

№ 32 | ОСЕНЬ 2024

#КАНАВТО family

Мария
КОРОТЧЕНКО

В МОЕЙ СЕМЬЕ
ЕСТЬ ОСНОВНОЙ
ПОСЫЛ — ЖИТЬ
И РАБОТАТЬ
НАДО
ПО СОВЕСТИ

ПЕРЕГОВОРЩИК
ОТ БОГА
ЛИДЕРОВ
РЫНКА

ПОЧЕМУ
МЫ БОИМСЯ
ПЛАНИРОВАНИЯ
И КАК
СДЕЛАТЬ
ЕГО СВОИМ
ЛУЧШИМ
ДРУГОМ?

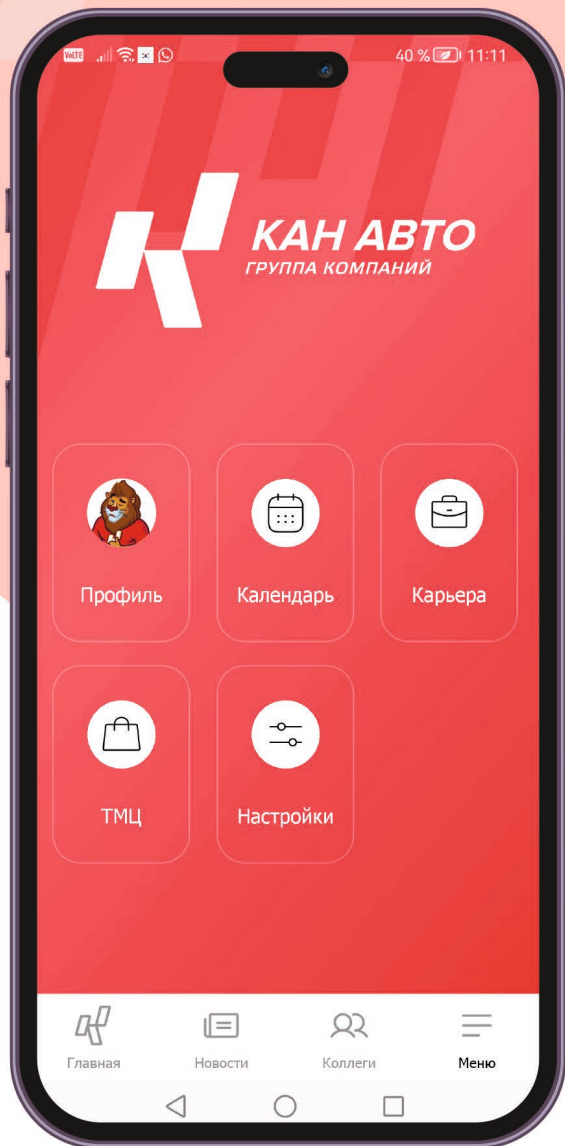
ВСТРЕЧАЕМ
ХОЛОДА
ВО ВСЕОРУЖИИ.

ИНТЕРВЬЮ
СО СТИЛИСТОМ
И ДИЗАЙНЕРОМ
ИНТЕРЬЕРОВ

№32

ТЕПЕРЬ ЕЩЕ УДОБНЕЕ

Апгрейд мобильного приложения
КАНАВТОfamily





Осень вступает в свои права, а мы приглашаем вас на страницы нашего нового выпуска журнала #КАНАВТОfamily.

Как правило, вступительное слово — это доброе и заряжающее приветствие новому сезону и выпуску, но на правах главного редактора скажу честно, что осень я не люблю и подольше хотела бы продлить яркое послевкусие лета. Поэтому обратите внимание на нашу яркую персону с обложки, которая невероятно восхищает меня, и я уверена, она вдохновит и вас. Вице-президент по финансам Мария Александровна Коротченко — настоящий профессионал и просто удивительная женщина. Прочитайте ее историю, чтобы узнать секрет женского счастья и баланса в жизни и просто зарядиться позитивом.

А вот кому точно все равно на время года, так это нашей компании — она бьет все рекорды и идет вперед, не обращая внимания на сезонность. Продажи ГК «КАН АВТО» за май-июль выросли почти на 50%, а

количество корпоративных продаж новых автомобилей выросло почти на 80% по сравнению с аналогичными периодом прошлого года. А еще теперь в портфеле «КАН АВТО» появились такие бренды, как Belgee, Seres Aito и Xcite.

Сколько бы лет нам не было, осень всегда будет ассоциироваться у нас с новым этапом, получением знаний и теплыми встречами с друзьями. А декабрь приносит с собой особую атмосферу уюта и сплочения, а еще настраивает на плодотворную работу и подведение итогов перед новым годом. 2024 год мы посвятили обучению и постоянному развитию в компании. Свои тренинги для сотрудников уже успели провести такие топы рынка, как Татьяна Речкунова, Радислав Гандапас, Владимир Соловьев, Константин Борисов, Сергей Дерябин и Сергей Озеров. Давайте вспомним как это было. Также свой РецептNew идеального комбо на холодное время нам по секрету передали стражи ваших стильных образов и интерьеров, а мы с радостью поделимся им и с вами.

А еще поговорим о многом другом: о путешествии по знаковым местам Татарстана и главных автоновинках, о победах и достижениях наших коллег и актуальных возможностях в компании, вспомним как весело и солнечно было летом и подведем промежуточные итоги.

Давайте узнаем, что же приготовил для нас новый сезон!

Приятного чтения!

Елизавета Салаева,
директор по PR
группы компаний «КАН АВТО»

Лицо с обложки
Мария Коротченко



ЧТО НОВОГО?

Карьерная лестница

6

Лидеры продаж

12

**Чери, Чери Леди:
лучший маркетолог
CHERY в России**

16

**Ильназ Зиннагуллин
в пятерке лучших
менеджеров по продажам
в России!**

17

**Вкусная
коллаборация от
RELAV FOOD & KAN AVTO**

18

#КАНАВТОДРУГ

20

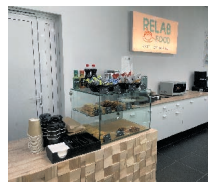
**Лучший технический
специалист GEELY В России**

22

SELF-MADE

**Мария Коротченко:
«В моей семье есть
основной посыл —
жить и работать
надо по совести»**

24



КАНЛИФЕ

Эффективные
лидеры 2024
Переговорщик
от Бога лидеров рынка

Разговоры за рулем

Поехали!
Автопутешествие
по историческим местам
Татарстана

Обзор рынка

ГОВОРИТЬ БУДУ Я:

Мобильные
приложения и сервисы
в автомобильной
отрасли: новые
возможности
для владельцев
и производителей

36

42

46

52

62



РАЗГОВОРЫ
ЗА РУЛЁМ



С чего начинается
успешная компания?

66

Почему мы боимся
планирования
и как сделать его
своим лучшим другом?

68

ЛикБез new

72

РЕЦЕПТЫ NEW!

Встречаем холода
во всеоружии.

76

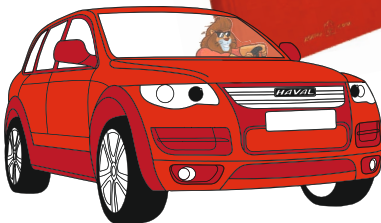
Интервью со стилистом
и дизайнером интерьеров

В ГОСТЯХ У ОСКАРА

83

В ОБЪЕКТИВЕ

88



Карьерная лестница

«Найдите свою особенность и создайте личный бренд. Живите им каждый день и развивайте его так, чтобы завоевать доверие. Дайте место для роста и своему бренду, и своей карьере».

Роджер Делвес, декан Ashridge программы, Hult International Business School.

Как часто вы слышали от своих коллег или партнеров об их победах на карьерном пути? Как правило, мы привыкли оставлять такие моменты для близких или вовсе не рассказывать об изменениях, и не важно, насколько масштабных. Хотя психологи подтверждают: чем больше мы отмечаем даже самые маленькие достижения, тем быстрее достигаем больших целей. Давайте же вместе порадуемся за наших коллег, которые стали на шаг ближе к своим главным свершениям.

АРТЕМ ЧИЖ

Руководитель автосалона HAVAL

Пришел в компанию в 2019 году на позицию менеджера отдела продаж в ДЦ KIA на Сибирском тракте. В 2021 году был назначен на позицию старшего менеджера. А через два года перешел на позицию РОП в ДЦ HAVAL СТ, где на данный момент являюсь генеральным директором. С самого первого дня в компании знал, что займу руководящую позицию. Это была цель, на пути к которой стояло много преград. Преодоление препятствий на пути к цели – это не просто испытание, а возможность для меня проявить свою силу, упорство и выдержку. Каждая трудность должна восприниматься как шанс для роста и



самосовершенствования. Главное — всегда помнить, что цель, к которой мы идем, всегда стоит тех усилий и времени, которые мы вкладываем в ее достижение.



ОЛЕСЯ ХАЙРОВА

Бренд-директор

Я работаю в автобизнесе с 2008 года, а в КАН АВТО с 2017. Начинала карьеру в ГК с должности руководителя по работе с ключевыми корпоративными Клиентами, через полтора года возглавила департамент по работе с корпоративными Клиентами. Он стал для меня полезной площадкой для знакомства со всей компанией, ее процессами и спецификой каждого ДЦ. В июне 2021 я стала генеральным директором ДЦ KIA, запускала и возглавляла ДЦ Changan, Naval Pro. В июле этого года меня назначили бренд-директором марок Changan и Chery. Я руководствуюсь всегда основными правилами — быть справедливой, слушать и слышать сотрудников, относиться к работе, как к своему личному бизнесу и самое заветное — относиться к Клиенту так, как хочешь, чтобы к тебе относились, а я очень требовательный и капризный Клиент.

РИНАТ САФИН

Бренд-директор GEELY, BELGEE, OMODA, JAESCOO

Я пришел в компанию в 2014 году на позицию менеджера отдела продаж в автосалон Chevrolet и Opel. С этого момента поработал: старшим менеджером отдела продаж Hyundai, заместителем руководителя отдела продаж Lada, руководителем отдела продаж Lada, после этого в разное время я руководил автосалонами LADA, HYUNDAI, TOYOTA и TANK в качестве генерального директора. А с 1 июля этого года занимаю позицию бренд-директора брендов GEELY, BELGEE, OMODA, JAESCOO.



АРТУР ГАЗИЗОВ

Руководитель автосалона КАЭ, Тукая

В компании я с июля этого года, только пришел. До этого более восьми лет был в компании Автосеть.РФ. Начинал с менеджера отдела продаж, старшего менеджера, далее был руководителем отдела продаж, региональным менеджером, руководителем отдела франшизы и отвечал за 14 партнерских автосалонов.



МАРСЕЛЬ ЗАЛЯЛОВ

Руководитель автосалона OMODA

Пришел в КАН АВТО в 2014 году на должность бизнес-тренера. А в 2019 перешел на должность МОП в Lada на Мусина. В этом же году занял позицию ЗРОПа в Renault. А в октябре 2022 года стал РОПом в OMODA. И вот теперь руководитель автосалона.

РУСТЕМ НИГАМЕТЗЯНОВ

Руководитель автосалона Haval

Моя карьера в компании началась в начале 2018 года с должности менеджера отдела продаж ДЦ Nissan. В апреле 2023 года я получил повышение на должность руководителя отдела продаж ДЦ Haval OT. Там я получил огромный багаж знаний и умений, что позволило мне со своей командой показывать высокие результаты по продажам новых автомобилей. А в июле этого года произошли глобальные изменения в структуре ГК, и я был

назначен на должность генерального директора ДЦ Haval OT. Я благодарен нашей компании за возможность развиваться, получать новый опыт и возможность двигаться вверх по карьерной лестнице. P.S. Считаю, что в нашей работе очень важна стратегия и сильная Команда людей, которые объединены общей целью и убеждениями!



ИЛЬДАР ГИМАЕВ

Руководитель отдела предпродажного и сервисного обслуживания КАЭ

В компанию пришел с нефтяной отрасли в 2020 году в качестве техника транспортного отдела ДЦ LADA. В той же должности начал работать в ДЦ Toyota. Придя в компанию, поставил перед собой цель — не стоять на месте, а развиваться вместе с ней. Благодаря этому уже в 2022 году получил повышение до руководителя транспортного отдела ДЦ Toyota. И в данный момент занимаю должность руководителя предпродажного и сервисного обслуживания в ДЦ КАЭ (Тукая).



АНТОН ДОЛМАТОВ

Руководитель сервисного центра KIA

В компанию пришел на должность инженера по гарантии в январе 2023 года, дальнейшее повышение уже было на должность заместителя руководителя сервисного центра в октябре 2023 года, а последнее повышение в июле этого года на должность руководителя сервисного центра.



ЕЛЕНА ПЕРЦЕВА

Руководитель отдела дополнительного оборудования

В 2019 году я пришла работать в КАН АВТО на должность координатора записи. А сейчас являюсь руководителем отдела дополнительного оборудования брендов Lada, Belgee на Сибирском тракте.



СЕРГЕЙ МАКСИМОВ,

Руководитель автосалона Belgee

Я пришел в компанию в марте 2017 года и начинал с позиции мастера-приемщика сервиса ДЦ «Mercedes-Benz» А в июле этого года перешел на должность начальника автосалона Belgee. КАН АВТО — это не только безупречный сервис, свой особый стиль и автомобили. Для меня КАН АВТО — это любимое дело, это друзья, это сборная команда-лидер по пейнтболу, это внутренние футбольные турниры и масштабные события. Верить надо самому себе и в себя, окружающие обязательно это увидят и оценят по достоинству! Необходимо всегда становиться лучше, быть собой и не переставать верить в свои возможности, мечты любят сбываться с КАН АВТО.



