

№ 37 | ЗИМА 2026

# #КАНАВТО family

# 20

лет

20 ЛЕТ КАН АВТО:

РАЗГОВОР  
С ПЕРВЫМ  
ЛИЦОМ

**«Давай  
с понедельника»**

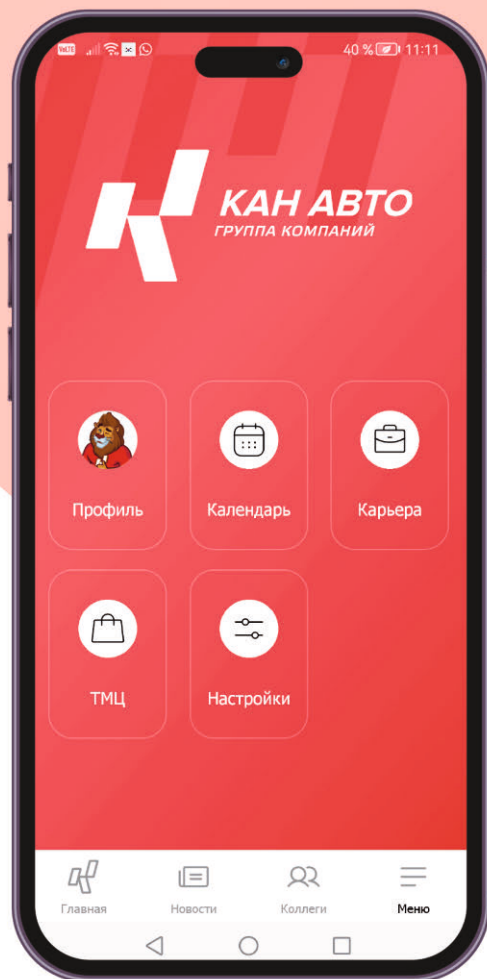
или почему мы ждем  
«лучших времен»,  
чтобы начать жить

**TANK  
укрепляет позиции:**

«КАН АВТО» открыл второй  
дилерский центр бренда

# МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КАНАВТОfamily

Специально для сотрудников ГК «КАН АВТО» разработано классное приложение **КАНАВТОfamily**. Здесь находится информация об актуальных вакансиях, новости из жизни компании, информация о самых разных активностях для сотрудников, контакты и условия сотрудничества с партнерами, фото с корпоративных мероприятий и многое-многое другое.





Этот праздничный выпуск — особенный. Мы встречаем Новый год и одновременно отмечаем 20 лет ГК «КАН АВТО» — путь, наполненный победами, вызовами и людьми, которые делают компанию сильной каждый день.

Мы ценим этот путь и хотим сказать спасибо тем, кто идет по нему вместе с нами: нашим

друзьям, партнерам, авторам и всем, кто разделяет ценности компании и остается с нами на одной волне; нашей команде — сотрудникам, нашей КАНАВТО family, которые ежедневно, на протяжении уже двух десятилетий, создают компанию изнутри; и, конечно, нашим Клиентам. Слоган «Мы ценим каждого Клиента» для нас не формальность, а принцип работы. Спасибо за ваш выбор и доверие.

В этом номере — разговоры о главном и живые истории. Вы найдете эксклюзивное интервью с Президентом ГК «КАН АВТО» Александром Колесовым, материалы о ключевых событиях года, репортаж с юбилейного корпоратива, новые проекты компании и традиционные рубрики — от психологической колонки до тест-драйва и путешествия.

Этот выпуск — о пути, который продолжается. Впереди еще много дорог, и мы рады, что вы на них вместе с нами.

*Елизавета Салаева,*

директор по PR  
Группы Компаний «КАН АВТО»

Лицо с обложки | Александр Колесов  
Над журналом работали: |  
Главный редактор | Елизавета Салаева  
Журналист-редактор | Диана Батршина  
Дизайнер | ООО «Куранты»



**ЧТО НОВОГО?**

**Карьерная лестница**

**Лидеры продаж**

**От Тукая до Китая:  
Тимур Гайнутдинов —  
призер международного  
конкурса**

**Роскошный максимум:  
Ринат Овчинников  
стал одним из лучших  
продавцов в России**

**TANK укрепляет  
позиции: «КАН АВТО»  
открыл второй  
дилерский центр  
бренда**

**Победа за нами:  
лучший дилер GAC**

6

10

18

19

20

24



SELF-MADE	26
КАНЛИФЕ	
Поехали! Маршрут перестроен: в Полукамушки на новом АМБЕРАВТО А5	40
Обзор рынка	46
Ладья на колесах: путь LADA сквозь время	52
Будни хоккеиста за рулем TANK 500	56



## ГОВОРИТЬ БУДУ Я!

ЛикБез.  
Смотри.  
Читай.  
Слушай.

## РЕЦЕПТЫ NEW!

В ГОСТЯХ У ОСКАРА 65

«Давай с понедельника»  
или почему мы ждем  
«лучших времен»,  
чтобы начать жить 70

Когда культура  
становится трендом 74

ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ? 80

В ОБЪЕКТИВЕ 82



# Карьерная лестница

«Настоящий успех — это не результат, а путь»—

*Майлин Вентер, христианская писательница*

По-настоящему великое наслаждение — получать удовольствие от работы и относиться к ней, как к игре: с новыми уровнями, прокачкой персонажа и повышением очков опыта. По традиции делимся вдохновляющими историями наших коллег и берем штурвал в своих руки. Успех прямо по курсу!



**Марсель Мухутдинов**

Всем своим коллегам я хочу пожелать терпения и позитивного настроения. Сейчас, в период постоянных изменений, важно помнить основные задачи руководителя и работать над эффективностью команды, складом и его оборачиваемостью, следить за выполнением стандартов дистрибьютора, помогать своей команде в развитии и помнить о ключевых задачах компании. Профессиональная команда = счастливый Клиент = устойчивый бизнес.

