаево-Черкесской Республике. Горный район расположен на Западном Кавказе между отрогами Главного хребта. Архыз находится на левом берегу Большого Зеленчука на высоте 1470 метров над уровнем моря.

Высоты хребта Абишира-Ахуба, закрывающие Архыз от

холодных ветров, делают климат мягким и благоприятным. Зима, многоснежная и мягкая, длится четыре месяца. Лето нежаркое, без духоты благодаря свежему горному воздуху. Осень – сухая и яркая.

Добравшись до Архыза, путешественники оставили машины на поляне Таулу и пошли к реке София. Группа Владимира перешла реку и отправилась к Софийским

озерам, расположенным на высоте 2830 метров. Самое высокое из них – Северное, южнее расположено Большое озеро – в диаметре около 300 метров, окруженное скалами Кель-Баши, и самое глубокое – по слухам, его глубина составляет 17 метров. Вода в Большом озере лазурно-голубого цвета. Восточнее лежит Нижнее озеро.





Архыз считается краем озер, Софийские озера особенно красивы: они настолько чисты и прозрачны, что в ясную погоду в них отражаются горы и синее небо. К Софийским озерам группа шла около 5 часов, периодически останавливаясь, чтобы отдохнуть, полюбоваться красивыми видами и запечатлеть все на фотографиях.

Достигнув точки назначения, путешественники разбили лагерь.

В тот вечер группа Владимира из 6 человек оказалась на привале одна.



Переодевшись в сухую одежду и поужинав, все легли спать, ведь был проделан длинный путь с тяжелыми рюкзаками за спинами.

На второй день путешествия команда держала путь к Песчаным ночевкам. Владимир с друзьями добрались до подножья горы Надежда и разбили там лагерь. Поскольку территория открытая, дул порывистый ветер, и палатки приходилось усердно укреплять камнями. Спали плохо, ведь человеку, давно не находившемуся на такой высоте, непривычно, и организму нужно акклиматизироваться.

На третий день ранним утром друзья начали подъем на гору Надежда, собрав штурмовые рюкзаки с самым необходимым.

Высота, которую им предстояло преодолеть, – 3349 метров. В пути группа столкнулась с камнепадом, приходилось укрываться от ударов и крепко держаться, так как ноги сильно скользили.

Но, преодолев все трудности, к 12 часам дня Владимир и его команда были уже на вершине горы. Через 3 часа ребята спустились к Песчаным ночевкам, собрали вещи и двинулись в обратный путь. Шли не спеша и любовались красотами: водопадами и ущельем Ак-Айры, «альпийскими» лугами Архыза.

Вечером путешественники вышли к дороге, раскинули у реки лагерь и проводили последний в этом приключении горный закат, завершающий увлекательное путешествие.

Программа лояльности **Patron**



Покупай любой артикул Patron и зарабатывай призовые баллы!

Программа лояльности Patron является маркетинговым инструментом компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и нацелена на стимулирование продаж стратегических групп и товаров путем повышения лояльности партнеров компании.

Каждый месяц новая фокусная группа с возможностью заработать еще больше призовых баллов!



ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ:

1. Широкий перечень призов.
2. Возможность контроля накопления и обмена накопленных баллов на призы в личном кабинете участника.
3. Автоматическое накопление баллов в соответствии с размещенными заказами.

Участие в программе лояльности:

– Участником программы лояльности может стать любой партнер компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Республике Беларусь или в Российской Федерации, имеющий действующий договор с компанией.

Регистрация участников:

- Стать участником программы лояльности можно в любой момент ее действия.
- Необходимо ознакомиться с условиями программы в личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».
- Необходимо пройти регистрацию и подтвердить свое участие в личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Как работает программа:

- Информация об актуальных акциях размещена на сайте patron.ru, а также на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС» shate-m.by, shate-m.ru.
- Покупая акционные товары, вы получаете призовые баллы в соответствии с условиями акции.
- Призовые баллы накапливаются в вашем личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».
- Накопленные баллы вы можете потратить в любой момент на призы из каталога программы лояльности.

Встреча дилеров бренда **Patron**

8 февраля 2019 года состоялась встреча значимых участников дилерской сети Patron. Событие состояло из деловой и развлекательной частей.

На презентации в уютном ресторане за вкусным обедом обсуждались важные вопросы текущего и будущего сотрудничества.

Планы на 2019 год, конкурентная среда, контрактные условия, логистика – вот лишь неполный перечень тем, которые были затронуты.

Мероприятие проходило в дружеской и теплой атмосфере, ведь Patron позиционирует сотрудничество с партнерами как крепкую дружбу. Всем участникам было уделено время на индивидуальное обсуждение различных вопросов.