ТИМУР АБРАРОВ

Руководитель отдела согласования

До трудоустройства в компанию я пять лет занимался экспертизой автомобилей. В ноябре 2019 года пришел в центр кузовного ремонта (Сибирский тракт) на позицию эксперта по расчетам. Проработав на данной должности почти пять лет, назначен руководителем отдела согласования.



**АЙРАТ
ГАНИЕВ**

Руководитель автосалона Toyota

Пришел в компанию в октябре 2018 года на позицию менеджера отдела продаж в ДЦ Азино авто. В сентябре 2020 года получил повышение и стал заместителем руководителя отдела продаж в том же автосалоне. Также поработал на этой должности в ДЦ Lada на Сибирском тракте. В июне 2023 года был выбран на позицию руководителя отдела продаж Toyota, после изменения организационной структуры стал руководителем автосалона Toyota.

ИРИНА БАДРУТДИНОВА

Руководитель отдела подбора и адаптации персонала

Я HR со стажем уже 18 лет. Главный принцип работы для меня — это всегда конструктивный диалог между Заказчиком и HR. Мы бизнес-партнеры, и наша общая цель — это укомплектованность подразделений качественным персоналом. Я уверена, что HR бренд нашей компании на высоком уровне, и мы будем вместе решать проблемы и находить пути решения любых вопросов.



АЙРАТ ГАЙБАДУЛЛИН

Директор департамента по работе с корпоративными Клиентами

Карьеру начал в первом китайском бренде КАН АВТО, ДЦ Geely, в августе 2020 года с позиции менеджера отдела продаж. С июня 2022, проходя по карьерной лестнице от заместителя руководителя, далее руководителя отдела продаж, был назначен на позицию генерального директора ДЦ. Спустя два года работы получил новое повышение на позицию директора департамента по работе с корпоративными Клиентами. «Путь в тысячу миль начинается с первого шага» — это то, что я часто мысленно произношу перед тем, как взяться за какое-нибудь большое дело.

**АЛСУ ЮМАЕВА**

Руководитель тендерного отдела

Я пришла в компанию в конце 2020 года на должность специалиста по тендерам, и была очень рада присоединиться к команде департамента по работе с корпоративными Клиентами. В этом году будет четыре года, как я работаю в нашей замечательной компании. Очень горда полученному опыту, навыкам и возможности проявить себя. А с начала июля я являюсь руководителем тендерного отдела, надеюсь усилить свой отдел в новом для себя качестве!

**ТИМУР МАЙОРОВ**

Руководитель автосалона Changan

В 2014 году пришел в компанию на должность МОП. А в 2016 стал заместителем РОП. В 2022 году стал РОП в KIA, а с июля этого года я руководитель салона Changan на Сибирском тракте.

**РУСЛАН КАСАНОВ**

Руководитель автосалона Lada

В компанию я пришел в 2011 году, в отдел продаж Cadillac. Проработал с великолепными автомобилями в команде отдела продаж GM до 2015 года, сначала в роли менеджера, далее руководителя отдела продаж. Были перерывы вне ГК. Работал с брендами Mercedes, KIA, Genesis, премиум авто с пробегом, и брендом LADA, в котором также продолжаю деятельность по настоящее время!



РИММА ХУСНУТДИНОВА

Руководитель отдела телемаркетинга

Я пришла в компанию в декабре 2017 года на должность кредитно-страхового специалиста в автосалон KIA на Сибирском тракте, проработала там до 2021 года и перешла ведущим специалистом в тот же отдел в Toyota на Танковом кольце. В апреле 2023 года ушла из компании и в августе уже вернулась на должность менеджера по работе с VIP Клиентами, а в мае 2024 года прошла собеседование и стала руководителем нового направления отдела телемаркетинга. КАН АВТО — это тот работодатель, к которому хочется возвращаться, а также раскрывать себя в разных направлениях, применяя наработанные навыки.



ДМИТРИЙ РЫБОЧКИН

Руководитель автосалона OMODA, JAESCOO

В ГК устроился в 2021 году на должность менеджера отдела продаж ДЦ Lada на Оренбургском тракте. В июле 2022 перевелся на должность старшего менеджера отдела продаж Geely на Тукая. А в 2023 году, в сентябре, перевелся на руководителя отдела продаж. С июля этого года переведен на должность руководителя автосалона OMODA, JAESCOO Тукая.



ДЕНИС ЛАДЫГИН

Руководитель отдела запасных частей Lada

Мы работаем на крупную и стабильную компанию, судьба которой в наших руках... и еще честность всегда вознаграждается, не всегда материально, но всегда эмоционально!



АЛЕКСАНДР РУЗУМОВ

Бренд-директор

В компанию я пришел в 2010 году МОП GM. До 2014 был РОП, а с 2014 по 2017 директором по продажам Lada. Далее до 2020 года работал генеральным директором КАН — 4, а с 2020 по 2024 КАН — 5.

Лидеры продаж

Как известно, лидерами не рождаются, ими становятся. А чтобы стать лучшим в своем деле, нужно работать над собой и двигаться по направлению к цели, с запасом мотивации и уверенности в своих действиях. В этой рубрике собраны имена настоящих профессионалов своего дела, которые, как никто другой, понимают важность этих пунктов.



**ВАКИФ
БАДРЕТДИНОВ**

менеджер
отдела продаж
Lada



**АЛЕКСАНДР
МАТРОСОВ**

менеджер
отдела продаж
Москвич



**РАМИЛЬ
АЛИМОВ**

менеджер
отдела продаж
Omoda, JAESCOO



**ИВАН
САРАТЦЕВ**

менеджер
отдела продаж
JAESCOO



**МАРСЕЛЬ
ГАНИЕВ**

менеджер
отдела продаж
Changan



**ИЛЬНАЗ
ЗИННАТУЛЛИН**

менеджер
отдела продаж
Exeed



**РИНАТ
АЮПОВ**

менеджер
отдела продаж
Voyah



**АЛЕКСЕЙ
ВЛАСОВ**

менеджер
отдела продаж
Toyota



**ТИМУР
АБДУЛЛИН**

менеджер
отдела продаж
Belgee



**ИЛЬЯ
ГЕРЛ**

менеджер
отдела продаж
КАЭ,
Екатеринбург



**АРТУР
ЗАКИРОВ**

менеджер по работе
с корпоративными
Клиентами



ФИНСМАРТ

Делаем ЛИЗИНГ удобным

- ◆ Минимальный аванс
- ◆ Экономия на налогах до 40%
- ◆ Оформление за 1 день
- ◆ Персональные графики платежей



8 800 700-10-71

finsmart.ru

Оставьте заявку, и мы
свяжемся
в течение 15 минут



Услуги предоставляются лизинговой компанией ООО «ФИНСМАРТ». Вся информация, предоставленная в данном материале, носит исключительно информационный характер и не является публичной офертой.

Мы ищем тебя!

Менеджер по лизингу

- Доход от 250 000 ₽
- ДМС со стоматологией
- Компенсация ГСМ и моб. связи



+7 919 620 76-30

А ТЫ ЗНАЛ, ЧТО МЫ ВОШЛИ В ТОП-60

рейтинга работодателей*
из почти 1 500
компаний в стране

и в ТОП-2
по РТ 

**ПРИХОДИ РАБОТАТЬ
К НАМ!**



все подробности
по телефону:

234-42-34

 **+7 (968) 230-30-30**

*по независимому рейтингу hh.ru



ЧЕРИ, ЧЕРИ ЛЕДИ:

ЛУЧШИЙ МАРКЕТОЛОГ CHERY В РОССИИ

Официальный дистрибьютор CHERY определил лучшего маркетолога бренда среди всех официальных дилеров в России. Спойлер: им стала наш маркетолог Виктория Кузнецова. От лица компании ГК «КАН АВТО» искренне поздравляем и желаем нескончаемого вдохновения и покорения новых высот!

Церемония награждения прошла 26 июля в Москве, где директор Chery в России Дмитрий Максимов лично вручил нашей коллеге диплом «Лучшего маркетолога».

«Мне выпала честь во второй раз стать победителем программы "Выдающиеся сотрудники CHERY". Мероприятие, которое, в связи с этим проводил бренд, оказалось насыщенным. Деловая программа позволила обменяться опытом с представителями CHERY и коллегами из других регионов, а также рассказать о своем ДЦ и представить идеи локального развития марки. Получилось мега полезное и очень интересное профессиональное погружение. Яркое послевкусие оставила неформальная часть. Мы



разбились на команды и приняли участие в регате. Горжусь — моя команда взяла почетное "Серебро"! Это классный нетворкинг, который очень сплотил всех нас. Я — счастливчик, потому что работаю в прекрасном коллективе ГК "КАН АВТО", где могу развиваться, проявлять свои лучшие качества. И вдвойне приятно, что показатели, которых мне и так хочется достигать раз от раза, отмечает в том числе и бренд CHERY», — Виктория Кузнецова, маркетолог CHERY.

ИЛЬНАЗ ЗИННАТУЛЛИН В ПЯТЕРКЕ ЛУЧШИХ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ В РОССИИ!



*Зиннатуллин Ильназ,
менеджер отдела продаж EXEED ЦЕНТР*

Поздравляем нашего коллегу! Ильназ Зиннатуллин вошел в ТОП-5 лучших менеджеров по продажам 2024 года в России. Конкурс проходил среди 120 дилерских центров EXEED, и пробиться в финал удалось лишь самым стойким и уверенным профессионалам своего дела.

На первом этапе конкурсанты представили короткий видеоролик, в котором менеджер должен был продемонстрировать свои навыки в процессе продаж.

После объявления финалистов (12 розничных менеджеров и 12

корпоративных менеджеров) их пригласили на второй заключительный этап, который состоялся в учебном центре Interactive Digital School 30 мая в Москве. В процессе проведения индивидуальных мероприятий им нужно было продемонстрировать свои навыки взаимодействия с Клиентом на всех этапах продаж. Также с целью повышения профессиональных навыков сотрудников дилерских центров прошел тренинг «Коммуникация в мессенджерах».

После завершения всех этапов конкурса участников ждала торжественная церемония награждения победителей и вручение достойных призов от бренда EXEED.



ВКУСНАЯ КОЛЛАБОРАЦИЯ ОТ RELAB FOOD & КАНАВТО



ресторанного качества. Сотрудники ГК «КАНАВТО» уже могут полноценно и недорого перекусить и попробовать такие позиции в меню, как кольцо с лимонным кремом, солянка, куриный шницель, плетенка с корицей, паста Карбонара, салат Табуле и, конечно, разнообразные лимонады, кофе, чай и многое другое. Спот работает ежедневно с 09:00-20:00.

Дорогие коллеги, рады сообщить, что на Оренбургском тракте в автосалоне NAVAL на втором этаже открылось наше первое корпоративное кафе совместно с ресторатором и основателем RELAB FAMILY, Артуром Галайчуком. Цель проекта — сделать удобную зону не только для приема пищи, но и для отдыха в широком смысле, предлагая готовую, разнообразную и каждый день свежую еду





ЕСТЬ ИДЕЯ

ПИШИ В ПРИЛОЖЕНИЕ

КАНАВТОfamily

И ПОЛУЧИ ДЕНЕЖНОЕ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ



доступно в
App Store

Отправить заявку с Вашей идеей можно
в приложении **КАНАВТОfamily** в разделе «Центр
обращений». Автор самой креативной идеи получит
денежное вознаграждение!

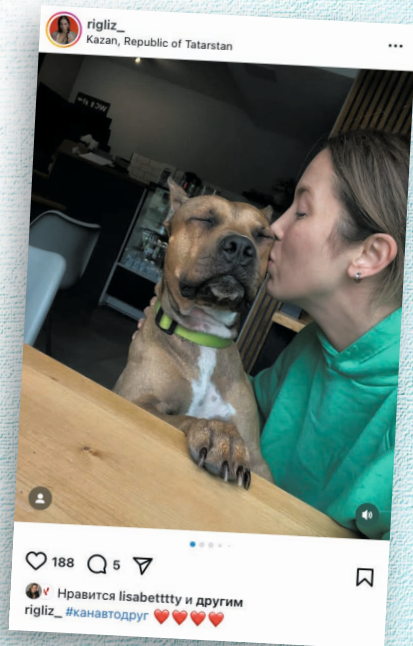


доступно в
Google Play

#КАНАВТОДРУГ

Этим летом, спустя семь лет мы возобновили нашу добрую акцию #канавтодруг в социальных сетях, чтобы тысячи неравнодушных людей смогли привнести свой вклад в эту историю. Условия акции были максимально простые: выложить фото со своим питомцем в ленту соцсети с хештегом #канавтодруг. А 17 августа, в Международный день

бездомных животных, мы подсчитали количество публикаций и вырученную сумму в размере 100 т.р. направили в приют «Кот и Пес» на реабилитацию и содержание питомцев. Только поглядите на их счастливые и довольные мордашки. Давайте делиться теплом и заботой с теми, кому это особенно нужно!





ЛУЧШИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ СПЕЦИАЛИСТ

GEELY

В РОССИИ

Сотрудник мультисервисного центра Sky Service на Сибирском тракте, автоэлектрик-диагност Тимур Гайнутдинов, принял участие в ежегодном Российском национальном конкурсе мастерства «Лучшие технические специалисты и мастера-консультанты марки «Geely» 2024». По итогам трех туров он вышел в финал и занял второе место среди всех специалистов России. От лица ГК «КАН АВТО» поздравляем нашего коллегу и желаем покорять все большие вершины, проявляя свой профессионализм и трудолюбие на максимум! Все лето участники проходили

предварительные отборочные испытания: онлайн-тестирование на портале обучения, запись видео по заданию и встреча с комиссией на онлайн-интервью. В финале 16 августа в Москве технические специалисты выполняли задания по поиску и устранению неисправностей, а мастера-консультанты демонстрировали свои навыки качественного обслуживания Клиентов, решения конфликтных ситуаций и продажи аксессуаров. Победители российского этапа продемонстрируют свои навыки уже на международном этапе состязания в Китае, в ноябре этого года.



«Очень интересно участвовать в таких мероприятиях. Вопросы конкурса расширяют кругозор и помогают узнать больше о особенностях автомобилей Geely. Общение с коллегами из других городов, обмен историями о неисправностях автомобилей, взаимопомощь, советы по ремонту машин помогают в работе. Хочется пожелать молодым коллегам не бояться участвовать в подобных мероприятиях. Взаимное общение ускоряет собственный прогресс в специальности. Это гораздо быстрее, чем постигать все тонкости профессии самому. В таких конкурсах

участвуют обычные люди, и побороться в них может и начинающий специалист. Победить сразу может и не получится — это не страшно. Ошибаться это нормально. Не стоит этого бояться. Идеальный результат сразу не получится. Надо сделать как-нибудь. Затем на основе приобретенного опыта сделать корректировки и улучшить результат. Я пришел ко второму месту в конкурсе только со второй попытки. Спасибо организаторам конкурса и руководителям за помощь и содействие в мероприятии!» — Тимур Гайнутдинов.



A portrait of Maria Korotchenko, a woman with blonde hair, wearing black-rimmed glasses and a light blue blazer. She is standing in front of a dark wooden door with a window. To the left, there is a vase with blue and white floral patterns and yellow lemons.

Мария Коротченко

О своем профессиональном пути, ценностях и целях, самых теплых и переломных моментах в компании, вдохновляющих личностях и главных стереотипах о девушках — вице-президент по финансам ГК «КАН АВТО» — Мария Александровна Коротченко.

#Доброта. #Честность. #Порядочность.

Я родом из Казани, закончила 18-ю школу, ту самую, с углубленным изучением английского языка, а основное образование получила в Казанском государственном финансово-экономическом институте. Имею два диплома — бакалавр и специалист в области бухгалтерского учета, анализа и аудита. Также у меня есть диплом переводчика в сфере профессиональных коммуникаций. Мой первый опыт работы был еще в школе, в семейном бизнесе — летом я практиковалась в бухгалтерии у бабушки, потому что в старших классах поняла, что экономика, бухгалтерия и финансы — это мое. Думаю, на это повлияла моя мама, которая проработала всю жизнь главным бухгалтером, и всегда перед глазами были ее отчеты, бумаги, документы, калькуляторы, работа по ночам, и все это было как будто бы очень знакомым, непугающим, показало, что много работать — это нормально, нечего бояться. Но финансистом и экономистом я захотела стать не сразу. До девятого класса я хотела быть врачом, сначала ветеринаром, потому что мне было легко управляться со своими питомцами, даже самими большими, делать им уколы, помогать и

заботиться. Потом я всерьез думала, раз не боюсь таких дел, почему бы мне не стать хирургом. Но во время распределения по профильным классам я решила пойти в экономический класс, откуда меня ждала прямая дорога в финансовый институт, конечно же. На третьем курсе я уже пришла в фирму бабушки на официальную работу как бухгалтер второй категории в строительной компании, и мне дали участок расчетных счетов и кассы. Полдня я проводила в институте и полдня на работе. По окончании четвертого курса вышла замуж за Павла Владимировича Коротченко — нынешнего Генерального директора АО «ЗАВОД ЭЛЕКОН», на следующий год будет уже 20 лет как мы идем по этой жизни вместе. Я считаю, что многие причастны к моему выбору пути, потому что бабушка, заслуженный строитель РТ и РФ, построил множество объектов республиканского значения и был генеральным директором собственной строительной компании, бабушка инженер ПТО, сметчик, мой папа тоже инженер-строитель — первостроитель Иннополиса, мой брат руководитель крупного объекта федерального значения. То есть, так или иначе, в своей деятельности все они связаны с цифрами.

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ В КАН АВТО

Так совпало, что первого июля 2024 года я праздновала 13 лет работы в ГК «КАН АВТО». Видимо, бесконечная страсть к работе определяется выбором профессии, потому что, даже будучи в первом декрете, я вела учет в небольших фирмах, чтобы не потерять определенные навыки. И как раз в этот период мне поступило предложение о работе в ГК. Начинала я с должности главного бухгалтера в автосалоне Азино Авто на Минской 1. Пришла, когда все строительные работы перед открытием автосалона только подходили к завершению, то есть на самом старте. А муж на тот момент уже работал в Группе Компаний, что, кстати, очень помогало — мы могли вечером вместе обсудить что-то, посоветоваться друг с другом и с большим пониманием относились к занятости на работе. Это очень важно, когда дома тебя понимают, помогают и поддерживают. По большому счету, здесь работали очень близкие люди, и было тяжело отпустить мысли и опасения «лишь бы только не подвести», очень хотелось, чтобы все было правильно, ровно, не дай бог что-то упустить. Поэтому везде было легко обращаться за помощью и поддержкой, здесь всегда слышали друг друга. Сейчас, когда мы выросли в масштабах, наверное, в компании работает теория «семи рукопожатий», и все по-прежнему готовы друг другу помочь. Даже сам Александр

Николаевич за то, чтобы его информировали, советовались, согласовывали, если что вдруг, ведь лучше предотвратить, чем потом это решать. Эта ценность, которая жива и по сей день, она была заложена изначально, как раз из-за того, что команда сформировалась из близких людей. А когда в 2014 году приняли решение о консолидации управляющей компании на Сибирском тракте, всех бухгалтеров объединили на одном этаже, меня назначили заместителем вице-президента по финансам, а позже и финансовым директором. И следующая ступень уже — вице-президент по финансам.

Раньше мы работали с тысячами, потом с миллионами, а теперь оборот компании более 50 миллиардов — и тут нет никакой разницы ■

Я трезво оцениваю свои пристрастия, поэтому без самоограничения меня как женщины, я разгуляюсь как положено... ■

- Каковы ваши обязанности и задачи на работе, ваша миссия и ценности?

Н а самом деле у нас много разноплановых задач, потому что бизнес-стратегия очень активная, здесь работают молодые, активные, смелые и идейные специалисты. Кажется, что автобизнес строится только на продажах транспортных средств, а там кроется очень большой поток действий и движений: от продажи, страховки и обслуживания до работы управленческого состава. А мы, финансовый блок, должны все это просчитать и понимать, что любое действие для нас приносит копейку, а не наоборот.

Из глобальных целей, конечно, справляться со всем, что нам сейчас преподносит экономическая ситуация в стране. Уход некоторых брендов на нас отражается в первую очередь, потому что меняется система расчетов, взаимодействия с партнерами, порядок учета, повышаются ставки, проверки ЦБ становятся пристальнее, налоговое законодательство тоже постоянно преподносит какие-то сюрпризы, к



В моей семье есть основной посыл — жить и работать надо по совести ■



которым мы должны быть готовы, и Клиенты сейчас знают свои права, нужно, чтобы все было грамотно и по закону. Наша задача — придерживаться баланса между двумя принципами «все для Клиента» и принципа «копеечка нам». Я очень часто общаюсь со своими замами и коллективом, так как давно вместе работаем и продолжаем основную ценность: Мы — команда, поэтому мы уже не просто сотрудники, а настоящая семья. Вообще, в моей семье Коротченко есть основной посыл, который я переняла, когда вышла замуж и который мы прививаем своим детям — «Жить и работать надо по совести!». Это, наверное, кредо по жизни, но на работу я его тоже перекладываю. Когда ты в любом своем действии закладываешь этот принцип, совесть не даст тебе свернуть направо, налево, вильнуть хвостом, обмануть, предать. Моя ценность — это мой коллектив, начиная от руководства, заканчивая департаментом и дирекцией по финансам. Без моих людей, в особенности, четырех замов, хочется обязательно назвать их по имени: Жданова Яна, Камскова Наталья, Краснова Надежда и Гайнуллина Алсу, было бы практически невозможно. Я со своей стороны вкладываю в них время, внимание, силы, умения и знания и чувствую, что получаю взамен четко выполненные цели и задачи.

Бесконечная страсть
к работе
определяется
выбором профессии

Моя ценность —
это мой коллектив

- Тяжело ли брать на себя такую ответственность, сказывается ли это на эмоциональном фоне или балансе ролей?

Мы вторые по численности по отделам в ГК, то есть это бухгалтеры, финансисты и казначеи. Вместе со мной в отделе работает 62 человека, 61 девушка и наш Марат. Представляете, насколько наши будни бывают наполнены эмоциями и красками? Сложностей много, но они все преодолеваются благодаря профессионализму и вкладу каждого, без этого такой огромный механизм как КАН АВТО функционировал бы с огромными сбоями, а допустить мы этого не можем. В первые дни работы, скажу честно, было страшновато видеть такие объемы, обрабатывать документы на такие суммы, такое движение денег и товаров. Но Лилия Хамитовна, первый вице-президент по финансам, очень поддержала меня тогда и сказала: «Твоя задача — получить, проанализировать, согласовать и выполнить. Все четко, не надо тут надумывать, страшно — не страшно». Раньше мы работали с тысячами, потом с миллионами, а теперь оборот компании более 50

миллиардов — и тут нет никакой разницы. Главное не забывать: «Копейка рубль бережёт!» — это как нельзя лучше описывает основную работу бухгалтера, экономиста и финансиста. Мне хочется верить, что я играю одну роль, я всегда открыта и сама не сразу на трон присела, как говорится, а прошла с нуля свой путь, работая с первой ступени до текущей, и хочется верить, что сохранила свое лицо, открытость, честность и порядочность. В семье мы тоже настолько отдаем себя на работе, что уже нет сил в кого-то играть — мы это мы.

- Какие три слова описывают вас?

Сразу вспоминаю игру с тренинга 2021 года «С каким мульт персонажем вы себя ассоциируете», где я интуитивно выбрала котенка Гав. Он смелый, ничего не боится, с друзьями он добр, готов прийти на помощь. Опираясь на это — доброта, честность и порядочность.

- Расскажите о самых ярких и переломных моментах в карьере

У нас часто меняется структура в компании — это самые переломные моменты. Первый такой момент был в 2014 году, когда все работали в своем автосалоне, один бренд. Твой директор через стенку, продажи на первом этаже, а сервис слева. Но тут нас объединили, перераспределили обязанности, и получился комплекс.



Это было настолько тяжело эмоционально, в коллективе была напряженность, соответственно, это все отражалось на работе, но справились. Потом тяжело переживали пандемию. Всю страну отправили на самоизоляцию, но почему-то забыли, что период совпадает со сроками сдачи отчетов по итогам года, а затем и квартала. Целыми днями были на телефонах, но без единого штрафа все преодолели. IT-специалисты большие молодцы, смогли организовать всем работу из дома. А самые теплые

воспоминания, не отягощенные большой ответственностью, все-таки со времен Азино Авто. Часто приходилось приводить старшего сына на работу, и весь коллектив подхватывал его по очереди. То логист придет заберет, то руководитель отдела запчастей пригласит на обед или директор забирает к себе в кабинет с телевизором и печеньками до вечера. И у ребенка до сих пор самые яркие воспоминания оттуда, когда ему показывали, как работает подъемник. Эти эмоции такие чистые и доказывают, что мы как семья и можем друг друга подстраховать. Это большая ценность, которую хотелось бы сохранить.



- Чем ваша деятельность вдохновляет вас?

Основной мой вдохновитель — это Александр Николаевич. У него настолько масштабное мышление, даже просто рассказывая о своих проектах и планах, он так заряжает тебя, что после встречи с ним хочется просто бежать, ты еще не понимаешь куда, но уже столько энергии и заряда позитива. Своим примером он показывает, что цель, которую ты ставишь, должна быть достигнута всегда на 110 %. Самое приятное, что руководители всегда чувствуют его участие, он всегда на связи, не оставляет на всех этапах работы. Это очень большая поддержка.

- Как вы проводите свой досуг и переключаетесь с работы?

Переступая через порог, нас с мужем встречают три сына и собака, и тумблер сразу переключается. Наш досуг — наша большая семья. Есть места, куда мы традиционно любим выбираться вместе, например, на дачу. Обязательно там вечером погулять с собакой. Начала разводить розы, ухаживать за растениями — получаю удовольствие от этого. Мне хочется, чтобы жизненная сила от земли непрерывно шла. Например, вчера утром я проснулась на даче, вышла в сад и просто потрогала цветы, каждый погладила, поухаживала. Что это было? Не знаю, но так хорошо стало на душе.

- Правда ли, что деньги надежнее хранятся в женских руках? Сталкивались ли вы с гендерными стереотипами в работе?

Я как финансист могу сказать, что нет, по крайней мере, про себя. В нашей семье все серьезные приобретения берет на себя муж, моя бы воля, я бы каждый вечер по магазинам ходила, просто потому что мне нравится выбирать, покупать и дарить. Я трезво оцениваю свои пристрастия, поэтому без самоограничения себя как женщины, я разгуляюсь как положено, поэтому все мои личные деньги забюджетированы, я точно знаю, сколько мне нужно на месяц, а все остальное убираю на хранение. Мне начинает казаться, что профессия, связанная с финансами, проще воспринимается партнером, когда это женщина. Такой уж стереотип сложился, что бухгалтер или финансист в 90% случаях — женщина.