2015 начало карьеры  
в автобизнесе →  
2025 бренд-директор  
УК «КАН АВТО»

”



**Флорид Шаяхметов**

Хочу пожелать своим коллегам не бояться ставить амбициозные цели и смело брать на себя новые задачи. Верьте в свои силы, делитесь опытом и поддерживайте друг друга — именно командная работа ведет к самым большим победам. Пусть ваш карьерный путь будет наполнен интересными проектами, профессиональными открытиями и заслуженным признанием. Стремитесь, развивайтесь и достигайте новых высот!



**2021 специалист по выкупу автомобилей с пробегом → 2025 руководитель автосалона Mercedes-Benz**

Я благодарен своим руководителям и компании за возможность расти и развиваться. Своим коллегам я хочу пожелать, чтобы каждое решение приводило к новым профессиональным высотам!

**2017 менеджер отдела продаж → 2025 руководитель отдела предпродажного и сервисного обслуживания**



**Нияз Давлетшин**

Карьерный рост лишь подтвердил мое убеждение: самым ценным активом является готовность брать за сложные, амбициозные задачи. Поэтому я желаю коллегам не избегать вызовов — именно такие проекты закаляют характер, дают уникальный опыт и становятся теми самыми «дверями», которые ведут к новым вершинам.



**2021 менеджер отдела продаж → 2025 руководитель отдела параллельного импорта**



**Марсель Салимзянов**

За годы работы главным стимулом и опорой для меня была моя семья! Также я очень благодарен своим коллегам и наставникам, кто был со мной рядом на пути становления, всем тем, кто делился и делится своим опытом и знаниями. Одним из самых важных критериев в выборе ГК «КАН АВТО» как работодателя я считаю стабильность!

2018 мастер-консультант →  
2025 руководитель центра  
кузовного ремонта

”

**Александр Зыкин****Рамиль Тагиров**

Я бы пожелал своим коллегам не бояться проявлять инициативу и задавать вопросы; слаженно решать общие задачи и чувствовать коллективную ответственность за результат. И главное — ценить команду, потому что самые лучшие результаты всегда рождаются в сотрудничестве. Любопытства к своему делу, смелости в освоении нового и веры в силу командной работы.

2024 техник → 2025 руководитель  
транспортного отдела

”

В нашей сфере важно держать курс точно, действовать ответственно и всегда видеть дорогу чуть дальше текущего поворота. Желаю вам глубокого понимания рынка, пусть новые перспективы вдохновляют, сложные задачи закаляют, а стабильные успехи помогают двигаться дальше. Хочу поблагодарить своих коллег и наставников, которые всегда были рядом и помогали мне на пути.

2019 специалист отдела  
закупок → 2025 руководитель  
отдела закупок

”

**Тимур Якупов**



**Андрей Терентьев**

Хочу пожелать всем не бояться и всегда идти к своей цели. Да, иногда получается не с первого раза, но, как правило, со второго все сбывается!

”

2018 менеджер отдела продаж → 2025 руководитель автосалона CHANGAN СТ

Секрет успеха всегда кроется в команде со схожими взглядами и рвением к работе — это залог любого отличного начинания. Также усидчивость и трудолюбие всегда принесут свои плоды. Формула проста: «Делать то, что нужно, в момент, когда это нужно».

”

2012 начало карьеры в автобизнесе → 2025 руководитель автосалона LADA Восстания



**Антон Тихонов**

Искренне благодарю за оказанное доверие! «КАН АВТО», на мой взгляд, — это настоящий флагман среди работодателей в автомобильной индустрии, компания с прозрачными условиями, где успех зависит от личного вклада и целеустремленности. Тем, кто еще не в нашей команде, но уверен в своих силах и стоит перед выбором, хочу сказать: не бойтесь и не сомневайтесь — сделайте шаг навстречу «КАН АВТО»!

”

2014 менеджер отдела продаж → 2025 руководитель сервисного центра



**Дмитрий Гордин**

# Лидеры продаж

«Выигрывают не те, кто продает лучше всех.  
Выигрывают те, кто знает своего Клиента лучше всех»

*Сет Годин, американский предприниматель,  
маркетолог, автор деловых книг, блогер и оратор*

И в этой рубрике мы представляем имена настоящих психологов, эмпатов и давних друзей наших Клиентов, одним словом — лучших менеджеров по продажам.

**ГУЛЬНАРА  
ХАЙБРАХМАНОВА**

менеджер по работе  
с корпоративными  
Клиентами



**РУБИН  
САДЫКОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными  
Клиентами



**АРТУР  
ЗАКИРОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными  
Клиентами



**ДЕНИС  
МУГЕНОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными  
Клиентами



**ИЛЬЯ  
ШЛЯХТОВ**

менеджер  
отдела продаж  
LADA



**ВСЕВОЛОД  
ВАГИН**

менеджер  
отдела продаж  
МОСКВИЧ



**ТИМУР  
КОТЛОВСКИЙ**

менеджер  
отдела продаж  
GEELY



**ДМИТРИЙ  
НЕКИПЕЛОВ**

менеджер  
отдела продаж  
HAVAL



**ЖАМИЛЬ  
ИСЛАМГУЛОВ**

менеджер  
отдела продаж  
HAVAL PRO



**АНТОН  
ПОЛИТОВ**

менеджер  
отдела продаж  
OMODA



**АРТУР  
МУХАММАДИЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
JAESCO



**РИНАТ  
ОГНЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
CHANGAN



**РИНАТ  
АЮПОВ**

менеджер  
отдела продаж  
VOYAH, AITO



**ИЛЬДАР  
ХАЙРУТДИНОВ**

менеджер  
отдела продаж  
TANK



**РУСЛАН  
КУКОВСКИЙ**

менеджер  
отдела продаж  
BELGEE



**ТИМУР  
ГАБУТДИНОВ**

менеджер  
отдела продаж  
JETOUR



**НИЯЗ  
САЛАХОВ**

менеджер  
отдела продаж  
GAC



**ИЛЬНУР  
ГИМАДЕЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
КАЗ



**ВЛАДИМИР  
МАКАРОВ**

менеджер  
отдела продаж  
TOYOTA (с КАЗ)





## КАН АВТО-Привилегии

BestBenefits

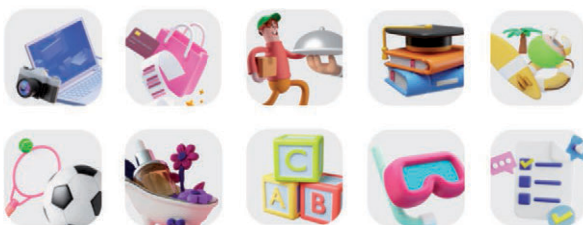


### Мы расширили программу КАН АВТО-Привилегия!

#### Новый партнер - BestBenefits

Для сотрудников КАН АВТО доступны корпоративные скидки и специальные предложения от лучших партнеров сервиса.