Эта встреча имеет особую значимость. Каждый дилер был услышан и имел возможность обсудить лично с представителями бренда все волнующие темы, пожать руку в знак взаимопонимания и плодотворной совместной работы.

После деловой части мероприятия гости были приглашены в боулинг для неформального общения и получения еще больших положительных эмоций. Ведь бренд Patron с особым трепетом и вниманием относится к своим партнерам.

Присоединяясь к нашей команде дилеров, Вы становитесь частью большой успешной и дружной семьи.

**PATRON –
ПОБЕЖДАЕМ
ВМЕСТЕ!**



Ремкомплекты тормозных колодок **Patron**



В апреле 2018 года в линейке Patron появилась новая товарная группа – ремкомплекты тормозных колодок. Ассортимент составил 600 наименований как для дисковых тормозных колодок, так и для барабанных.

Ремкомплект – небольшая, но важная деталь тормозной системы.



Произведены комплекты в Нидерландах.



Артикульное обозначение для ремкомплектов барабанных тормозных колодок – PSRKO*** (* – цифровой символ), для ремкомплектов дисковых тормозных колодок – PSRK1***. Каждому артикулу соответствуют возможные оригинальные номера и фото.

При замене дисковых или барабанных тормозных колодок нельзя оставлять без внимания ремкомплекты, хотя зачастую данным деталям крепежа не уделяют должного внимания. Однако они играют весьма важную роль в функциональности тормозной системы и обеспечении безопасности автомобиля.

Виды ремкомплектов тормозной системы Patron:

- прилегающие (направляющие) скобы;
- подвижные шпильки, защитные пыльники и болты тормозного суппорта;
- стопорные шпильки и противозумные скобы;
- пружинки.

Жесткость этих металлических деталей ослабевает со временем: в течение одного-двух лет жесткость скоб уменьшается как минимум на 50%.

Ремкомплекты Patron для дисковых тормозных колодок

Направляющие скобы колодок обеспечивают правильное положение в суппорте. Правильная жесткость этих скоб помогает предотвратить шум при торможении.

Направляющие шпильки направляют корпус суппорта, делая возможным равномерный контакт с обеими колодками. Также они обеспечивают правильное положение суппорта относительно диска.

Фиксирующие болты суппорта удерживают его корпус относительно направляющих шпилек.

Уплотнения поршней

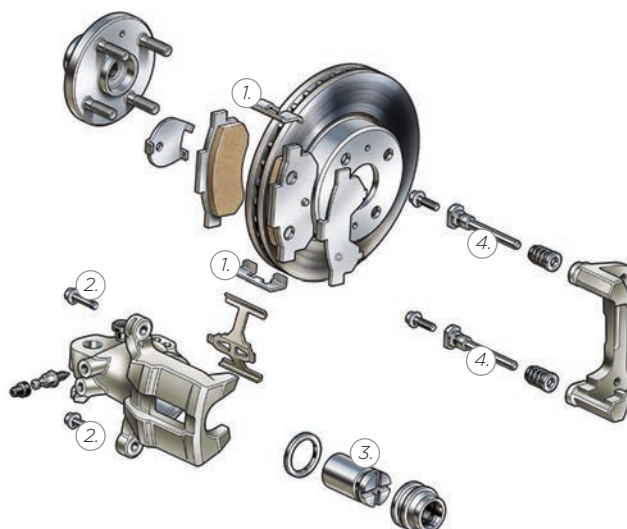
Пыльники защищают поршни от грязи и воды.

Гидравлические уплотнения в суппорте выполняют две функции – предотвращают течи тормозной жидкости и действуют как возвратный механизм для поршня.

Стопорные шпильки и противозумные скобы

Шпильки удерживают колодки в корпусе суппорта, при этом обеспечивая подвижность колодок.

Противозумные скобы оказывают давление на колодки, чтобы удерживать их в корпусе суппорта.



- 1. Направляющие скобы.
- 2. Фиксирующие болты суппортов.
- 3. Уплотнения поршней.
- 4. Направляющие шпильки + защитные пыльники.

Ремкомплекты Patron для барабанных тормозных колодок

Жесткость этих металлических деталей ослабевает со временем: в течение одного-двух лет жесткость пружинок уменьшается как минимум на 30%.

Стопорные шпильки, пружинки и скобы

Скобы удерживают барабанные колодки относительно опорной плиты. Они помогают обеспечивать правильное расположение колодок.

Натяжные пружины барабанных колодок действуют как возвратный механизм, когда колодки не задействованы.

Пружинки компенсационного механизма удерживают механизм компенсации износа в правильном положении.