- В мире много историй успешных и по-настоящему великих женщин, кем вдохновляетесь вы и почему?

В первую очередь в голову приходит художественный персонаж в исполнении великолепной Вивьен Ли — это Скарлетт О'Хара. Молодая, красивая,

сильная девушка, умеющая беззаветно и чисто любить, ничего и никого не боится, смело идет вперед. А ее легендарное: «Я подумаю об этом завтра!» я часто цитирую и применяю, и те, кто меня немного лучше знает, могли эту фразу уже слышать. Есть вопросы, которые стоит обдумать получше, все взвесить и принять решение. Также мне очень нравится личность Мэй Маск. У нее непростая судьба, но она одна смогла многое преодолеть, усердно и много работала, смогла дать и привить детям все необходимое, своим примером показать, как можно добиваться высот. Она стала известной возрастной моделью, помогла детям вырасти правильными людьми, и теперь ее сын один из богатейших и влиятельнейших людей в мире. Без собственного примера, наверное, так не получилось бы. А если мы про человеческие качества, то я очень многое беру от своей семьи, например, от бабушки — человечность и заботу, от мамы — педантичность в цифрах. Мой муж воплощает все качества успешного руководителя: в работе главное ответственность и понимание того, что для достижения чего-либо, работать надо много и усердно. Мама моего мужа учитель, и она умеет быть доброй и заботливой, а когда это необходимо строгой, но справедливой. Отец моего мужа военный и учит, что во всем должен быть порядок. А мой брат показывает, что цели надо ставить невыполнимые, по пути их достижения многому научишься и многое узнаешь, и тем интереснее их достигать. Я — отражение своей семьи, в другом месте не взять так много качеств.



SELF-MADE

#КАНАВТО family

- Какие цели ставите сейчас перед собой?

Моя основная цель в работе — сохранить и приумножить, руководствуюсь этим посылом на всех доверенных мне направлениях. А в личной жизни я не измеряю это чем-то

материальным, больше духовным — только чтобы все были здоровы.

Выражаю слова благодарности своему коллективу. Я знаю и ценю вклад каждого, вижу какими усилиями достигается наша общая цель. Наш общий результат достигается усилием каждого из них: моих девочек и Марата!

Заговорите на английском за 3 месяца



Уверенный английский — это:

- ✓ зарплата выше рынка
- ✓ путешествия без стресса
- ✓ учёба по иностранным пособиям
- ✓ работа над международными проектами
- ✓ друзья по всему миру

Skyeng — один из лидеров EdTech-рынка в России

Отвечаем за результат своим именем: научим пользоваться английским, а не просто знать его



Уроки
один на один
с репетиторами



Высокотехнологичные онлайн-тренажёры



Практика
с носителями
языка



Тематические
разговорные
клубы

Получите бесплатный
вводный урок и скидку
при регистрации

20%



68 259 учеников уже
заговорили на английском
с нами. Сможете и вы!



~~Страдать над домашкой~~ Полюбить учёбу



Разжигаем интерес к знаниям и приводим к цели

При регистрации по QR-коду
скидка 15%* и два урока**
в подарок

15%

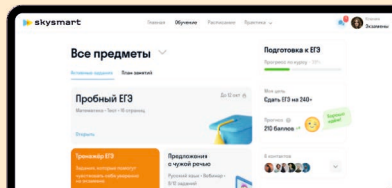


- ✓ Подготовим к школе: научим читать, писать и слушать учителя
- ✓ Подтянем оценки и поможем с домашкой
- ✓ Объясним сложные темы доступным языком
- ✓ Научим программировать и создавать игры самостоятельно
- ✓ Подготовим к экзаменам без стресса на 80+ баллов
- ✓ Покажем, как использовать гаджеты с пользой для развития

Над нашими уроками трудятся:

- ✓ сценаристы
- ✓ художники
- ✓ редакторы
- ✓ музыканты
- ✓ дизайнеры
- ✓ программисты

Создаём уроки в формате
игр и квизов, чтобы сделать
учёбу увлекательной



Skysmart. От интереса
до результата



ЭФФЕКТИВНЫЕ
ЛИДЕРЫ

2024

ПЕРЕГОВОРЩИК ОТ БОГА
ЛИДЕРОВ РЫНКА

«Знание без границ», — говорил Уильям Шекспир. А с ним трудно не согласиться. Вот и в нашей компании 2024 год стал годом непрерывного развития, когда топы компании обучаются у лучших в своем деле. Свои обучающие тренинги и сессии в рамках образовательной программы «Эффективные лидеры» для сотрудников ГК «КАН АВТО» уже успели провести такие топы рынка, как Татьяна Речкунова, координатор HR-сообщества Татарстана, Радислав Гандапас, самый известный в России специалист по лидерству, Владимир Соловьев, российский журналист и общественный деятель, Константин Борисов, глава HR-экосистемы Support Partners, Сергей Дерябин, специалист-практик в области психологии управления и Сергей

Озеров, лучший мотивационный спикер по мнению мировых авторитетов. Давайте вспомним, как это было.

23 И 24 МАЯ

в родных стенах ДЦ Mercedes-Benz на Московской 20 прошло очередное обучение для топ-менеджеров нашего холдинга по теме «Переговоры». Спикерами стали Владимир Соловьев и Сергей Озеров.

На тренинге **Владимира Соловьева** мы узнали, как правильно стоять, сидеть, отвечать и смотреть на собеседника во время переговоров и почему все это влияет на результат.



«Задача в переговорах — склонить человека к тебе, искренне заставить захотеть с тобой говорить».

ВЛАДИМИР СОЛОВЬЕВ

РОССИЙСКИЙ ЖУРНАЛИСТ,
ТЕЛЕ-И РАДИОВЕДУЩИЙ,
ПИСАТЕЛЬ, ПУБЛИЦИСТ
И ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ

«Чтобы определить область своей экспертизы, определите ее границы. Не говорите "я не знаю", скажите: "Мне надо изучить этот вопрос", "Запишу, разберемся", но не давайте ответы, которые выходят за рамки вашего знания, тем самым позволяя управлять собой», — поделился Владимир Соловьев.



НЕСКОЛЬКО ИНСАЙТОВ С ТРЕНИНГА:

- Говорите короткими фразами и поддерживайте интонацию, уходя голосом чуть вверх;
- Перед «марафоном» переговоров сделайте пару упражнений для связок;
- Перед переговорами соберите полную информацию о человеке или компании: о его деятельности, личной жизни, достижениях, провалах;
- Чтобы не попасть в неудобное положение, напомните о себе или встрече заранее и, в случае чего, у вас будет возможность изменить тайминг и показать, что ваше время тоже имеет значение;
- После переговоров соберите краткий меморандум о том, как прошла ваша встреча, общие моменты и слова благодарности, чтобы у обоих сложилось одно впечатление;
- Если вы хотите, чтобы ваша идея воплотилась в жизнь, склоните на свою сторону собеседника и заставьте подумать его, что это его идея.



СЕРГЕЙ ОЗЕРОВ

ЕДИНСТВЕННЫЙ В РОССИИ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ УЧЕНИК
ДЖЕКА КЭНФИЛДА
(НАШУМЕВШИЙ ФИЛЬМ «СЕКРЕТ»)
И БРАЙАНА ТРЕЙСИ
(БЕСТСЕЛЛЕР «СЪЕШЬ ЭТУ ЛЯГУШКУ»)
ТРЕНЕР-ПРАКТИК
С 20-ТИ ЛЕТНИМ ОПЫТОМ
УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЕЙШИМ
МЕЖДУНАРОДНЫМ БИЗНЕСОМ
(PHILIP MORRIS, UNILEVER,
CITIBANK). 20 ЛЕТ АВТОР
ПРОГРАММЫ ПРОВОДИЛ
ПЕРЕГОВОРЫ ОТ ЛИЦА
КРУПНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ
КОМПАНИЙ.



Чем вам запомнились эти два дня тренинга?

Это были два очень насыщенных дня, которые запомнились сразу несколькими яркими моментами:

1) Внимательностью к деталям со стороны организаторов, сразу видно, какое огромное количество сил затратила команда. Как известно, театр начинается с вешалки, а любой тренинг с продуманных деталей. Отличное место проведения, продуманный в мелочах мерчендайзинг, профессиональная команда техподдержки.

2) Харизматичный лидер. Это особое чувство, когда на программе «Эффективные лидеры» лидер всей команды показывает своим примером важность обучения. Все два дня провести в зале в первых рядах — это очень сильный посыл всей команде.

3) Команда — участники тренинга. Несмотря на то, что участники были из разных областей бизнеса, разного возраста, разного опыта — все они были единой командой. Активной, «голодной до знаний», стремящейся превзойти свои результаты. И, что немаловажно — доверяющей тренеру.

Выносите ли вы для себя что-то полезное с тренингов, которые сами проводите? Какой инсайт вас посетил за эти два дня обучения?

Любой тренинг для меня — это обоюдное обучение и обогащение чем-то новым. И каждый новое обучение дает инсайты не только участникам тренинга, но и мне как тренеру. Эти два дня запомнились мне очень важным инсайтом — важно видеть истинные намерения оппонента по переговорам.

Как знания и навыки в переговорах и продажах можно использовать в повседневной жизни?

Большинство изученных технологий можно с успехом использовать и в повседневной жизни. Напомню некоторые из них:

- 1) Там, где можно торговаться, никогда не соглашайтесь на первое предложение. Всегда говорите фразу «пожалуйста, предложите что-то получше».
- 2) Делайте уступки небольшими шагами и неровными цифрами. Вы будете приятно удивлены, насколько меньше вы уступите в ваших переговорах.
- 3) Не торгуйтесь по одному параметру. Всегда добавляйте слово «Если»: «Если вы дадите мне то, что нужно мне, я дам вам то, что нужно вам».

Как опыт работы с крупными компаниями пригодился вам в обычной жизни

Работая с крупными компаниями, ты сам растешь. Развитие идет в несколько раз быстрее, когда ты собственными глазами видишь изнутри работу многомиллиардных компаний.

Что для вас самое сложное в работе эксперта по продажам и переговорам?

Показать, что в продажах нет ничего «постыдного» или «унизительного». Ведь настоящие

продажи — это не когда ты «впариваешь» свой продукт. Настоящие продажи — это когда ты с помощью своего продукта помогаешь решить проблему человека, дать ему то будущее, которое он хочет получить. Так же и в переговорах. Нет ничего «несправедливого», если ты хочешь заключить сделку на условиях, которые тебе интересны. Если при этом ты можешь дать то, что интересно партнеру по переговорам — ты просто обязан заключить сделку на условиях, которые нужны тебе.

Как думаете, почему крупнейшие международные и российские компании доверяют именно вам?

Есть три причины:

- 1) Реальный практический опыт. 35 лет в продажах и переговорах, 20 из которых — это работа в компаниях номер один в своих сегментах — это серьезная причина для выбора именно практика, а не тренера теоретика.
- 2) Понимание проблем крупных компаний. Так как я сам 20 лет делал карьеру в крупнейших российских и международных компаниях, то моя экспертность позволяет кастомизировать программы под конкретный запрос.
- 3) Стиль проведения тренингов. Мой стиль сильно отличается от большинства других тренеров. Тренинг плотно насыщен контентом, и для его усвоения вызыва-

ются эмоции у участников тренинга. На высоком эмоциональном уровне усвоение контента происходит в несколько раз лучше, а первые результаты проявляются уже в первых же переговорах после тренинга.



Назовите ТОП-3 книги или фильма, которые будут полезны всем, кто хочет прокачать свои навыки в продажах и переговорах

- 1) Гэвин Кеннеди «Договориться можно обо всем» — лучшая книга по переговорам, на мой взгляд. Настоящая библия переговорщика;
- 2) Роберт Чалдини «Психология влияния» — в книге есть все для того, чтобы влиять на других людей. Мировая классика по убеждению и переговорам;
- 3) Фильм «Джентльмены» Гая Риччи — просто сборник диалогов по убеждению и переговорам.

Вы были персональным учеником Джека Кэнфилда, коуча успеха №1, чье имя занесено в книгу рекордов Гиннеса, автора бестселлеров «Куриный бульон для души» и «Принципы успеха». Какой самый важный урок вам дал вам Джек Кэнфилд?

Джек Кэнфилд поделился со мной притчей: «Однажды к отцу пришел сын и спросил:

- Папа, если бы ты дал мне один совет, только один, но на всю жизнь, что бы это был за совет? Папа взял сына за руку, подвел к яблоне и сказал:

- Сынок, видишь это маленькое зеленое яблоко? До тех пор пока оно маленькое, оно жадно впитывает дождевую влагу, солнечные лучи, соки дерева. Но когда оно становится большим красным яблоком, когда оно приходит к мысли, что ему уже больше ничего не надо — оно отрывается и падает на землю. И уже через несколько минут начинает гнить.

Ты хочешь от меня один совет, но на всю жизнь, сынок? Вот он: **ОСТАВАЙСЯ ВСЕГДА ЗЕЛЕНЫМ ЯБЛОКОМ»**

И это самый важный урок от моего ментора Джека Кэнфилда. Даже сейчас, будучи экспертом, я остаюсь зеленым яблоком и постоянно развиваюсь. И именно этого желаю всем участникам тренинга!