Ежедневная экономия на покупке техники, продуктов питания, одежды, книг, туров, онлайн-подписок и многого другого.



РЕГИСТРАЦИЯ

Чтобы зарегистрироваться, сотрудникам, нужно **пройти регистрацию** с корпоративной почты, используйте **QR-код**: на сайте или в мобильном приложении **app store | google play**.



# РЕЗУЛЬТАТЫ КОНКУРСА ЛУЧШИХ 2025 ГОДА

## лучшие сотрудники



### ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР

отдела продаж (новые автомобили)

Сакаев Альберт Альфредович  
LADA Сибирский тракт



### ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР

отдела продаж (автомобили с пробегом)

Давлетов Эмиль Маратович  
КАЭ МЕГА



### ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР

по корпоративным продажам

Хайбрахманова Гульнара Забировна  
LADA Сибирский тракт



### ЛУЧШИЙ СПЕЦИАЛИСТ

отдела закупок автомобилей (новые автомобили)

Мартынов Артем Игоревич  
ОЗ КАЭ Сибирский тракт



### ЛУЧШИЙ СПЕЦИАЛИСТ

отдела закупок автомобилей (автомобили с пробегом)

Шарифзянов Ильмир Фаритович  
ОЗ КАЭ Сибирский тракт



### ЛУЧШИЙ КРЕДИТНО-СТРАХОВОЙ СПЕЦИАЛИСТ

Хабибуллина Альбина Маратовна  
LADA Оренбургский тракт



### **ЛУЧШИЙ СПЕЦИАЛИСТ**

по пролонгации договоров страхования

Нуруллина Энже Дамировна  
Пролонгация Оренбургский тракт



### **ЛУЧШИЙ СОТРУДНИК КУЗОВНОГО ЦЕХА**

Исмайлов Эмин Эльман Оглы  
ЦКР Сибирский тракт



### **ЛУЧШИЙ СЕРВИСНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ** кузовного центра

Кузьмичев Артем Александрович  
ЦКР Премиум



### **ЛУЧШИЙ АВТОМЕХАНИК СЛЕСАРНОГО ЦЕХА**

Мубаракшин Марс Марселевич  
СЦ HAVAL/OMODA/RENAULT



### **ЛУЧШИЙ СЕРВИСНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ**

Меладзе Анзори Отаривич  
СЦ MERCEDES-BENZ/КАЭ MERCEDES-BENZ/VOYAH/AITO/GAC



### **ЛУЧШИЙ КООРДИНАТОР ЗАПИСИ**

Азевич Ксения Игоревна  
СЦ CHANGAN/HAVAL Pro/KIA Оренбургский тракт



### **ЛУЧШИЙ ПО МНЕНИЮ КЛИЕНТОВ**

Сиразиев Ильмир Камилевич  
СЦ HAVAL/ OMODA/ RENAULT



# РЕЗУЛЬТАТЫ КОНКУРСА ЛУЧШИХ 2025 ГОДА

## лучшие команды



### **САМАЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ КОМАНДА**

(новые автомобили, автомобили с пробегом)

TANK Оренбургский тракт



### **САМАЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ КОМАНДА**

(сервисный центр, центр кузовного ремонта)

RENAULT Восстания



### **ЛУЧШАЯ КОМАНДА ПО ПРОДАЖАМ**

новых автомобилей

JETOUR



### **ЛУЧШАЯ КОМАНДА ПО ПРОДАЖАМ**

автомобилей с пробегом

КАЭ Сибирский тракт



### **ЛУЧШАЯ КОМАНДА**

по сервисному обслуживанию

TOYOTA/TANK



## КАН АВТО Привилегия

это программа лояльности для сотрудников КАН АВТО. Абсолютно любой сотрудник может воспользоваться бонусами программы. Сотрудники получают скидку или подарочные посещения площадки партнеров.

**В программу входят партнеры из разных сфер:**



НАСЛЕДИЕ

рестораны

азс

спорт

дети

медицина

образование

недвижимость

финансы

# От Тукая до Китая:

## Тимур Гайнутдинов – призер международного конкурса

Хотим рассказать вам о большой победе нашего сотрудника — Тимура Гайнутдинова, автоэлектрика-диагноста в сервисном центре GEELY Тукая. Тимур стал бронзовым призером в финале международного профессионального мастерства среди автомехаников, прошедшего в Китае.

В этом конкурсе участвовали лучшие специалисты из разных стран, представлявшие свои национальные автосервисы. Тимур с гордостью представлял Россию и ГК «КАН АВТО», показав высокий уровень мастерства в ремонте автомобилей и глубокое понимание их конструкции.



Сердечно благодарим Тимура за его успешные результаты и искренне поздравляем с заслуженной наградой. Желаем дальнейших профессиональных успехов, постоянного развития и совершенствования в работе!



# Роскошный максимум:

*Ринат Овчинников стал одним из лучших продавцов в России*

14 ноября в Москве состоялся финал всероссийского конкурса «Лучший продавец GEELY 2025», где за звание сильнейшего соревновались 275 сертифицированных специалистов GEELY. Среди них был и наш представитель — Ринат Овчинников, который занял почетное второе место.

Конкурс включал испытания по истории бренда, техническим знаниям, финансовым продуктам, работе с клиентскими ситуациями, оформлению документов и анализу конкурентной среды. И Ринат проявил себя на высшем



уровне благодаря сочетанию знаний, навыков и харизмы.