- 1. Стопорные шпильки, пружинки и скобы.
- 2. Натяжные пружины барабанных колодок.
- 3. Пружинка компенсационного механизма.

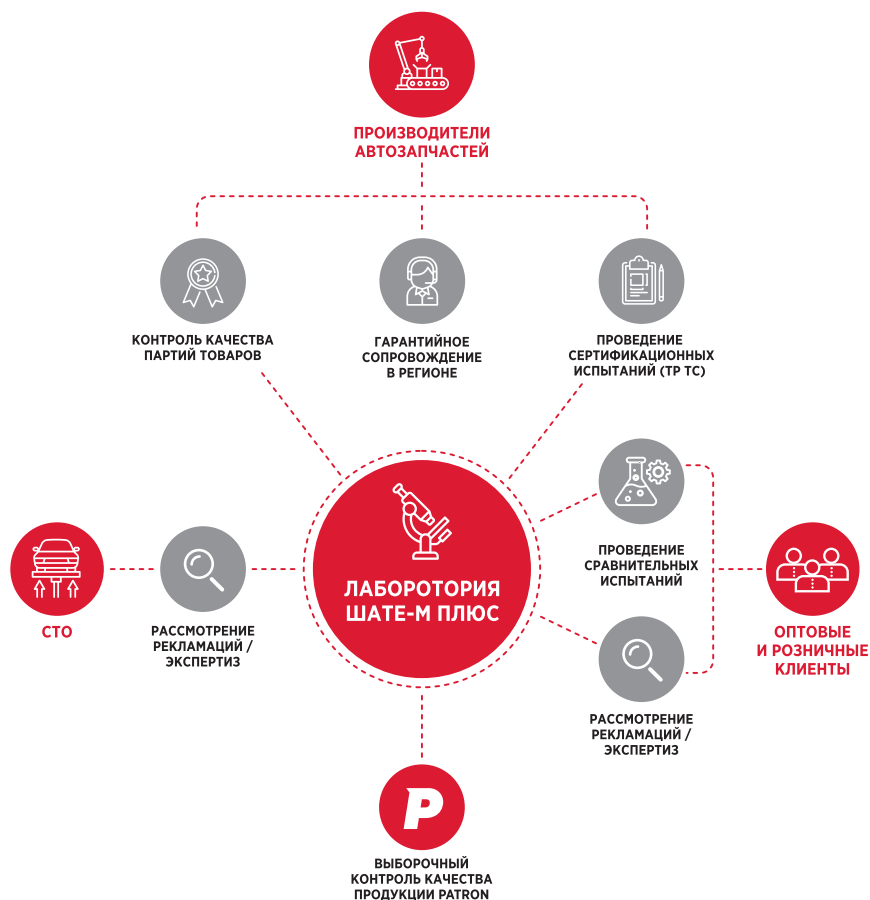
ПРЕИМУЩЕСТВА РЕМКОМПЛЕКТОВ ТОРМОЗНЫХ КОЛОДОК PATRON:

- 1. Обширный ассортимент.
- 2. Доступная цена.
- 3. Высокое качество.
- 4. Детализированное фото комплектов.

Испытательная лаборатория «ШАТЕ-М ПЛЮС»



- Удобство работы партнеров компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» – в случае возникновения спорной ситуации с розничным покупателем можно в срочном порядке протестировать деталь.
- Постоянный контроль уровня качества собственных брендов.
- Профессиональные и надежные заключения по результатам тестирования продукции/средств измерения/оборудования по запросу заказчика.
- Оказание услуг в качестве независимой лаборатории по экспертизе.
- Испытательная лаборатория позволит проводить сертификационные испытания на соответствие требований ТР ТС 018/2011 и выдавать протоколы испытаний для сертификации компонентов транспортных средств.
- Защита оптовых покупателей от недобросовестного поведения потребителей.



ЦЕНТАК

ДЕТАЛИ ДЛЯ ДВИГАТЕЛЕЙ

МОЩНОСТЬ
вашего двигателя



Загрузите в
Mac App Store

доступно в
Google Play

TecAlliance
Data Supplier



/yenmakofficial



/yenmak.com.tr



PRO

HIGH QUALITY &
HIGH PERFORMANCE

ENGINE OIL

- Сделано
в Японии



FIX



Масла разрабатываются и производятся на заводе Sankyo Yuka Kogyo K.K. Chiba, (Япония) в соответствии с международными стандартами API SN / ILSAC GF-5.

Используются высококачественная нефть и передовые технологии, за счет этого масла имеют большой ресурс, повышенные смазочные качества и заметно снижают расход топлива.

Маркировка масел соответствует международным стандартам API SN.