РАЗГОВОРЫ ЗА РУЛЁМ

Новый выпуск — новые герои интервью. Как сохранить улыбку красивой и здоровой, существует ли дружба между блогерами и какие самые главные изменения произошли в городе за лето? Лизавета Салаева, директор по PR и главный редактор журнала #КАНАВТОfamily встретилась за рулём с нашими героями, чтобы обсудить все самое интересное лично. Переходите по QR-коду и смотрите любимые выпуски интервью, а чтобы не пропустить обновления — подписывайтесь на наш YouTube-канал. Поехали!



**ЛЕНАР
ГАНЕЕВ**
@lenarganeev_event
организатор
мероприятий

Победитель главной свадебной премии WEDDING AWARDS рассказал

нам о внутренней «кухне» организации мероприятий, факапах, победах и главных стереотипах в профессии. Также герой интервью поделился, чем хотел заниматься в детстве и с какими медийными личностями ему уже удалось поработать.

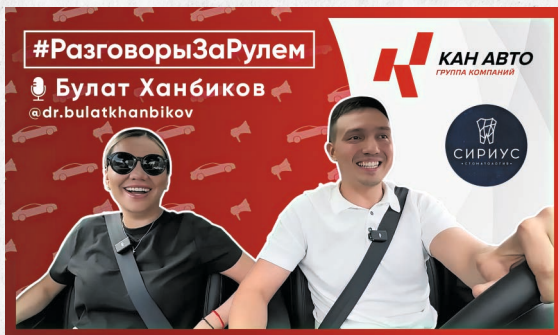


СОФЬЯ МУСТАФИНА

@sofya_mustafina

первый заместитель
министра по делам
молодежи РТ

Как участие в конкурсе красоты отражается на карьере в министерстве, какие детские центры и службы доверия есть в Татарстане, чем живет молодежь республики и какие ценности и миссию закладывает в работе Софья — смотрите в нашем выпуске.



БУЛАТ ХАНБИКОВ

@dr.bulatkhanbikov

главный врач
и основатель
стоматологической
клиники «Сириус»

Осень — самое время позаботиться о себе. Ловите ценные советы по сохранению красоты и здоровья вашей улыбки от нашего героя интервью. Также в выпуске вы узнаете об особенностях построения медицинского бизнеса и клиентского сервиса.



ДЕНИС САЛЬМАНОВ

@salmanov_denis

популярный блогер

Его видео вы 100% встречали на просторах интернета. Давайте узнаем, как происходит сотрудничество с брендами, существует ли дружба между блогерами и как из работника общепита стать блогером-миллионником.



АЙГУЛЬ ЛАТЫПОВА

@aygul.faritovna

руководитель
«Дирекции скверов
и парков Казани»

С чего начиналась карьера Айгуль, на чем же основывается работа дирекции, какие сложности и факашы возникают на пути и какие самые главные изменения произошли в городе за лето? Все это вы узнаете в нашем выпуске.

JETOUR

— Drive Your Future —

JETOUR DASHING

Пройдите тест-драйв в JETOUR КАН АВТО



Сибирский тракт, 51
8 (843) 230-30-30
jetour-kanavto.ru

ПОЕХАЛИ!

АВТОПУТЕШЕСТВИЕ

ПО ИСТОРИЧЕСКИМ МЕСТАМ

Матарстана



Руслан Бикуев,
лучший сити-блогер 2023 от Мэрии Казани

Хочу выразить благодарность ГК «КАН АВТО», которая всегда поддерживает меня в моих приключениях. Я обожаю автомобили и всегда мечтаю покататься на чем-то интересном. В этот раз я отправляюсь в путешествие на SERES AITO M5 от дилера МБ-РУС.

Мое путешествие начнется с места, которое я давно хотел посетить. Это **Макарьевский монастырь**, в котором мало кто был, но много кто его видел. К нему ведут несколько дорог: одна легкодоступная через Иннополис, а другая — через Введенскую Слободу, живописная вдоль берега реки Свияги, но немного сложная с точки зрения проезда.

Волга. Макарьевский Монастырь на устье рѣки Свияги.



Церковное предание связывает основание монастыря с именем знаменитого русского святого-преподобного Макария Желтоводского и Унженского.

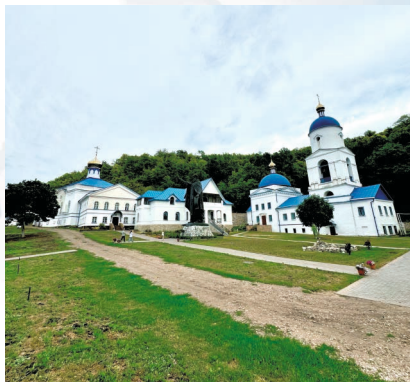
Преподобный Макарий, отпущенный из плена ханом Улу-Мухаммедом (факт исторический, это было в 1438 году), возвращался в родную Кострому, останавливался на несколько дней на высоком берегу Волги, на месте будущей пустыни, восхищался природной красотой этого края и позже завещал основать на этом месте монастырь. Это завещание осуществил много позже, в середине XVII века, схимонах Исайя, инок монастыря преподобного Макария Желтоводского (этот монастырь находился на берегу озера Унжа).

Сам основатель Макарьевской пустыни (названной так во имя преподобного Макария

Желтоводского), схимонах Исайя, скончался 10 декабря 1667 года.

Монастырь был невелик, в 1691 году была построена двухэтажная каменная церковь. В этом храме находилась главная святыня монастыря — чудотворная икона преподобного Макария Желтоводского, принесенная схимонахом Исайей из Унжи, а также Ватопедская икона Божией Матери, принесенная в монастырь с Афона. Храм был построен над могилой основателя пустыни — схимонаха Исайи. В 1764 году пустынь приписали к Свяжскому Успенскому монастырю, и, фактически, закрыли. Но в 1798 году последовал указ императора Павла I о восстановлении монастыря.

Предание вновь связывает возрождение монастыря с красотой места — император Павел, направлявшийся по Волге в Казань, отметил прекрасный



вид с корабля и подписал ходатайство кашского архиепископа Амвросия о восстановлении пустыни. Пустынь восстановлена, но угожья имела незначительные и была мало известна за пределами Казанской губернии. Тем не менее в XIX веке большинство монастырских зданий были отстроены в камне. Этим монастырь обязан помощью богатых свияжских монастырей и жителям Свияжска, часто посещавшим пустынь, поскольку на монастырском кладбище (сохранившимся до революции погребения 16 века) были похоронены многие именитые горожане. В 1866 году была построена церковь в честь иконы Божией Матери Всех скорбящих Радость, к ней примыкали настоятельский двухэтажный корпус.

В сентябре 1918 года пустынь была разграблена красноармейцами, а к концу 1920-х гг. ее покинули последние насельники. Отдаленность от населенных мест способствовала тому, что большинство монастырских строений сохранилось. Как и оба монастырских храма. Цела и каменная часовня над источником, у которого, по преданию, останавливался Макарий Унженский. В 1997 году монастырский комплекс был передан Казанской епархии.



На берегу расположен чайный домик, где можно немного отдохнуть, наслаждаясь видом на Свияжск, и наблюдать за множеством рыбаков. Кстати, в чайном домике прекрасный чай с вареньем.



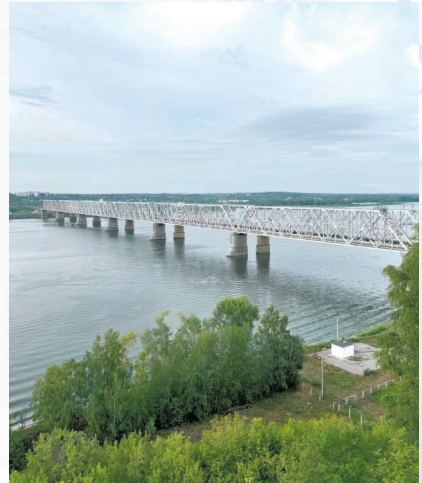


По пути к следующей точке тем, кто не там не был, советую заглянуть в Иннополис, где можно погулять и, конечно, пообедать перед следующей точкой.

Мне понравилось в М5, что наличие постоянного привода и короткая база позволили пройти сложные участки на берегу реки Свяги.

И заключительная точка — Нижние Вязовые, где находится часовня Шусева, или Романовская часовня, с которой открывается потрясающий вид на Романовский мост через Волгу.

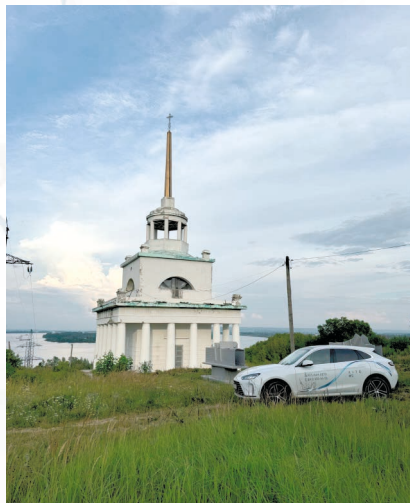
В 1912 году Россия начала готовиться к празднованию 300-летия Императорского Дома Романовых. Не ударить лицом в грязь решила и казанская знать. Им уже удалось получить высочайшее соизволение присвоить строившемуся железнодорожному мосту через Волгу имя Романовского (где-то указывают как Николаевский). Его пуск совпадал с годом царских торжеств. Возведение в ту пору красавца-моста потрясал воображение людей. Все три года его строительства казанская пресса «болела» мостом. На этом фоне родилась идея соорудить рядом на горе часовню, воплотить в святилище любовь и признательность верноподданной



Казани Романовской монархии. Очередная сессия губернского земского собрания в декабре 1912 года постановила: «... соорудить часовню в селе Вязовых Свяжского уезда у императорского железнодорожного моста, на что ассигновать 5000 рублей и известить об этом казанское дворянство, городское управление и другие общественные организации, а также частных лиц, дабы

предоставить им возможность, если они того пожелают, посильным участием присоединиться к почину губернского земства, а также войти в соглашение с обществом Московско-Казанской ж/д».

Обращение живо нашло свой отклик. К концу 1913 года было собрано 32 420 рублей, и деньги продолжали поступать. Сразу после постановления земского собрания в январе 1913 года в Вязовые выехала Особая комиссия из губернатора М. Стрижевского, губернского предводителя дворянства С. Толстого-Милославского, председателя губернской земской управы Н. Мельникова, инженеров земства Ф. Юргенсона и В. Ваянского. Участие самого губернатора уже подчеркивало, какое немаловажное значение придавалось этой часовне. Долго обзрели они холм и, наконец, выбрали место для сооружения памятника. Затем комиссия обратилась к московскому архитектору А. В. Щусеву с просьбой сделать проект часовни. Автор проектов Казанского вокзала Москвы, а позднее мавзолея В. И. Ленина, предложил казанцам часовню в восточно-египетском стиле. Торжественную закладку совершили 11 июля 1913 года — в день пышного открытия Романовского моста. Сооружение часовни началось весной 1914 года, но не суждено было до конца



осуществиться замыслу выдающегося мастера — разразилась первая мировая война. Финансирование прекратилось, стройку свернули. Потом революция, гражданская война и т.д. Консервация затянулась на десятилетия. Забвение, безнадзорность нанесли памятнику ощутимый урон. Не одно поколение краеведов, архитекторов и просто любителей прекрасного мечтало увидеть памятник на Вязовой горе во всем блеске и величии. И это время пришло почти через 100 лет со дня закладки первого камня часовни-памятника. Сегодня мы радуемся поистине высокому искусству, простому и захватывающему шедевру, творению великого архитектора А.В. Щусева.

Вернуться можно паромом через Зеленодольск. Приготовьтесь к оплате наличными — 350 рублей за автомобиль.

Что касается автомобиля SERES АІТО М5. Из плюсов:

- Отличное качество сборки и отделки салона;
- Приятное открытие — динамика;
- Порадовали и тормоза;
- Китайским инженерам удалось подобрать оптимальный уровень рекуперации, чтобы автомобиль не терял управляемость при сбросе газа;
- Главное преимущество — гибридная установка, которая позволяет проехать более 1000 км;
- Прекрасная замена Porsche Macan;
- Гарантия 4 года и полная русификация.

Из минусов:

- На момент тест-драйва еще не было возможности установить сторонние программы (к примеру, Яндекс Карты) и подключение Apple CarPlay. Но официальный представитель заявил, что скоро это будет возможно;
- Нет защиты порогов входных;
- Нет затемнения или закрытия панорамной крыши.



ОБЗОР РЫНКА



*Рита Халилова,
директор по продажам*

По итогам первой половины 2024 года российский авторынок продолжил бойкое восстановление после потрясений 2022 года. По данным АЕБ, рост авторынка достиг 74,5%.

Основным источником роста авторынка продолжает оставаться импорт новых автомобилей, но в перспективе его доля будет сокращаться за счет развития внутреннего производства.

На российском рынке продолжает расти число китайских легковых авто. Они занимают уже более 66% авторынка. Увеличению спроса на китайские машины способствуют рост дилерской сети, выход большого количества новинок и обновленных актуальных версий, гарантия поддержки от самих импортеров и дилеров, а также высокая доступность запчастей.

Российские автомобили продолжают удерживать лидирующие позиции в отдельных сегментах. Отечественные автопромышленники в этом году планируют увеличить объемы производства на 15%.