Поздравляем с заслуженным успехом и благодарим за профессионализм и представление компании. Желаем дальнейших побед и новых вершин вместе!



# TANK

**укрепляет  
позиции:**

«КАН АВТО» открыл второй дилерский центр бренда

20 ноября прошло по-настоящему знаковое событие для нашей компании, ведь мы открыли второй дилерский центр TANK на улице Московской, в легендарном здании. В этот вечер в пространстве нового салона на Московской, 20 звуки скрипки сменялись энергичными сетами диджея, создавая ритм вечера, а воздушное выступление балерины на фоне мощных внедорожников подчеркивало универсальность TANK, который ценит как утонченность, так и силу.



Гости принимали участие в интерактивной мастерской кожаников, где могли создать уникальный аксессуар и унести символ принадлежности к сообществу любителей TANK — стильное кожаное портмоне или брелок с буквой «Т». Но главным героем вечера стал флагманский TANK 700.

Исполнительный директор ООО «Грейт Вол Мотор Рус» Андрей Акифьев также присутствовал на торжественном открытии и с гордостью заявил, что открытие второго дилерского центра TANK в Казани — это лучшая оценка нашего сотрудничества. Первый дилерский центр TANK в Татарстане «КАН АВТО» открыла в 2023 году на Оренбургском тракте. Второй центр — часть стратегии, направленной на рост популярности марки.

С февраля 2023 по середину июля 2025 года в России было продано 50 тысяч автомобилей бренда. В Татарстане он занимает лидирующие позиции среди любителей внедорожников.

С началом новой эры, когда роскошные и технологичные внедорожники станут доступны тысячам автолюбителей!





ЧТО НОВОГО?

#КАНАВТО family



# ПОБЕДА ЗА НАМИ: ЛУЧШИЙ ДИЛЕР GAC



Дилерский центр GAC «КАН АВТО» в Казани получил звание «Лучший дилер GAC» за третий квартал 2025 года. Эта награда — высшее признание для нас! Ее присуждают за безупречное обслуживание Клиентов, высокий уровень сервиса и профессионализм команды. Это наша общая победа, результат труда каждого сотрудника. Мы стремимся, чтобы Клиенты GAC в Татарстане были довольны на всех этапах: от выбора автомобиля до послепродажного обслуживания. Благодарим вас за доверие и добрые слова!

Приглашаем вас ознакомиться с нашими новейшими моделями, которые оснащены передовыми технологиями, отличаются ярким дизайном и богатой комплектацией.

Ждем вас по адресу:  
Московская, 20

Записаться на тест-драйв можно  
по телефону: 8 (843) 230-30-30



ВСТРЕЧАЙТЕ НОВИНКУ В КАН АВТО!

# NORDCROSS 001

ПОЛНОПРИВОДНЫЙ КРОССОВЕР КЛАССА E-SUV

**350 НМ,**

КРУТЯЩИЙ МОМЕНТ



**8,1 СЕК.  
ДО 100 КМ/Ч**

Nordcross 001 открывает новые горизонты для тех, кто ценит премиальный комфорт, простор и универсальность.

Пройдите тест-драйв по адресу:  
Московская, 20  
8 (843) 555-55-55



---

# АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ КОЛЕСОВ

**президент Группы Компаний «КАН АВТО»**

Двадцать лет для компании — это целая эпоха. Для «КАН АВТО» — это история роста, решений и перемен, за которыми всегда стояли люди, идеи и энергия. Именно так выглядит зрелость бизнеса: когда за рулем не просто руководитель, а человек, который любит движение — и знает, куда

ведет свой автомобиль. В эксклюзивном интервью с **Александром Николаевичем Колесовым, президентом Группы Компаний «КАН АВТО»**, мы поговорили о прошлом, настоящем и будущем автобизнеса, о вере в команду и умении двигаться вперед, несмотря ни на что.

SELF-MADE

#KAHABTO family



2

центра  
кузовного  
ремонта

Лидер  
по продажам  
автомобилей  
в Казани  
с долей рынка  
**более 50 %**

~1

**МИЛЛИОНА**

довольных  
Клиентов

**16 345**

объем продаж  
новых автомобилей  
за 2025 год

**> 2200**

сотрудников

7

центров  
по продаже  
автомобилей  
с пробегом

**36**

дилерских  
центров

# КАН АВТО СЕГОДНЯ:

**Работодатель №1 в РТ  
и в топ-20 в России**

по результатам  
за 2024 год

**13 403**

объем продаж  
авто с пробегом  
за 2025 год

Общая площадь ГК

**189 943 м<sup>2</sup>**

Годовой оборот  
компании —  
**70 миллиардов  
рублей**

Центр  
оформления  
ДТП

Входит в **ТОП-10**  
в РФ по продажам  
новых автомобилей,  
в **ТОП-6** по продажам  
автомобилей  
с пробегом\*

**Александр Николаевич,  
в этом году «КАН АВТО»  
отмечает 20 лет. Если  
оглянуться назад, с чего  
начиналась эта история?  
Какие сложности были  
на старте?**

История «КАН АВТО» началась в 2005 году, когда мне было всего 19 лет. Отправной точкой стало дистрибьюторское соглашение с АВТОВАЗОМ: в течение трех лет мы представляли автозавод в республике. На старте у нас было всего два кабинета по 15 квадратных метров, но довольно быстро появился первый настоящий «дом» компании — автосалон на Сибирском тракте

площадью 17 тысяч квадратных метров, построенный в рекордные сроки, всего за девять месяцев.