Соответствует
допуску API CF-4

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-КОНГРЕСС
ОТРАСЛИ АВТОЗАПЧАСТЕЙ
И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТОМОБИЛЕЙ

ШАТЕ-М ЭКСПО

Разделы выставки



Запасные части
для автомобиля



Смазочные
материалы



Спецжидкости
и автохимия



Оборудование
для автомобильных
сервисов и СТО

7-8 июня

2019

ЕКАТЕРИНБУРГ

ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНОЙ
ТОРГОВЛИ
ул. Куйбышева, 44Д

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



SHATE-EXPO.RU

“SHATE-M PLUS” is one of the fastest- growing companies in Russia!

Reputable media holding
“RosBusinessConsulting”
made a list of the
fastest-growing foreign
companies in Russia.



Brand	Legal entity	Headquarter
Elko	Alma	Latvia
Kastamonu	Kastamonu Integrated Wood Industry	Turkey
BelAZ	TH BelAZ	Belarus
Bosch	BSH Home Appliances» Germany	Germany
DowDuPont	Pioneer Hi-Bred Rus	USA
Glencore	Glencore Projects	Switzerland
Avito	KEH eCommerce	Sweden
Uniqlo	Uniqlo (Rus)	Japan
Sumitomo	Sumitec International	Japan
Burger King	Burger Rus	USA
Google	Google	USA
Komatsu	Komatsu CIS	Japan
SHATE-M PLUS	SHATE-M PLUS	Belarus
Isuzu	Isuzu Rus	Japan
Leroy Merlin	Leroy Merlin East	France

● Automotive

● E-commerce

● IT

● Wooding industry

● Military Industrial Sector
and Engineering

● Consumables, non-food

In the December edition of 2018, "RBK" magazine – a publication about new business heroes – published a big article dedicated to 50 fastest-growing companies in Russia.

A separate rating is dedicated to the companies with foreign assets, which are developing most actively in the territory of Russia. "SHATE-M PLUS" ranked among TOP-15 companies that qualify to these requirements. This is a resounding success of "SHATE-M PLUS", who has been steadily growing several years in a row. Being next to the largest world organizations on the list confirms that the chosen strategy, values and principles of business relations are correct.

All companies listed in the RBK rating qualify to several criteria.

Company's business activities should be clear and transparent, there should be enough information about the company in the open resources.

Financial companies, state-owned holdings and their subsidiaries as well as the companies where biggest shareholders are the state-controlled structures are not included into selection.

For this rating preparation, the focus was made on the consolidated reports of the head company that includes the financial data of the head company as well as its subsidiary enterprises.

For this rating calculation, the focus was made on IRFS and US GAAP, if these were missing, then Russian Accounting Standards (RSBU) were applied.

"RosBusinessConsulting" is a leading Russian company who works in the field of mass media and information technologies.

Company mission is to provide the audience with the actual business information, services and convenient platforms to exchange experience and knowledge, that helps to make decisions in terms of career and business.

SHATE-M PLUS - TEAM THAT BRINGS SUCCESS!

Growth % 2014-2015 / 2015-2016 / 2016-2017	Overall	Revenue mln Rub				Average annual revenue growth (2014-2016), %
		2014	2015	2016	2017	
173 / 127 / 78	100,3	4112	11214	25484	45271	52
267 / 52 / 29	75,0	1675	6154	9366	12052	52
109 / 35 / 74	72,6	8152	17042	22 975	40084	40
26 / 26 / 25	71,9	8005	10118	30964	38765	42
64 / 116 / 92	68,9	1003	1645	3554	6822	41
131 / 22 / 100	64,6	1331	3069	3756	7503	34
56 / 75 / 32	57,6	4282	6662	11656	15431	26
77 / 73 / 27	55,6	2084	3683	6372	8083	36
33 / 53 / 50	54,8	6572	8759	13436	20149	31
35 / 47 / 38	53,6	10356	13956	20559	28399	31
26 / 32 / 51	53,4	18014	22747	29917	45220	27
21 / 46 / 35	52,1	19776	23970	34970	47211	29
97 / 44 / 22	51,8	2071	4075	5852	7113	30
58 / 20 / 62	51,77	3680	5800	6982	11340	26
22 / 24 / 20	50,2	124284	151994	188268	226687	25

● Retails

● Agricultural & food sectors

● Restaurant/catering business

SHATE-M EXP

International fair of auto components

Significant even for the field of auto parts will be held in the beginning of summer. First international exhibition of auto parts and service equipment "SHATE-M Expo 2019" will take place in the Ural region.

This exhibition will introduce spare parts for passenger cars and light commercial vehicles, lubricants, special fluids and car care products as well as equipment for car service centers and workshops.