О ДИНАМИКЕ

По данным АВТОСТАТ, за май-июль 2024 года в нашей стране было реализовано **387 793** автомобиля, что на **55%** больше относительно показателей аналогичного периода прошлого года (250 269 а/м). Лидерство на российском рынке с огромным преимуществом сохраняет

отечественная марка LADA, продажи которых за период май-июль 2024 года составили **109 883** автомобиля, что составляет **28,34%** доли рынка. По итогу данного периода 2024 года ТОП-5 марок по продажам новых легковых автомобилей выглядит следующим образом:

Бренд	Кол-во продаж в РФ за май-июль 2024 г.	Доля от общих продаж в РФ за май-июль 2024 г.
1 LADA	109 883	28,34%
2 Haval	45 896	11,84%
3 CHERY	40 825	10,53%
4 GEELY	34 457	8,89%
5 CHANGAN	31 452	8,11%

В модельном рейтинге лидерство все так же принадлежит отечественному семейству LADA Granta. В ТОП-5 моделей по продажам новых легковых автомобилей за май-июль 2024 года входят:

- 1 LADA GRANTA – 52 716;
- 2 LADA VESTA – 34 977;
- 3 Haval JOLION – 21 629;
- 4 CHERY TIGGO 7 PRO MAX – 16 687;
- 5 Chery Tiggo 4 PRO – 14 047.



Согласно данным агентства «АВТОСТАТ», за май-июль 2024 года было продано 1 558 736 легковых автомобилей с пробегом, что на 3% больше, чем результаты аналогичного периода 2023 года (1 516 017 а/м).

Лидерство в марочной структуре вторичного рынка традиционно принадлежит отечественной LADA. В

ТОП-5 марок на рынке легковых автомобилей с пробегом входят:



Бренд	Кол-во продаж в ГК за май-июнь 2024 г.	Доля от общих продаж в ГК за май-июнь 2024 г.
1 LADA	386 286	24,78%
2 TOYOTA	159 719	10,25%
3 KIA	91 042	5,84%
4 HYUNDAI	86 380	5,54%
5 NISSAN	73 324	4,70%

Самой популярной моделью среди автомобилей с пробегом в середине лета стал седан LADA 2107, причем это происходит уже шестой месяц подряд. В июле 2024 года россияне купили 11,9 тыс. «семерок».



ДОЛЯ РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН И Г. КАЗАНЬ

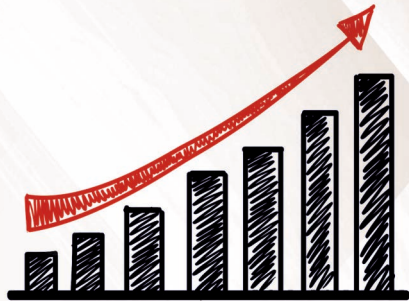
По данным аналитического агентства «Автостат», за период май-июль 2024 года в Республике Татарстан было продано 18 782 автомобиля. На данный момент рынок Республики Татарстан занимает 4,8% от общего автомобильного рынка Российской Федерации.

По результатам обмена данными по продажам новых автомобилей среди крупных дилеров, в г. Казань за май-июль 2024 года ГК «КАН АВТО» занимает 55,8% доли рынка, по продажам автомобилей с пробегом — 41,1%.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДАЖ КАН АВТО

Группа Компаний «КАН АВТО» за май-июль 2024 года реализовала 9 837 автомобилей, среди которых 5 867 новых и 3 970 с пробегом. По сравнению с аналогичным периодом 2023 года (6 667 автомобилей) продажи ГК «КАН АВТО» выросли на **48%**.

Исходя из статистики лидерами продаж новых автомобилей стали следующие бренды:



Бренд	Кол-во продаж в ГК за май-июль 2024 г.	Доля от общих продаж в ГК за май-июль 2024 г.
1 LADA	2 397	40,9%
2 HAVAL	911	15,5%
3 CHERY	606	10,3%
4 GEELY	552	9,4%
5 CHANGAN	447	7,6%



За аналогичный период 2024 года продажи автомобилей с пробегом показывают положительную динамику, прирост относительно показателей 2023 года (3 440 а/м) составил **15,4%**.

СТРУКТУРА ПРОДАЖ

Работа с корпоративными Клиентами

В ГК «КАН АВТО» за период май-июль 2024 года количество корпоративных продаж новых автомобилей выросло на **79,9%** относительно аналогичного периода 2023 года и составило 1 711 новых автомобилей. Однако доля корпоративных продаж снизилась на **0,8%** и составила **29,0%** от общих продаж. **67%** от всех корпоративных продаж составляют автомобили, приобретенные в лизинг (1 152 а/м).

Кредитные сделки

По результатам периода с мая по июль 2024 года, кредитная доля в реализации новых автомобилей увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2023 года на **13%** и составила **73%**.

В продажах автомобилей с пробегом кредитная доля показала прирост на **3%** относительно показателей с мая по июль 2023 года и составила **42%**.

Трейд-ин

Традиционно трейд-ин является самым большим и стабильным каналом, обеспечивающим дилера автомобилями с пробегом практически без дополнительных вложений. Наибольшие доли трейд-ин показывают те бренды, в которых есть дополнительные скидки по трейд-ин от дистрибьютора. По результатам периода с мая по июль 2024 года, доля трейд-ин по

новым автомобилям составила **36,7%**, по автомобилям с пробегом — **17,9%**.



НОВОСТИ И ОЖИДАНИЯ

Портфель ГК «КАН АВТО» в 2024 г. продолжает развитие. Мы начали работу с несколькими брендами, которые ранее не были представлены в ГК «КАН АВТО» — Belgee, Seres Aito и Xcite.

В июле 2024 бренд китайских автомобилей GAC переехал в новый просторный салон. Новый автосалон

расположился по адресу ул. Московская.

Проект Kan Global ГК «КАН АВТО» расширяет свои границы. В конце мая 2024 был открыт новый автосалон КАН АВТО Эксперт в г. Нижний Новгород. Новая точка продаж автомобилей с пробегом запущена в ТЦ Окей, г. Нижний Новгород.



GEELY



BELGEE

СТАРТ ПРОДАЖ В КАН АВТО

Belgee X70

Бизнес-седан Geely Preface



Запишитесь
на тест-драйв
8 (843) 230-30-30



GEELY КАН АВТО
Сибирский тракт, 52
Г. Тукая, 115 к3

BELGEE КАН АВТО
Сибирский тракт, 48

Мобильные ПРИЛОЖЕНИЯ И СЕРВИСЫ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ для владельцев и производителей



Ангелина Галимуллина, IT HR

На связи IT HR КАН АВТО —
Ангелина!

Ни для кого не секрет, что в последние годы автомобильная отрасль сталкивается с огромными изменениями, многие из которых связаны с внедрением новых технологий и цифровых решений. Мобильные приложения и сервисы играют ключевую роль в этой цифровой трансформации, предлагая уникальные возможности как для владельцев автомобилей, так и для производителей.

Мобильные приложения стали важным инструментом, которые позволяют владельцам автомобилей управлять своим транспортным средством с помощью смартфонов. Раньше мы и представить не могли, что в будущем будет возможно отслеживать в режиме реального времени состояние своего авто и решать неполадки в один «клик». Но будущее уже наступило! Для автомобилистов уже доступны такие функции как:

МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ АВТОМОБИЛЯ

Приложения могут отслеживать уровень топлива, давление в шинах и другие важные параметры, отправляя уведомления в случае возникновения проблем. Это также включает диагностические отчеты, которые помогают владельцам предотвратить серьезные поломки.

УДАЛЕННЫЙ ДОСТУП К ФУНКЦИЯМ АВТОМОБИЛЯ

Владельцы могут запускать двигатель, открывать и закрывать двери, а еще контролировать состояние автомобиля на расстоянии.

УМНЫЕ НАВИГАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

Мобильные приложения, такие как Google Maps и Waze, предоставляют актуальную информацию о дорожной обстановке, позволяя водителям избегать пробок и находить оптимальные маршруты. Все чаще автомобили становятся интегрированными с такими сервисами, что улучшает навигационные возможности и делает поездку более удобной.



БЕЗОПАСНОСТЬ И ЗАЩИТА

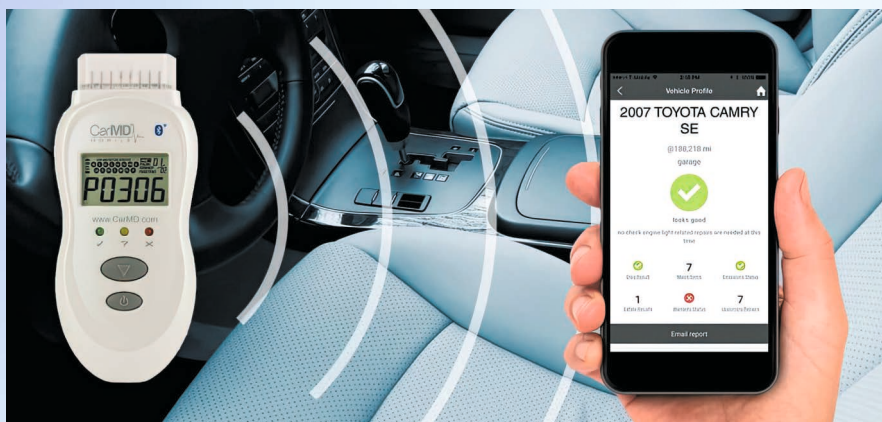
Новые мобильные приложения активно работают над повышением безопасности на дороге. Сервисы, такие как SOS-оповещения или функции автоматического вызова помощи в случае аварии, помогают быстрее реагировать на экстренные ситуации. Например, приложение OnStar может автоматически обнаруживать аварии и уведомлять службы спасения.

Кроме того, приложения для отслеживания местоположения и безопасности автомобиля стали популярными среди владельцев, обеспечивая дополнительный уровень защиты. Например, некоторые системы позволяют пользователям отслеживать местоположение автомобиля в режиме реального времени через мобильные телефоны, что может быть особенно полезно в случае угона.

ОБСЛУЖИВАНИЕ И ТЕХПОДДЕРЖКА

Мобильные приложения позволяют владельцам автомобилей отслеживать график обслуживания, находить ближайшие СТО и записываться на обслуживание. Благодаря функциям, связанным с диагностикой, пользователи могут заранее выявлять возможные проблемы с автомобилем, что помогает избежать серьезных поломок и связанных с ними затрат.

Современные приложения, такие как CarMD, могут не только диагностировать проблему, но и предоставить рекомендации по необходимым ремонтам и расценкам в различных мастерских.



ИНТЕГРАЦИЯ С УМНЫМИ ГОРОДАМИ

В рамках концепции «умного города» многие мобильные приложения начинают интегрироваться с городской инфраструктурой. Это включает в себя поиск парковочных мест, оплату за парковку через мобильные устройства и получение информации о доступных общественных транспортных маршрутах. Например, приложения, такие как Parkmobile, позволяют пользователям находить и оплачивать парковку, что значительно экономит время и снижает уровень стресса, связанного с парковкой.

ВЛИЯНИЕ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ

Мобильные приложения также играют важную роль в области экологии. С их помощью можно отслеживать углеродный след пользователя, оптимизировать маршруты для уменьшения выбросов, а еще продвигать использование электромобилей. Например, приложения для зарядки электромобилей помогают пользователям находить ближайшие станции зарядки и планировать свои поездки с учетом доступных ресурсов.

Мобильные приложения и сервисы значительно изменили автомобильную отрасль,

предоставив владельцам новые возможности управления, повышения безопасности и улучшения общего опыта владения автомобилем. Для производителей эти технологии становятся важным инструментом для привлечения Клиентов и улучшения обслуживания. В будущем можно ожидать дальнейших инноваций, которые сделают автомобили более интеллектуальными, безопасными и удобными для пользователей.

Совершая переход в цифровую эпоху, автомобильная отрасль не только меняет самих водителей, но и создает более эффективные и устойчивые транспортные решения, только представьте, как это повлияет на наше общество уже в скором будущем!

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Мобильные приложения открывают новые возможности для разработки бизнес-моделей в автомобильной отрасли. Например, появление каршеринговых и риде-хейлинг сервисов (Uber, Lyft) меняет представление о владении автомобилем. Теперь пользователи могут более гибко подходить к вопросу передвижения и не привязываться к одному автомобилю. Это, в свою очередь, создает новые экономические модели и меняет спрос на автомобили.

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ УСПЕШНАЯ КОМПАНИЯ?



*Буллат Яруллин,
менеджер по работе с ключевыми Клиентами
лизинговой компании «ФИНСМАРТ»*

В современном быстро развивающемся мире, где в каждой сфере бизнеса

присутствует большая конкуренция, часто встает вопрос: «Как сделать бизнес более эффективным, способным на постоянное, поступательное развитие?»

Я был частью руководящего состава различных компаний: от таких европейских брендов как «Декатлон» и «Volkswagen», до отечественных брендов — «Детский Мир», «X5 Retail Group» и «ТрансТехСервис». В этой статье, опираясь на полученный опыт, я постараюсь рассказать, за счет чего европейская бизнес-модель более успешна российского аналога? Во всяком случае, начну.

Наиболее важный момент, на мой взгляд, — это наличие **миссии компании, ценностей**, а также **последовательное и неукоснительное их соблюдение**.

Что такое миссия и ценности, и как это работает?

МИССИЯ

«Миссия» — это основная идея, которая определяет глобальную цель компании, будущий масштаб предприятия и ее перспективы. Формирует миссию — собственник. Он же является ее главным носителем и распространителем. Миссия отвечает на вопрос: «Для чего?» Для чего компания существует на рынке?

Например, миссия французской компании «Декатлон», в которой я проработал без малого четыре года, — делать спорт доступным каждому. Если человек захочет заняться тем или иным видом спорта, в магазинах компании он сможет найти доступное снаряжение и амуницию, чтобы сделать это. Более 60 видов спорта в одном месте. Все многообразие товаров, все процессы, от производства до розницы — все ориентированы на Миссию компании.