Важно понимать, что автомобильный рынок и сегодня непростой, а 20 лет назад — тем более. Отсутствовали четкие правила и регламенты, особенно со стороны главного российского автопроизводителя,



#КАНАБИ family

SELF-MADE



Раньше на месте Mercedes-Benz была конюшня, а теперь это место, где каждый может выбрать своего «железного коня»

из-за чего активно развивалось серое дилерство. Многие компании этого не выдерживали и уходили с рынка. Для нас же изначально было

принципиально не просто продавать автомобили, а участвовать в формировании цивилизованного, прозрачного рынка и понятных правил игры. При этом продажа автомобилей никогда не была целью всей моей жизни. Иногда шутят, что сама фамилия Колесов как будто обязывала продавать колеса, но это, конечно, не так. Все произошло довольно просто и даже случайно. Я хорошо помню этот момент: еду по проспекту Ямашева, по радио говорят: «на АВТОВАЗ пришла новая команда». Возникла идея попробовать выстроить с ними сотрудничество. На удивление, развитием дилерской сети в Татарстане тогда никто не занимался. Понятно, что никакой предпродажной подготовки, гарантии и стандартов не было. Перед нами поставили три ключевые задачи. Первая — цивилизация дилерского рынка в Республике Татарстан. Вторая — борьба с серыми дилерами. И третья — серьезные инвестиции в бренд LADA, чтобы повысить его имидж и вывести на совершенно иной уровень. Мы приняли эти условия и стали дистрибьюторами LADA в республике. Именно с этого и началась история «КАН АВТО».

## Удалось ли добиться решения этих ключевых задач?

Да, за три года мы достигли всех трех показателей. Наш автосалон стал номером один в России, многократно был номинирован как лучший автосалон в стране, нами достигнут абсолютный рекорд продаж — 1 537 проданных автомобилей в месяц. Прделана большая работа по повышению уровня имиджа LADA. А в борьбе с серым дилерством нас поддержало правительство республики. Мы выстроили жесткий контроль: на постах ГАИ начали проверять все новые автомобили, въезжающие в Татарстан, на легальность поставок. Если машины завозились несанкционированно, автопроизводитель применял санкции — от снижения квот до расторжения дилерских соглашений, поскольку каждый дилер имел право работать только на своей территории. Результат был очевиден. Через некоторое время серые продавцы прямо спрашивали: «Вы не к татарам везете, не в Татарстан?» — потому что туда везти машины боялись. В итоге серое дилерство в республике было фактически ликвидировано, а официальные продажи начали стабильно расти. После этого дистрибьюторский договор был логично преобразован в дилерский, и мы продолжили работу уже в рамках собственных автосалонов.

## Какая идея была в основе бизнеса? Вы всегда верили в масштабность проекта?

Идея была простой и амбициозной — построить лучший автосалон в России и показать, что LADA может работать по самым высоким стандартам. Поэтому мы за девять месяцев возвели на Сибирском тракте автосалон площадью 17 тысяч квадратных метров, инвестировав 240 миллионов рублей — по тем временам это были беспрецедентные вложения. Скепсиса было много, но цифры все расставили по местам: уже со второго месяца мы вышли почти на тысячу проданных автомобилей и дальше ниже этой планки не опускались. Мы первыми в России внедрили регистрацию и техосмотр прямо в автосалоне, собрали под одной крышей банки и страховые компании и тем самым фактически изменили рынок.

Мы перевели покупку автомобилей LADA в современный, комфортный формат — как когда-то торговые центры заменили базары. Поначалу это удивляло Клиентов, но рынок быстро принял новые стандарты. Дальше развитие пошло стремительно: OPEL, CHEVROLET, затем KIA, HYUNDAI, RENAULT, SKODA, FORD, TOYOTA, Mercedes-Benz. Мы всегда работали в жесткой конкуренции, доказывая все результатом, и

## Мы любим экспериментировать и внедрять все новое

остановиться уже не могли. Мы изучили все лучшие мировые практики и адаптировали их, затем внедряли в наших автосалонах. У нас такая культура в команде: мы любим экспериментировать и внедрять все новое. Видим что-то интересное: о, давайте попробуем!

## Вы — человек — система. Какой формуле в ведении и улучшении бизнеса вы придерживаетесь?

Формула проста — большое желание и вовлеченная команда. Каждый день мы думали о развитии: какой бренд будет следующим, где открыть новый объект, какие технологии взять у лидеров рынка, как улучшить IT. При этом все подразделения — продажи, сервис, кузовное направление — работали как часы, и компания постоянно двигалась вперед.



## Кризисы часто ломают бизнес. Что помогло КАН АВТО пройти все испытания за 20 лет?

За это время мы пережили четыре серьезных кризиса — от обвала рынка в 2009 году до шока 2022-го, когда бренды ушли из России буквально за один день. Каждый раз ключевыми моментами были: скорость решений, ответственность перед людьми и готовность действовать без паники. В пандемию мы не уволили ни одного сотрудника и продолжали платить зарплаты, а в 2022 году быстро перестроились и сделали ставку на новые бренды. Мы всегда шли вперед — даже тогда, когда рынок замирал.

**Мы всегда шли вперед — даже тогда, когда рынок замирал**

## Насколько сложно было выстраивать отношения с новыми партнерами и адаптировать бизнес к новым реалиям?

Китайский автопром за последние годы сделал колоссальный рывок — по качеству, технологиям и модельному ряду. Сегодня с ним сложно конкурировать даже

Европе, и это всерьез и надолго. Для нас адаптация прошла быстрее, потому что мы работаем не с абстрактными брендами, а с конкретными людьми — профессионалами, с которыми у нас выстроены отношения еще со времен работы с ушедшими игроками. Китайские бренды действуют очень быстро: если раньше на подписание контракта уходил год, то здесь мы укладываемся в месяц. Мы видим потенциал, поэтому готовы выстраивать долгосрочное партнерство — и открытие второго автосалона TANK лучшее тому подтверждение.

## Расскажите об открытии легендарного автосалона Mercedes-Benz на Московской в 2017 году.

Изначально салон планировался на Сибирском тракте, но из-за открытия конкурента поблизости бренд отказался от этой локации. Мы решили превратить ситуацию в преимущество: пересмотрели условия, отказались от строительства отдельного кузовного центра и договорились, что сначала найдем идеальный участок, а затем построим салон по всем строгим стандартам Mercedes-Benz. Подходящая площадка нашлась в самом центре Казани, на улице Москов-

SELF-MADE

#KAHABTO family



ской — на месте заброшенного здания в историческом центре. После всех проверок и археологических изысканий мы реализовали проект, который стал знаковым для нас. Символично, что когда-то здесь была конюшня, а теперь это место, где каждый может выбрать своего «железного коня».