Leading world manufacturers of spare parts will gather in Ekaterinburg to introduce the new products as well as the current range and solutions for the aftermarket. Visitors of exhibition and congress will expect for two days of business and informative programs, which will be filled with useful and relevant information. It will be a real benchmark project that will get the key suppliers of auto components together with the professionals of spare parts sales.

"SHATE-M Expo" fair will become the logical continuation of the company's business who is trying to become a reliable link between the world manufacturers of spare parts, dealers and end consumers, at the same time forming the unique culture of sales, service and high-quality final products to satisfy the demands of all market segments.

Come and take part in "SHATE-M Expo"!



**June 7-8, 2019,
Ekaterinburg,
Centre of International Trade,
44D Kuybysheva St.**

**Details at
www.shate-expo.ru**



World Trade Center



A collection of automotive air conditioning components. The items include a large black condenser with a fan, a smaller evaporator, a compressor unit, a circular fan, a white plastic blower motor, and various hoses and fittings. The components are arranged on a white background.



Управляя совершенством

www.ava-cooling.com

Coming forward to Ice Hockey World Championship 2019



**Ice Hockey World
Championship 2019
is the 83d ice hockey
championship that
will take place soon in
Bratislava and Košice.**

The decision about Slovakia as the host country for ice hockey championship 2019 was made on the IIFH Congress on 15.05.2015. The Switzerland was the rival of Slovakia to be the host country. Finally, the Switzerland cancel the request before the final votes and will host the tournament in 2020.

Slovakia have already hosted world championship in 2011, and the cities were the same: Bratislava and Košice. At that time the winner of the tournament was the team of Finland.

Comparing with the championship 2018, the dates of the championship have been shifted: last year it was run from 4 till 20 of May, this time the period is from 10 till 26 of May.

The main sport complex for championship 2019 will be Slovnafit Arena. It is one of the oldest sport Arenas in Slovakia. The complex was

opened in 1940 and till the present time it was under reconstruction for many time. The last reconstruction allowed to increase the Arena capacity almost till 14 000 seats. In Košice the matches will be run on home club area "Košice" - "Steel-Arena".

16 national hockey teams will participate in world championship 2019 - 14 teams that saved the places in the Highest Division under 2018 results and 2 teams that went from Division I (the Great Britain and Italy).

For the first time within 25 years, the team of the Great Britain will play in elite division of ice hockey championship 2019. Under the results of group A Division I tournament in 2018 the Great Britain team have taken the first place with 1 scores which allowed them to play in elite division. The last play of Great Britain team in the elite division was in 1994.





Steel-Arena



Slovnaft Arena

The team of the final games in the world championship 2018 – Sweden and Switzerland – turned out to be in one group with Russia in 2019 tournament. The rivals of the Russian will be the Czech Republic, Austria, Norway, Latvia and Italy.

Totally there will be 64 matches in the tournament. The games of the group stage of the championship will be held each day from 10 till 21 of May, quarterfinals – on 23 of May, semifinals – on 25 of May, bronze and finals – on 26 of May 2019.

The private brand Patron, starting from 2019, is the Official Sponsor of Ice Hockey Championship, so the beginning of each new tournament the Shate-M Plus team and partners look forward to. In 2019 as the tradition the brand logo will be placed on ice ring boards and on outfit of the Russian team that Patron supports as well. Moreover, within the championship on Arenas and popular TV channels video spot of the brand will be on air.

PATRON

WINNING TOGETHER!

Trip to Spain with DOLZ



In October 2018, the DOLZ Company received guests from "SHATE-M PLUS", both employees and regular partners of the company. The purpose of the trip was to introduce the new DOLZ water pumps factory to the participants and

to demonstrate the impeccable quality of the supplier's products. It was a very interesting team of participants: part of them came from Belarus – the home country of "SHATE-M PLUS", part of them came from various regions of Russia – from the Ural region to Moscow.

Spare parts market professionals know that water pumps are made in Europe mainly in the south: in such countries as Italy and Spain. DOLZ is one of the leaders in the production and supply of automotive water pumps to the aftermarket.

The company was founded in 1934 by the Dolz family and is currently a 100% family owned business. The founders of the company always try to take maximum participation in the development of their creation. Currently, the DOLZ plant, with a production area of 50 000 square meters, has about 600 employees. DOLZ has a complete cycle production: from aluminium casting to the final assembly and packaging of products. The company offers the widest range: more than 750 items for passenger cars, about 300 items for trucks and some range for special vehicles.