Еще один важный компонент успешной, эффективной компании — это ценности. Их так же, как и миссию, формулирует собственник компании. И важно, чтобы он был «носителем» этих ценностей.

Что такое ценности, и для чего они нужны?

ЦЕННОСТИ

Ценности — это то, что формирует подход в работе. Ваш и вашей команды. А самое главное, ценности будут помогать вам в осуществлении миссии. Каждый сотрудник компании, независимо от подразделения, в котором он работает, позиции, которую занимает, должен знать и разделять ценности компании! На этом нужно сделать максимальный акцент при поиске сотрудников и их интеграции. Обратитесь к примерам мировых компаний. Все они будут говорить об одном: их многолетняя, успешная история развития, связана с их миссией, с их ценностями и сотрудниками, которые всецело их разделяют.

Европейская бизнес-модель применима и в отечественных компаниях. Не важно, действующая компания или зарождающаяся. В первом случае это будет более трудоемко, но, безусловно, возможно.

То, о чем я говорил выше, может показаться «красивой картиной», которую нереально написать. Могу с уверенностью сказать, основываясь на своем опыте — там нет романтики. Там есть ежедневный, поступательный труд и главное — последовательность действий, для достижения поставленной цели всех без исключения, от владельца бизнеса до линейного сотрудника.

ПОЧЕМУ МЫ БОИМСЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И КАК СДЕЛАТЬ ЕГО СВОИМ ЛУЧШИМ ДРУГОМ?



*Евгений Затылкин,
ведущий технический тренер*

ПЛАНИРОВАНИЕ

Некоторые люди воспринимают этот термин спокойно, а у

некоторых дергается глаз при виде этого слова. Одни не представляют жизнь без планера, другие его категорически избегают. Но что, если я скажу вам, что на самом деле планирует жизнь и дела абсолютно каждый? Отличие в том, держим мы планы в голове или выносим на сторонний носитель.

В этой статье я рассмотрю причины избегания планирования, расскажу о преимуществах и о том, как подходить к планированию, чтобы не бросить это дело через неделю.

Начнем с того, почему некоторые люди избегают планирования. Каждый назовет свои причины, но вот три основополагающие:

1. ПРОБОВАЛ, НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ

Уверен, каждый хоть раз пытался вести планы в календаре, заметках или других приложениях. И, смею предположить, что это планирование было похоже скорее на составление почасового или даже поминутного расписания. Многие так и представляют себе планирование. Такое подробное планирование, иногда уместно, но в долгосрочной перспективе ведет к выгоранию. Из-за форс-мажора или смещения одного дела приходится перепланировать все. Спустя несколько попыток уже нет никакого желания к этому возвращаться. Я и сам через это прошел. Однако узнал о других, более гибких способах планирования, которые использую и сегодня.

2. НЕ ЗНАЮ СВОИХ ЦЕЛЕЙ

Цели — фундамент планирования. Мы не запланируем нужное и не отсеем лишнее, если не будем знать, куда мы вообще идем. У нас либо не будет ничего нужного, либо нужным будет казаться вообще все. В обеих ситуациях нет никакой необходимости в планировании.

3. ИЗБЕГАЮ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Связь этого факта с планированием неочевидна сразу. Мы можем бесконечно строить планы у себя в голове, но, когда мы выносим их в сторонний источник, на бумагу или в какое-то приложение, мы фиксируем договоренность с самим собой. Это возлагает на нас определенный груз ответственности.

Если выявили у себя эти причины избегания, то стоит поразмыслить и, может, пересмотреть отношение к планированию, потому что это дает преимущества. Преимуществ много, но есть те, которые особенно актуальны в наше время. Я выделил следующие:

1. ОСТРОТА МЫШЛЕНИЯ И КОНЦЕНТРАЦИЯ

Голова нужна нам для принятия решений, а не для хранения информации о договоренностях и планах. Когда мы выносим, что можем, на сторонний носитель, становится легче концентрироваться на том, что делаем. Легче принимать взвешенные решения и не отвлекаться на то, что «вечером нужно купить корм для собаки и забрать ребенка из садика».

2. ПРИОРИТИЗАЦИЯ

Система планирования, которая построена на наших целях и внедрена в жизнь, становится главным инструментом приоритизации. Мне легко отсеять предложение стать фитнес-тренером, если я для себя четко определил и распланировал развитие в бизнес-аналитике.

3. СНИЖЕНИЕ ТРЕВОЖНОСТИ

Неочевидный фактор. Однако при грамотном внедрении системы долгосрочного планирования появляется понимание что, когда и зачем мы делаем. Это повышает уровень определенности и прогнозируемости нашей жизни,

что для мозга равняется безопасности. Это снижает уровень тревожности.

Чтобы преимущества и выгоды планирования стали заметны и в полной мере ощутимы, нужно сначала наладить регулярность. Это сложно в любом деле, не только в планировании. Поэтому делюсь с вами идеями и правилами, которые помогли мне:

1. Планирование и жизнь по плану — это не скучно. Скучно следовать чужим планам

Природа не терпит пустоты. Поэтому, если мы не строим свои планы, не добиваемся своих целей, мы неизбежно добиваемся чужих.

2. Срыв планов — это нормально. Плох тот план, который нельзя изменить

Точно произойдут ситуации, которые заставят отменить, перенести или добавить планы. Это нормально, важно относиться к этому спокойно, не отбирать у мозга чувство безопасности. Здесь приходят на помощь гибкие способы планирования.

3. На каждое «сделать» есть четкое «зачем»

При добавлении в планер нового пункта ответьте на вопрос: «зачем мне это делать?». Если сложно ответить или ответ «надо / должен» — это повод задуматься и не планировать. Потому что изобилие таких дел — дорога к выгоранию от бессмысленности делания.

Таким образом, планирование — ценный инструмент для каждого. Оно ведет к личностному росту за счет проработки причин избегания, систематизации целей и структурирования действий. Важно еще то, что планирование помогает перейти от бесконечных раздумий к осознанным действиям. Это наделяет жизнь смыслом и помогает двигаться туда, куда мы стремимся.

Одна японская поговорка гласит «Планирование без действий — это мечта, действия без планирования — это кошмар». Поэтому планирование — проводник к нашим целям.



ЛикБез new



Нияз Мингалиев, ведущий бизнес-тренер

Недавно для подготовки материала к мастер-классу «Переговоры» я перебирал имеющуюся в корпоративной библиотеке литературу на данную тему. Очень хорошо, что там представлен широкий выбор как отечественных, так и зарубежных авторов. Это безусловно хорошие книги, дающие комплексное и хрестоматийное представление о переговорах, например, книга Роджера Фишера, Уильяма Юри, Брюса Патона «Как добиться ДА, или Переговоры без поражения», или книга Дэвида Лэкса, Джеймса Себениуса «Переговоры в трех измерениях», или широко известная книга Игоря Рызова «Кремлевская школа переговоров». Обязательно прочтите их в свободное время, это сделает ваши переговоры более качественными. И вот, ведомый неутолимой жадной чего-то нового, перебирая издание за изданием, я взял в руки небольшой томик с красной обложкой за авторством Владимира Тарасова с

провокационным названием «Технология жизни. Книга для героев». Легкое предисловие и увлекательный стиль письма автора завладели моим вниманием, и спустя несколько часов я перевернул последнюю страницу, переполненный мыслями и эмоциями. Мне обязательно хотелось с кем-то поделиться идеями, возникшими после прочтения, а еще больше мне хотелось выполнить те задания, которые автор поручил своему читателю. Расскажу о самых цепких идеях, которые отпечатались в моем сознании:

1. Смысл всякой деятельности лежит за ее пределами. Находясь в чаще леса сложно увидеть свой путь, требуется высокое дерево и хороший обзор. Данную идею автор развивает в размышлениях о ничтожном или великом пути, о причинах вступления в переговоры «для» или «потому что», о том, что путь и поле, по которому он пойдет, у каждого свои.

2. Комбинация твердого и пустого всегда дает пустое. Приумножайте зону твердого и

ликвидируйте пустое. Примером может служить техническое устройство — я думал, что оно сработает, включил — оно не работает. Я на него так рассчитывал, в результате все насмарку. Это пустое, на пустое обопрешься и потерпишь неудачу. Пустое — это слабая часть вашего плана, это то, что использует ваш оппонент против вас. Твердое и



пустое, сила и слабость, эти темы в том или ином виде подаются автором под разным углом, например: сильный не доказывает — это удел слабых. Позиция сильного строится на «твердом», на фактах, ему доказывать смысла нет, это делает его позицию слабой — пустой. Тот, кто оправдывается — тот слабый!

3. Управленческая борьба — это борьба за роль. Кто примет роль сильного, а кто слабого, зависит от умения вести борьбу. Тема роли прослеживается в веденном автором понятии легендирование — это очищение мотивации. У реального человека бывает 5-10 мотивов поступка. Когда один человек рассказывает, что с ним было или как себя вели другие люди, он легендирует, то есть очищает свою мотивацию и чернит мотивацию других. Задача каждой из сторон создать свою легенду и присвоить себе сильную роль, при этом, борьба



будет продолжаться, пока стороны не примут свои роли.

4. Желающий победить должен проложить путь не только для себя, но и для своего противника. Факт «поражения» и статус проигравшего связаны, как и факт «победы» и статус победителя. Часто люди сражаются не за факт победы или поражения, а за свой статус. Создавая ситуацию победы, вы не должны навязывать статус проигравшего своему оппоненту, а дать ему возможность сохранить лицо, это даст вам окно возможности для быстрого достижения соглашения.

Открыв книгу Владимира Тарасова «Технология жизни. Книга для героев», вы найдете еще много ценных мыслей, подобно Алладину из сборника сказок «1001 ночь». Эта книга может стать вашим приятным партнером по чтению на вечер или два, а может стать проводником в мир управленческой борьбы и профессиональных переговоров.

ИЗ
У
Ч
А
Й



library.kanavto.ru

ВСТРЕЧАЕМ ХОЛОДА ВО ВСЕОРУЖИИ.

ИНТЕРВЬЮ СО СТИЛИСТОМ И ДИЗАЙНЕРОМ ИНТЕРЬЕРОВ

Я уверена, что настроение, как одежду, парфюм или цветы для дома, каждый день мы выбираем самостоятельно. Поэтому этой осенью я предлагаю окружить себя всем самым красивым и вдохновляющим, чтобы встретить холодный, но такой уютный сезон со вкусом. А герои этой рубрики вам в этом помогут.



КРИСТИНА АРТЕБЯКИНА

Основатель и руководитель студии дизайна интерьера и ремонта ArtebDesign, которая входит в топ-25 дизайнеров Казани. 8 лет в профессии, за спиной более 150 дизайн-проектов по всей России.

@ARTEB_DESIGN



АНЖЕЛИНА ГИЛЬМАНОВА

Стилист и fashion-блогер, продюсер показов в Казани.

@ANZHELINA_STYLE

КАК МОЖНО РАЗНООБРАЗИТЬ СВОИ ОБРАЗЫ И ПРОСТРАНСТВО ВОКРУГ В ОСЕННЕ-ЗИМНИЙ СЕЗОН?

АНЖЕЛИНА ГИЛЬЯНОВА



На самом деле, моя осень не серая и не пасмурная. Моя осень — это горячий цитрусовый раф, уютный кашемировый свитер и мягкий плед, который обнимает теплом. Осень — это идеальное время для составления сложных многослойных образов. Предпочтения в выборе



интерьера отражают личный стиль, вкусы и внутренний мир человека. Минимализм в одежде обычно сочетается с минималистичным интерьером, где преобладают чистые линии, функциональность и отсутствие лишних деталей. И наоборот, у людей, любящих эклектику, в доме можно найти необычные элементы, которые несут в себе определенный исторический и стилистический смысл.

КРИСТИНА АРТЕВИЧЕНКО

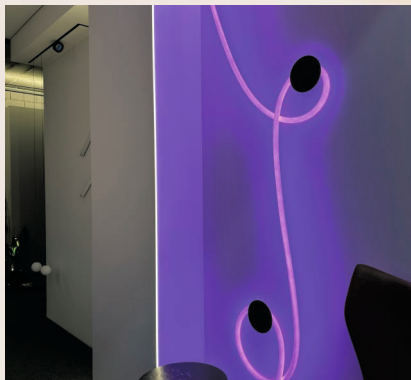


Дом — место силы. Многие изменили свое отношение к дому в период пандемии, и тенденция создания пространства вокруг себя только набирает обороты. Здесь мы черпаем вдохновение и силы, заряжаемся, окружаем себя уютом, поэтому так важно использовать материалы, которые будут вам передавать впечатления: тактильно приятные материалы разовьют чувствительность, визуально теплые материалы будут радовать глаз, а натуральные — погрузят вас в атмосферу уединения с природой.

Важным инструментом в усилении атмосферы дома является освещение. Грамотное распределение освещения поможет НЕ убить интерьер «точечным светом через равное расстояние», а «подсветить» только важное, выделить. Даже самая пустая стена сможет стать арт-объектом благодаря определенным пучкам света, созданным с помощью определенных линз светильников.

Определить стиль и создать настроение, будь то роскошь или аутентичность, дерзость или утонченность, поможет акцентный свет в виде подвесных светильников или люстр, и да, люстры — это не всегда про классику, стильные из текстиля или бетона понравятся и любителям новых стилей — Ваби-саби или лофта.





В чем особенности мужского и женского взгляда на стиль?