### Самые сильные управленцы вырастают внутри компании

**КАН АВТО всегда отличалась молодой командой и энергичной атмосферой. Сохранился ли этот дух сегодня, когда бизнес стал крупнее и более зрелым?**

У нас действительно молодая и амбициозная команда (средний возраст сотрудников — 32 года). Это заметно по результатам работы, спортивным достижениям и общей атмосфере. Каждый стремится к высоким результатам в своей сфере, а командный дух помогает достигать общих целей. Мы уделяем внимание корпоративным мероприятиям, участвуем в спортивных

событиях города, республики и России. Каждый год проводим Чемпионат по футболу среди дилерских центров. Наши спортивные команды по пейнтболу и футболу ежегодно занимают призовые места на республиканских и федеральных турнирах. Мы формируем сильную команду для участия в «Гонке героев» и городских беговых марафонах, представляя нашу компанию достойно. Поэтому нет, этот дух никуда не делся. Моя команда по-хорошему злая на победы — нам важно конкурировать и быть первыми. Команду я выстраивал годами и точно понял: самые сильные управленцы вырастают внутри компании. Они прошли кризисы, разделяют философию компании и поэтому работают максимально эффективно. Более 80% руководителей выросли внутри компании. Это показатель, что у нас можно расти и развиваться. С 2013 года у

## Моя команда по-хорошему злая на победы — нам важно конкурировать и быть первыми

нас есть КАН-Академия с программами развития для каждой должности, что помогает поддерживать высокие стандарты обслуживания Клиентов и профессиональный рост сотрудников. Индекс лояльности сотрудников за последние три года составляет в среднем 83%, что является высоким показателем. Мы ежегодно проводим опросы, и вовлеченность всегда превышает 80%. Все комментарии, а их бывает более 3000, тщательно обрабатываем. Топ-менеджеры предлагают свои решения, и мы решаем вопросы в соответствии с приоритетами и запланированными бюджетами. Мы привыкли к скорости: решения принимаем быстро, без бюрократии и лишних слов. Стратегия для нас не догма — если появляется сильная возможность, мы готовы мгновенно менять курс. Я даю команде право на ошибку, инвестирую в обучение и постоянно предлагаю новые вызовы. Именно это и держит в тонусе.

## Действительно ли дилерские центры в будущем уступят место онлайн-продажам?

Полностью покупка автомобилей в онлайн не уйдет. Онлайн подходит для бронирования и оформления документов, но сам автомобиль люди хотят видеть и трогать. Это особенно очевидно на рынке машин с пробегом — невозможно купить такой автомобиль, не осмотрев его лично. То же касается и новых моделей: много комплектаций, быстро меняющиеся технологии, тест-драйвы. Покупка автомобиля — это целое событие и часто семейная традиция. Поэтому офлайн останется, просто станет более удобным и технологичным.

## Какую роль играет семья в вашем бизнесе?

Семья для меня — фундамент. Название КАН АВТО складывается из инициалов всей семьи, и хотя я единственный собственник, бренд изначально несет семейный посыл и мотивацию — делать плохо просто невозможно. С детства меня воспитывали по предпринимательской логике: с отцом мы обсуждали бизнес и проекты, а мама дала базовые ценности. Уже в студенческие годы я совмещал учебу с полноценной работой —

нанимал людей, вел переговоры, ездил на завод. Огромную роль сыграл опыт отца: он рано «бросил меня в холодную воду», дал пройти все самому и научил ответственности, дисциплине и умению работать с людьми, за что я ему бесконечно благодарен. Семейные ценности для нас всегда были приоритетом. Мы ежегодно проводим детские мероприятия, готовим брендированные и сладкие новогодние подарки, организовываем новогодние представления. Родители наших сотрудников тоже не обделены вниманием: у нас есть очень теплая традиция — мы рассылает благодарственные письма родителям сотрудников, чьими достижениями гордимся.

**Бренд изначально несет семейный посыл и мотивацию — делать плохо просто невозможно**

## У вас есть любимые машины в личном автопарке?

Я стараюсь ездить на разных автомобилях, в том числе российских, чтобы успевать следить за новинками и отслеживать качество.

## Чего ожидать на рынке и в компании в 2026 году?

Конец 2025 года дал всплеск продаж из-за повышения утильсбора — Клиенты поступили умно и просто купили автомобили заранее. Поэтому в 2026 году будет логичная коррекция спроса. Если не произойдет внешних потрясений, то год пройдет примерно на уровне 2025, но уже без больших складов и с более оптимизированными издержками. А также мы планируем открыть восьмой салон автомобилей с пробегом, сейчас для этой цели строим большой мегамолл в Казани.

*Хочу выразить благодарность каждому  
сотруднику нашей компании.  
Ваш профессионализм и активная позиция  
ежедневно способствуют ее развитию.  
Спасибо за вашу вовлеченность  
и многолетний добросовестный труд!*

**ПОЕХАЛИ!**

# МАРШРУТ ПЕРЕСТРОЕН:

## В ПОЛУКАМУШКИ

# на новом

## АМБЕРАВТО

# A5



Снова в путь, на этот раз на новинке — АМБЕРАВТО А5 — это, можно сказать, первый в России электрокар, который собирается в Калининграде. Да и само название «AMBER» переводится как «янтарь». По сути, это разработка альянса RENAULT и JMC, а в Китае эту модель знают как JMEV Y1.

*Руслан Бикуев, краевед. Лучший сити-блогер 2023 от Мэрии Казани. Руководитель научно-поисковых краеведческих программ МГА «Европа-Азия». Исполнительный директор «Тулпар-Сервис» ГК «Тулпар»*

## ЧТО СРАЗУ УДИВИЛО:

### 1. Доступная цена

На момент написания статьи она составляла чуть более 1,7 млн рублей.

### 2. Оснащение

Машина предлагает опции автомобилей класса выше: адаптивный круиз-контроль, камера 360° и множество других полезных функций.