So, the «SHATE-M PLUS» group arrived at Barcelona Airport, where one of the most experienced DOLZ member Irina Egorova, who has

been working in the auto parts market for many years, met the participants of the trip. Together with Irina, the participants went to the small town of Benicassim, to get some rest after the road and to meet the owner of the DOLZ Company at dinner. Members of the group were pleasantly surprised by the personal presence of the company's president, Jesús Dolz, at the dinner, and the new commercial director, Andrea Taverna. In a relaxed atmosphere, the guests were able to discuss the main market trends, interesting development issues and features of the business structure with the representatives of DOLZ.

The next day, the most interesting part of the trip was prepared for the group – a visit to

the main plant of the company that manufactures water pumps. The DOLZ plant, a totally new enterprise built to increase production capacity and automation level, is located 75 kilometres from Valencia, in the city of Castellón de la Plana.

A presentation of the company was given to the guests, where DOLZ representatives introduced the company history, from which it became clear that family values and care for employees would always take a very important place. Then, the partners saw all the stages of the production of automotive water pumps and were convinced of DOLZ serious approach to the production process.

The plant has its own laboratory and design office, where the company conducts a full cycle of



tests before producing any item, based on which it eliminates the vehicle manufacturer possible shortcomings in the water pump design, which allows to achieve the highest quality of finished products. Next, the group visited a foundry workshop, where bodies of the pumps are cast; there they saw a fairly compact modern equipment, which however allows producing products in large volumes in a short time. The DOLZ plant operates almost around the clock to meet

the needs of customers around the world. After the casting, bodies of pumps go through machining – to give them the perfect shape. After machining bodies get to the assembly workshop, where the process of assembling a water pump is almost all automated, and people are mainly required to monitor the operation of the equipment. In the workshop, the body is assembled with a bearing, oils seal, and impeller. The assembly process is controlled by automatic

equipment and engineering stuff, so the possibility of a production defect is reduced to a minimum. Pumps randomly pass a life cycle test in a testing laboratory. Tests are conducted in conditions similar to real operation. Pumps are tested for oil seal leakage, endurance of bearings, abnormal noises during operation.

After the assembly water pumps go to packaging and then to the finished products warehouse.



It worth mentioning that during the tour around the factory the “SHATE-M PLUS” team noticed that DOLZ produces water pumps not only under its own brand, but also against orders of other well-known European brands, which once again shows the confidence in the quality of the supplier’s products.

After the tour around the plant, guests were invited to visit the office of the company, where a united team, set up to achieve maximum results, is working. After such an exciting and detailed tour

for DOLZ partners, it was clear why the company is one of the leaders in the water pumps market.

A lunch on the Mediterranean coast was a pleasant addition to the trip program for the participants, during the dinner professionals in the auto parts market were able to ask technical questions in a relaxed atmosphere. The management of DOLZ was happy to comment on all the requested points.

The wonderful trip to DOLZ’s homeland ended with a tour around Barcelona, where guests had a

pleasant opportunity to see the capital of Catalonia. The guide introduced the history of the city and the outstanding people who lived here. The group saw the great creations of Gaudi – houses that he constructed, as well as the unfinished temple. Participants of the trip left Barcelona with vivid memories of Spain as a country and of the wonderful DOLZ Company – one of the leaders in the production of automotive pumps.



The 2018 IIHF Ice Hockey World Championship in figures

1. TV audience

1 237,69
million viewers

2. TV broadcasting

8.148:38
h:mm

Russia
471,95
(1st place)



Russia
564:05
(2nd place)



Belarus
28,29
(11th place)



Belarus
214:58
(12th place)



Kazakhstan
1,40
(26th place)



Kazakhstan
28:43
(39th place)



3.

**Presence of
Patron and
SHATE-M PLUS
in shot**



1 691 819
times got into
the shot



1205 hours
on camera



14,8%
out of the total
broadcast



2,6 seconds
average presence
in shot



Total amount of social media posting

238 567

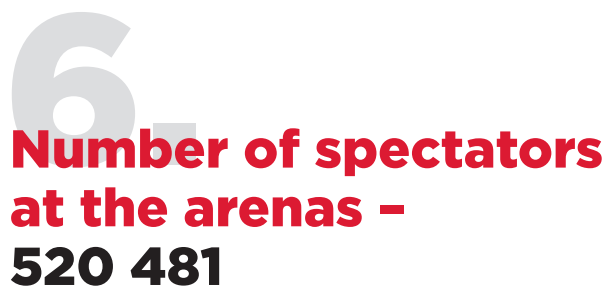
Total social media reach

3 198 512 171

Percent of total outreach

5,2%

* broadcasting the Championship

**Russia****6****Belarus****10****Kazakhstan****5**the games **with the Russian team** playing -**76 410**the games **with the Belarusian team** playing -**47 081**

(on the Russian national team's uniform)