Определенная тенденция наблюдается сейчас, когда нет четких рамок между мужским или женским интерьером. Чаще в работе происходит распределение на «обязанности», где женщина отвечает за красоту, а мужчина за финансы. Но точно могу сказать, что для мужчин очень важен функционал и строгость, многие не любят «золото», просят не использовать обычные плинтусы, а заменить на темные, боятся цвета! Женщины же хотят сочетания практичности и эстетики, объясняя это маленьким количеством времени

для уборки, при этом каждая из женщин мечтает о создании визуально красивого пространства, которое будет вдохновлять. Любят детали, любят цвет, хорошо ориентируются в нюансных оттенках.



Сейчас границы между женским и мужским гардеробом стираются. Женщина тоже может интегрировать мужские вещи в свой гардероб и носить маскулинные пиджаки, объемные джинсы и рубашки.

КАКИЕ КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ И ЦВЕТА В ОСЕННЕЙ МОДЕ ВЫ МОЖЕТЕ ВЫДЕЛИТЬ В ЭТОМ СЕЗОНЕ?

АНЖЕЛИНА ТИЛЬМАНОВА



Бордовый и еще раз бордовый! Это самый желанный цвет осени, и сейчас он прослеживается у многих fashion-инфлюенсеров.

Бордовый цвет можно внедрить в гардероб через аксессуары, кожаные куртки, свитеры и, конечно же, маникюр у девушек. Такой оттенок добавляет глубину и характер вашему образу. Еще один тренд этой осени — кардиганы. С ним легко внедрить в свои образы уютный кардиган, связанный бабушкой или классический трикотажный вариант.



КРИСТИНА АРТЪБОРНИНА



В этом году посетила Миланскую выставку дизайна, которая является первоисточником тенденций на весь последующий год. Уже полюбившийся «out door», вошедший в нашу жизнь после пандемии, натуральные материалы в виде дерева и камня,



световые решения. Композиционно важно «завязывать» мебель с помощью ковров, декоративных столиков и света. Но мой вам совет: гнаться за тенденциями — гиблое дело, вы никогда не успеете, прислушайтесь к тенденциям, но стиль создавайте сами по своим предпочтениям.



КИДСПЕЙС

4+

9+

ГОРОД, ГДЕ СБЫВАЮТСЯ МЕЧТЫ!

- ★ Целый город профессий – 33 игровые станции
- ★ Полезные занятия в формате «играй и учись»
- ★ Лучшие в мире наставники
- ★ И более 100 профессий, среди которых дети точно найдут занятие по душе!

Приходите в КидСпейс!

+7 (843) 500-53-04

Пр. Ямашева, д. 115А,
стадион «АкБарс Арена»



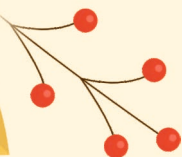
ПРИВЕТ, МОЙ МАЛЕНЬКИЙ ВЕРНЫЙ ДРУГ!
ЛЕТО ПРОМЧАЛОСЬ ТАК БЫСТРО И НАСЫЩЕННО,
ЧТО НАМ ОСТАЕТСЯ ВСПОМИНАТЬ САМЫЕ ТЕПЛЫЕ
И ВЕСЕЛЫЕ МОМЕНТЫ В ХОЛОДНЫЕ ВЕЧЕРА.



ДАВАЙ СДЕЛАЕМ ЭТУ ОСЕНЬ ТАКОЙ ЖЕ НЕЗАБЫВАЕМОЙ
И ЯРКОЙ! ПРЕДЛАГАЮ ТЕБЕ РАСКРАСИТЬ ЭТУ КАРТИНКУ
И ВСЕГДА ПОМНИТЬ, ЧТО ТОЛЬКО МЫ РЕШАЕМ,
КАКИМИ КРАСКАМИ БУДЕТ НАПОЛНЕН НОВЫЙ ДЕНЬ!

ЕГО ВЕСНОЙ И ЛЕТОМ
ВЫ ВИДЕЛИ ОДЕТЫМ,
А ОСЕНЬЮ С БЕДНЯЖКИ
СОРВАЛИ ВСЕ РУБАШКИ.

(СЕН)



Я ПОД ШАПКОЮ ЦВЕТНОЙ
НА НОГЕ СТОЮ ОДНОЙ.
У МЕНЯ СВОИ ПОВАДКИ —
Я ВСЕГДА ИГРАЮ В ПРЯТКИ.

(РЯБ)

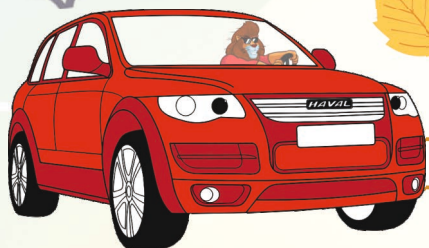
ЧТО СЛУЧИЛОСЬ? ОЙ-ОЙ-ОЙ!
ЛЕТОМ СТАЛО, КАК ЗИМОЙ:
БЕЛЫЕ ГОРОШКИ
СКАЧУТ ПО ДОРОЖКЕ!

(РАД)



ОСЕНЬ В САД
К НАМ ПРИШЛА
КРАСНЫЙ ФАКЕЛ
ЗАЖЛА.
ЗДЕСЬ ДРОЗДЫ,
СКВОРЦЫ СНЮЮТ
И, ГАЛДЯ,
ЕГО КЛЮЮТ.

(РЯБИНА)



ПОМОГИ МНЕ ПРИПАРКОВАТЬ
МАШИНУ В ГАРАЖ



РАССМОТРИ КАРТИНКИ,
РЕШИ ЗАДАЧИ И ВПИШИ ЧИСЛА

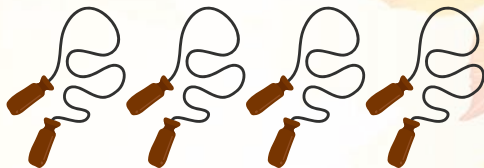
МЯЧЕЙ - ШТУК.



СКАКАЛОК НА 3 МЕНЬШЕ.



СКОЛЬКО СКАКАЛОК?



КНИГ - ШТУК.



ТЕТРАДЕЙ НА 2 МЕНЬШЕ.

СКОЛЬКО ТЕТРАДЕЙ?



ТЮЛЬПАНОВ - ШТУК.

ГВОЗДИК НА 4 МЕНЬШЕ.

СКОЛЬКО ГВОЗДИК?





**В ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ*
И 6 ДНЕЙ ПОСЛЕ**

Предъявите паспорт
или водительское удостоверение
менеджеру ресторана

УЛ. МОСКОВСКАЯ, 20
495 234-02-33
CHAIHONA.RU

LADA FLEET ROAD SHOW

24 июня в ДЦ LADA на Сибирском тракте прошла демонстрация всего модельного ряда автомобилей и презентация доработанных автомобилей (коммерческого и медицинско-социального назначения). А на кофе-брейке у наших сотрудников была возможность пообщаться напрямую с представителями АО «АВТОВАЗ».



Мероприятие было организовано АО «АВТОВАЗ» для региональных корпоративных Клиентов, а также представителей региональных государственных структур и администрации Казани.



ROAD-SHOW SERES AITO

18 июля КАН АВТО провел первую в России закрытую презентацию премиального бренда SERES AITO на одном из самых больших стадионов страны.

Напомним, караван из 10 новых премиальных автомобилей SERES AITO двигался из Москвы в Новосибирск, с остановками в 12 городах России на протяжении более 80 дней.

В рамках Road-Show представители бренда рассказали об автомобилях SERES AITO, поделились экспертным мнением о том, что в эксплуатации гибридные машины такие же, как привычные всем автомобили с двигателем внутреннего сгорания, а также рассказали, как максимально реализовать преимущества, которые дает последовательно-гибридная силовая установка. Закрытое мероприятие собрало более 200 гостей и более 100 компактных тест-драйвов, участвующих в роуд-шоу моделей — элегантного спортивного кроссовера SERES AITO M5 и мощного представительского кроссовера SERES AITO M7.



КАН АВТО

ГОНКА ГЕРОЕВ 2024

27 июля в Свяжских холмах наша сборная КАН АВТО — представители разных ДЦ и подразделений — сплотились в настоящую команду и пробежали более 10 км по обновленной трассе, преодолев более 30 препятствий на пути к финишу. Для зрителей была предусмотрена уютная фан-зона, фудкорт, выступление ВИА Волга-Волга и барабанщиков. Взвод КАН АВТО отличился сильным командным духом и сплоченностью, улучшил свои результаты по сравнению с прошлым годом, а самое главное, наши ребята не намерены останавливаться на достигнутом!



САБАНТУЙ ПО-КАНОВСКИ

23 июня сразу на трех площадках: в березовой роще поселка Мирный, в Дербышках и в лесопарке «Лебяжье» прошел ежегодный праздник плуга — Сабантуй. Традиционное татарское празднование в поселке Мирный скрасили такие бренды, как CHERY, CHANGAN, NAVAL PRO, GAC, GEELY и МОСКВИЧ. Гости могли получить памятные подарки от брендов, поучаствовать в активностях, а детей ждала зона с аквагримом, аниматорами и баннером-раскраской. В Дербышках наши менеджеры презентовали автомобиль бренда CHANGAN. А в лесопарке «Лебяжье» расположился бренд LADA.



ЧЕМПИОНАТ ПО ФУТБОЛУ КАН АВТО

2 августа состоялся долгожданный финал традиционного Внутреннего Чемпионата по футболу, завершив этой игрой наш девятый сезон. В программе вечера было все самое лучшее: DJ с качественной музыкой, ведущий, фуд-корт, анимация для детей и, самое главное — подарки абсолютно всем: от финалистов до детей сотрудников.



Поздравляем новых Победителей 2024 — сборную Toyota, Tank и Naval. А почетные 2 и 3 места заняли Changan, Chery и MB, Exeed соответственно.

«НА ЧИЛЕ, НА РАССЛАБОНЕ...»

Джиган знает толк в вечеринках, да и мы не отстаем!

13 августа прошел корпоратив для более чем 100 руководителей всей ГК. Мы проводили лето как следует, в лучших традициях КАН АВТО — танцевали, зажигали с ведущим под топовые диджей-сеты, получали гастрономические впечатления. И все это на уже любимейшей площадке «White place» под лозунгом «на чиле, на расслабоне».

Даже погода внесла свои коррективы в дождливую неделю и поделилась лучами солнца ради такой классной команды!



ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ: КАК ПРОШЕЛ ЕЖЕГОДНЫЙ ЧЕМПИОНАТ ДИАГНОСТОВ В ГК

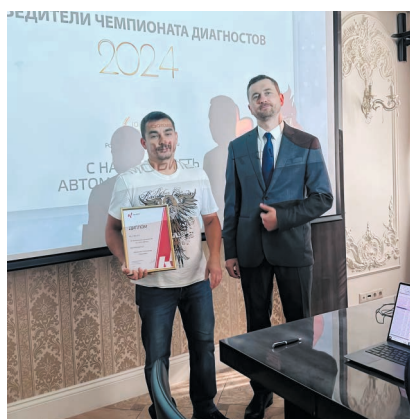
В августе завершился Чемпионат диагностов ГК «КАН АВТО» 2024, который проводится каждый год для всех автоэлектриков-диагностов нашей компании. А в этом году впервые за историю чемпионата участники были не только из Казани, но и еще из подразделения в Екатеринбурге.

Чемпионат проходил в 3 этапа:

1. Тестирование;
2. Экзамен;
3. Финал.

В рамках первых двух проверяется теоретическая осведомленность диагностов, а финальным заданием каждый год является диагностика живого автомобиля, который намеренно «сломан» техническими тренерами.

Такое мероприятие позволяет провести оценку квалификации сотрудников и выявить лучших для дополнительной мотивации и поощрения. По итогам конкурса сотрудники могут на целый год получить надбавку к зарплате, а победителям выплачивается дополнительное разовое поощрение.



В этом году победителями конкурса стали:

- 1 место - Габдуллазянов Ильназ - диагност подразделения Geely Тукая,
- 2 место - Ветошкин Александр - диагност KIA/Geely Сибирский тракт,
- 3 место - Гайнутдинов Тимур - диагност Sky Service Сибирский тракт.

НОВАЯ LADA VESTA СЕДАН



С АВТОМАТИЧЕСКОЙ
ТРАНСМИССИЕЙ

ЗАПИШИТЕСЬ НА ТЕСТ ДРАЙВ

В дилерских центрах:

ул. Минская, 1

ул. Мусина, 37

ул. Восстания, 131

ул. Сибирский тракт, 48

ул. Оренбургский тракт, 207а

8 (843) 230-30-30



LADA
НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

ФИТНЕС КЛУБ С БАССЕЙНОМ

НАВЕДИ КАМЕРУ



И ПОЛУЧАЙ
ПЕРСОНАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ



ПР. ИБРАГИМОВА, 54
8 (843) 558-45-08

afitness.ru

Реклама. Не является
публичной офертой.

 A-FITNESS



Бархат

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

МО, г. Мытищи

Уже скоро



Работодатель по версии hh.ru



НАША МИССИЯ

«С НАМИ ВЛАДЕТЬ АВТОМОБИЛЕМ ПРОСТО!»

НАШИ ЦЕННОСТИ

- ✓ **П** ОРЯДОЧНОСТЬ
- ✓ **Р** АЗВИТИЕ
- ✓ **У** ВАЖЕНИЕ
- ✓ **Д** ОВЕРИЕ
- ✓ **С** КОРОСТЬ

О главных событиях нашей компании
читай в приложении

#КАНАВТОfamily



App Store



Google Store