### 3. Преимущества электрокара

Это полноценный электромобиль с заявленным запасом хода более 500 км, к которому прилагаются бесплатные муниципальные парковки и отсутствие транспортного налога.

### 4. Конкуренция

За эти деньги на рынке сложно найти новый автомобиль на гарантии от не отечественного бренда, да еще и с вариатором электрокара.

Долго думал, куда отправиться, чтобы протестировать расход энергии и в городе, и на трассе. И тут я вспомнил, что недавно читал о возрождении исторического района «Полукамушки» в Зеленодольске.





Фотография 1970-х из архива Романа Оболенского

«Полукамушки» — некогда полуразрушенный уголок истории, который уже больше 10 лет пытается обрести новую жизнь. Его поджигали, хотели сносить, просто забывали, но он выстоял.

История «Полукамушек» протянулась через три столетия — от XIX до XXI века. Согласно решению Особого совещания Государственного Совета Российской империи от 10 сентября 1898 г. и разрешению Лесного департамента от 19 декабря 1898 г., был утвержден проект продажи 821 десятины общинных земель селений Кабачищи, Вакоткино и других Царевококшайского уезда Казанской губернии под

строительство предприятия Волго-Вишерского акционерного общества. Уже весной 1899 года начали возводить завод. Для привлечения капитала были выпущены акции как в России, так и во Франции (часть пайщиков были французами). В том

же году акционеры выкупили у Паратской казенной лесной дачи 100 га земли под поселок для инженерного состава, построили и запустили кирпичный завод для возведения цехов и коттеджей — одноэтажных кирпичных домов. Для подвоза кирпича прорыли дорогу, проложили узкоколейку и пустили «кукушку» с четырьмя платформами (ныне эта дорога вдоль городского



Фотография 1970-х из архива Романа Оболенского

кладбища спускается к цеху №15 Завода имени Серго). К 1901 году поселок «Паратские Пенаты» в 34 дома был сдан, и в него заселились специалисты. Посреди леса вырос коттеджный поселок, построенный по последнему слову техники того времени — здесь даже был собственный электрогенератор! Поселок спроектировало строительное отделение Министерства внутренних дел Казанской губернии (автор — казанский архитектор Лев Казимирович Хрщонович). Эти дома — памятник гражданской архитектуры, бесценное наследие города. С них начинался Зеленодольск. Однако кризис начала 1900-х годов разорил Волго-Вишерское АО. Обанкротившееся предприятие выкупил петербургский предприниматель Николай Бенуа, а при советской власти оно стало Законом им. Серго.

Вернемся к «Полукамушкам». В 1929 году из-за острой нехватки жилья власти Паратска решили надстроить дома вторыми, бревенчатыми этажами. Сегодня район медленно восстанавливается, а главная проблема, как часто бывает, — в поиске инвесторов.

На этом этапе путешествия я могу сказать о расходе энергии автомобиля зимой: при



температуре около  $-5^{\circ}\text{C}$  в городском цикле с рекуперацией батареи хватает менее чем на 400 км. Заряд активно потребляет и печка. Кстати, я был очень удивлен, что при выключенном кондиционере в салон практически не идет тепло. Из минусов, которые я заметил: нужна дополнительная шумоизоляция между салоном и

подкапотным пространством, так как шум от работы кондиционера (компрессора) довольно хорошо передается в салон.

Под конец моей поездки я с уверенностью мог сказать, что АМБЕРАВТО А5 — прекрасный автомобиль за свои деньги, и пока у него практически нет прямых конкурентов в своей ценовой нише.



 **SOLARIS**


Перестаньте мечтать,  
начните ездить!



 8 843 230-30-30

 Оренбургский тракт, 209А



  
Узнать цену  
и записаться  
на тест драйв

# ОБЗОР РЫНКА



*Рита Халилова,  
директор по продажам*

## О ДИНАМИКЕ

2025 год автомобильный рынок завершил с отрицательной динамикой к предыдущему году с цифрой 1 326 016 автомобилей, и это **-15,6%** к результатам 2024 года, в котором было реализовано 1 571 243 штуки.

Параллельно рынок автомобилей с пробегом показал незначительный рост на **3%**, достигнув 6.57 млн перерегистраций.

## ЛИДЕРЫ РЫНКА

Рейтинги за год подтвердили отечественные производители и китайские марки.

**Топ-5 марок по продажам новых автомобилей в РФ в 2025 году:**



Бренд	Продажи (шт.)	Доля рынка (%)
1 LADA	329 890	24,88
2 HAVAL	173 302	13,07
3 CHERY	99 810	7,53
4 GEELY	94 047	7,09
5 BELGEE	68 064	5,13

**Топ-5 самых популярных моделей новых автомобилей:**

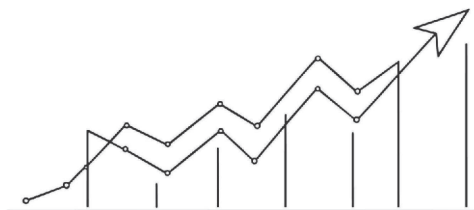
- 1 LADA GRANTA – 74 572 шт;
- 2 HAVAL JOLION – 65 757 шт;
- 3 LADA VESTA – 45 537 шт;
- 4 BELGEE X50 – 39 600 шт;
- 5 GEELY MONJARO – 37 660 шт.



На вторичном рынке за год уверенно лидировала классика: LADA GRANTA, 2107, PRIORA, VESTA, KIA RIO, HYUNDAI SOLARIS. Рост перерегистраций данных моделей на 5-26% в конце года указывает на устойчивый долгосрочный спрос.

## СТРУКТУРА И КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ ГК «КАН АВТО» ЗА 2025 ГОД:

В непростых рыночных условиях ГК «КАН АВТО» реализовала 29 748 автомобилей. По сравнению с 41 501 реализацией в 2024 году динамика составила — **28%**.