07:14

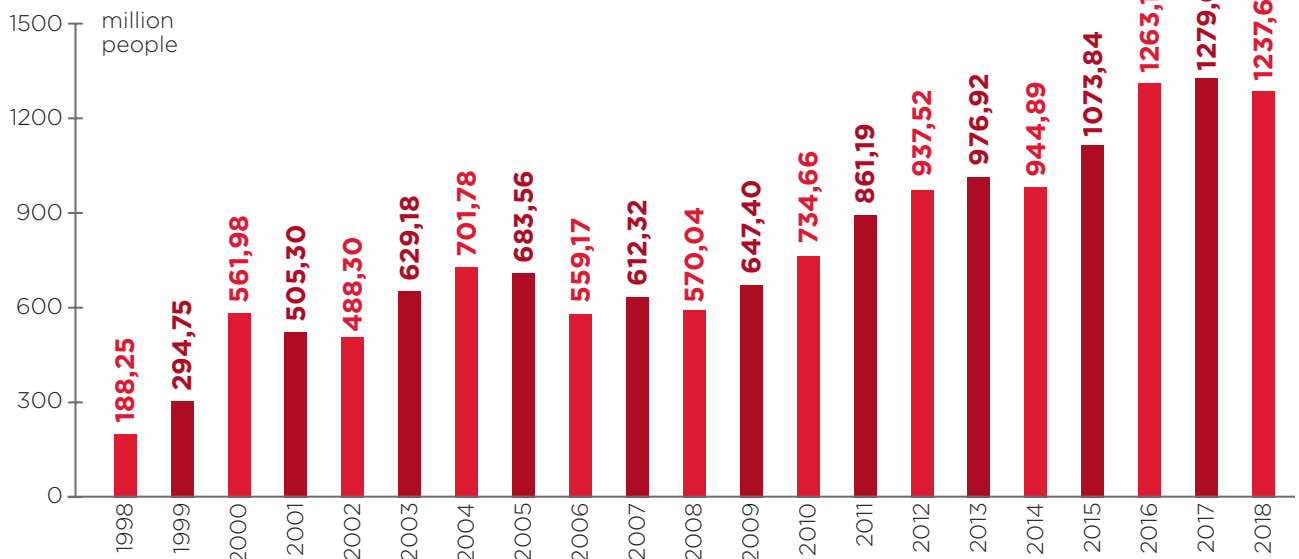
mm:ss

**08:53**

mm:ss

9

TV audience growth arranged by years



10

The most popular games*

* With the largest number of spectators at the game

12 490
spectators

 **3:2** 
Sweden - Latvia
17.05.18

 **6:0** 
Sweden - The USA
19.05.18

 **3:2** 
Sweden - Switzerland
20.05.18



With **the Russian team**
playing

12 490

 **1:3** 
Россия-Belarus
15.05.18

With **the Belarusian team**
playing

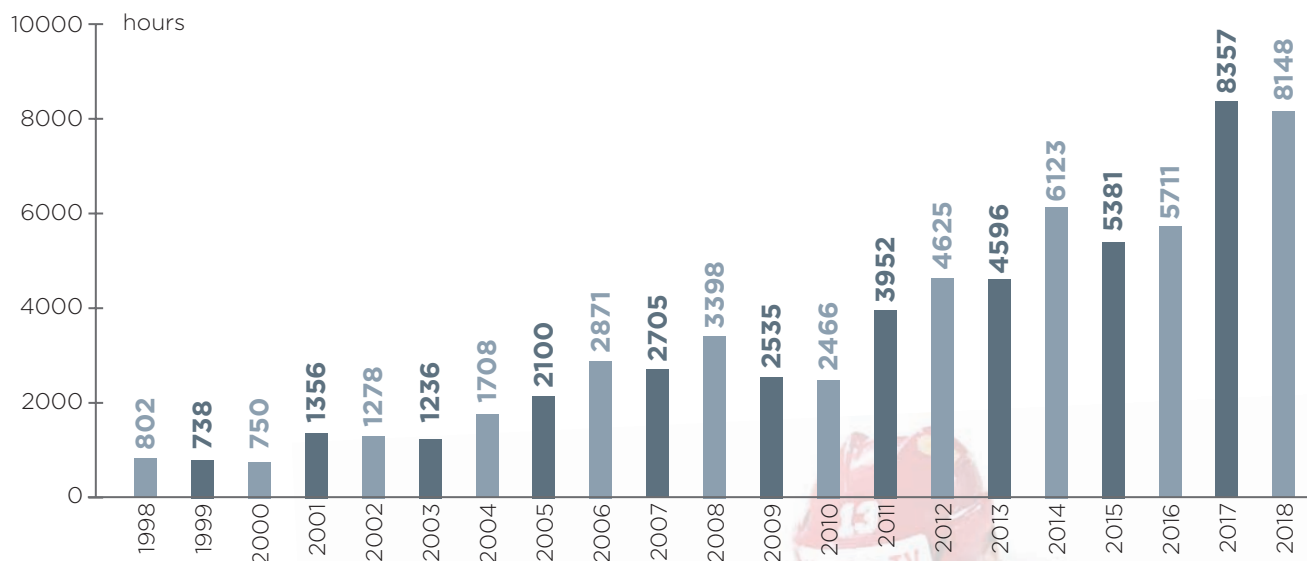
10 884

 **5:0** 
Sweden - Belarus
04.05.18



11.

Growth of viewing time arranged by years



12.

The brand's advertising evaluation*

122 970 570

USD

*Оценка рекламного эквивалента стоимости публикаций

13.

Results



2018
ICE HOCKEY
WORLD
CHAMPIONSHIP
DENMARK
 Copenhagen - Herning



1st place
 Switzerland



6th place
 Russia



2nd place
 Switzerland



15th place
 Belarus



3rd place
 The USA

Patron MXGP Russia – the Russian stage of the Motocross World Championship – 2019

The 2019 Motocross World Championship is the highest series of cross-country motorcycle competitions held by the International Motorcycling Federation (FIM). Patron brand is the title sponsor of the Russian stage of the competition.



Currently, the championship is held in two classes: MX1 and MX2. The series consists of 18-20 stages, two races at each stage. The duration of each race is 30 minutes plus two laps.

The first Motocross World Championship was held in 1957 for motorcycles with the engine capacity of 500 cc. From 1962, competitions were held for 250 cc motorcycles and from 1975 in 125 cc class as well. From 1952 to 1956, the main competition was the European Championship.

In 2002, FIM changed its requirements for the engines used, following both the development of technologies in the engine industry and environmental requirements, according to which four-stroke engines considered more environmentally friendly. The MX1 became the premier class, in which motorcycles with two-stroke engines up to 250 cc and four-stroke engines up to 450 cc could take part. The MX2 class is for two-stroke 125 cc engines and four-stroke 250 cc engines, the former 500 cc class became the open MX3 class for two-stroke 500 cc and four-stroke 650 cc engines.

In 2019, the Motocross World Championship will consist of

20 stages. The competition will start in Argentina and end in the Netherlands, going almost around the world. One of the stages will be held in Russia.

Patron auto parts brand will title sponsor the Russian stage, which will be held on June 9 in the Tuapse district of the Krasnodar Krai near the Russian national children's centre «Orlyonok». Information about the Patron brand will be posted on the racetrack, starting gates as well as in advertising and information materials. Integration

into a motor sporting event will strengthen the position of the Patron brand among the target audience and increase brand awareness.

PATRON

WINNING TOGETHER

2019 RACE CALENDAR 20 EVENTS ACROSS 17 DIFFERENT COUNTRIES

FIM MXGP / MX2 MOTOCROSS WORLD CHAMPIONSHIP 2019 CALENDAR

DATE	GRAND PRIX	VENUE	SUPPORT CLASSES
3 March	PATAGONIA ARGENTINA	Neuquen	
24 March	GREAT BRITAIN	Matterley Basin	EMX250 & EMX 2t
31 March	THE NETHERLANDS	Valkeuswaard	EMX125 & Women
7 April	TRENTINO (I)	Pietramurata	EMX125 & EMX250
1 May	CHINA	Shanghai	
12 May	LOMBARDIA (I)	Mantova	EMX125 & EMX 2t
19 May	PORTUGAL	Agueda	EMX 2t & Women
26 May	FRANCE	St Jean d'Angely	EMX125 & EMX250
9 June	RUSSIA	Orlyonok	EMX250 & EMX 2t
16 June	LATVIA	Kegums	EMX250 & EMX 2t
23 June	GERMANY	Teutschenthal	EMX125 & EMX250
7 July	INDONESIA	Palembang	
14 July	ASIA (INDONESIA)	Semarang	
28 July	CZECH REPUBLIC	Loket	EMX65, EMX85, & Women
4 August	BELGIUM	Lommel	EMX125 & EMX250
18 August	ITALY	Imola	EMX 2t & Women
25 August	SWEDEN	Uddevalla	EMX125 & EMX250
8 September	TURKEY	Afyonkarahisar	EMX 2t & Women
22 September	HONG KONG	Hong Kong	
29 September	MONSTER ENERGY FIM MOTOCROSS OF NATIONS - THE NETHERLANDS	Assen	

FIM MXGP RUSSIA