Показатель	Значение / Результат
<b>Общие продажи:</b>	<b>29 748 шт.</b>
Новые автомобили	16 345 шт.
Автомобили с пробегом	13 403 шт.
<b>Доля корпоративных продаж</b>	<b>30%</b>
<b>Доля кредитных продаж (новые)</b>	<b>83% (рост с 73% в 2024 г.)</b>
<b>Доля кредитных продаж (с пробегом)</b>	<b>48% (рост с 40% в 2024 г.)</b>
<b>Сделки по Trade-In (новые)</b>	<b>5 559</b>
<b>Сделки по Trade-In (с пробегом)</b>	<b>2 692</b>

Лидеры по продажам новых автомобилей в Группе Компаний «КАН АВТО»:

- 1 LADA – 8 009 шт.
- 2 HAVAL – 2 073 шт.
- 3 CHERY – 1 679 шт.

Региональные результаты согласно данным АВТОСТАТ также оказались значительными: продажи новых автомобилей в Республике Татарстан по итогам года составили **62 003** единицы.



## РАСШИРЕНИЕ ПОРТФЕЛЯ И РАЗВИТИЕ УСЛУГ

В 2025 году ГК «КАН АВТО» значительно расширила брендовое предложение, начав продажи автомобилей LIXIANG, NORDCROSS, SOLARIS, АМБЕРАВТО. Наиболее яркую динамику роста внутри Группы Компаний показал бренд SOLARIS, продажи которого за год выросли с нуля до 77 единиц.

Параллельно компания активно развивала направление продаж комиссионных автомобилей с пробегом. Доля таких сделок в общем объеме продаж в 2025 году составила **7.6%**, что соответствует **1 116** автомобилям. По сравнению с 2024 годом, когда доля комиссии находилась на уровне **3.2%** (461 автомобиль), этот показатель вырос более чем в два раза, подтверждая растущую востребованность услуги.



## ПРОГНОЗЫ И ПЛАНЫ НА 2026 ГОД

Основным драйвером восстановления рынка в 2026 году, по мнению аналитиков, станет политика Центробанка в отношении ключевой ставки. Ее снижение может стимулировать рост продаж новых автомобилей. Доля китайских брендов и новых проектов, подобных TENET, продолжит увеличиваться.

Планы ГК «КАН АВТО» на 2026 год носят амбициозный характер и направлены на значительное увеличение присутствия на рынке. Компания планирует реализовать в общей сложности **37 000** автомобилей, из которых **19 000** составят новые автомобили и **18 000** — автомобили с пробегом.



# ЕСТЬ ИДЕЯ

ПИШИ В ПРИЛОЖЕНИЕ

**КАНАВТОfamily**

И ПОЛУЧИ ДЕНЕЖНОЕ  
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ



получить  
на  
App Store

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



получить  
на  
Google Play

# СМИ О НАС

## АВТОБИЗНЕСРЕВЮ



«2025 год стал серьезной проверкой для всего авторынка: дилерам пришлось работать в условиях нестабильного спроса, роста цен и быстрого изменения брендов. Сегодня особенно важно не поддаваться эмоциям и делать ставку на марки с реальными перспективами, а также выстраивать долгосрочные отношения с Клиентом. Мы видим, как формируется новый премиальный сегмент китайских автомобилей, усиливается конкуренция и происходит перераспределение рынка. Для нас это время стало этапом

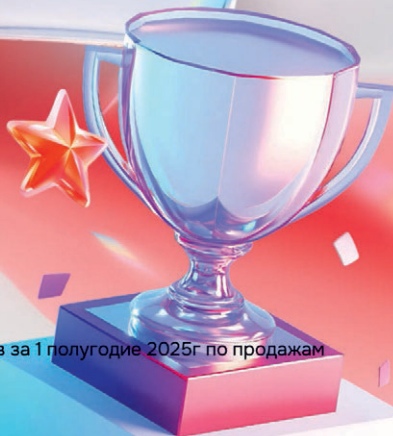
пересборки процессов, модернизации структуры и внедрения новых технологических решений, включая инструменты ИИ. Гибкость, скорость адаптации и постоянное развитие Клиентских форматов позволили нам сохранить устойчивость и укрепить позиции. Вхождение «КАН АВТО» в ТОП-10 по продажам новых автомобилей и ТОП-6 по продажам автомобилей с пробегом в России – подтверждение правильности выбранного курса», – **Алексей Тарасов, директор по развитию ГК «КАН АВТО».**

**ТОП-10 в РФ**

по продажам  
новых  
автомобилей

**ТОП-6 в РФ**

по продажам  
автомобилей  
с пробегом



\*Источник: «АвтоБизнесРевю». Рейтинг дилерских холдингов за 1 полугодие 2025г по продажам новых а/м и автомобилей с пробегом.

# ЛАДЬЯ НА КОЛЕСАХ: ПУТЬ LADA СКВОЗЬ ВРЕМЯ

Есть бренды, которые просто отражают время. А есть те, которые это время формируют. LADA — именно из таких. От первых «копеек» до Vesta и ISKRA, от сельских дорог до гоночных трасс — путь LADA всегда был больше, чем просто автопроизводство. Это путь адаптации, выносливости и постоянного обновления.

## Зарождение АвтоВАЗа

20 июля 1966 года считается официальным днем рождения АвтоВАЗа. В этот день было подписано постановление о строительстве автомобильного завода в Тольятти — проекта беспрецедентного масштаба для СССР. Партнером стала итальянская компания FIAT, а отправной точкой для ВАЗ-2101 — модель FIAT 124. Советские инженеры внесли более 800 изменений, адаптируя автомобиль к ре-

лиям страны: усиленный кузов, увеличенный дорожный просвет, более выносливую подвеску, переработанный двигатель объемом 1,2 л.

Так, в 1970 году на дороги вышла «Копейка» — автомобиль, который быстро стал не просто средством передвижения, а символом нового уровня жизни. Производство ВАЗ-2101 продолжалось до 1988 года.



## Модели-иконы

В 1976 году появилась «шестерка» – ВАЗ-2106 – самая массовая и, пожалуй, самая любимая модель в истории бренда. Двигатель 1,6 л мощностью 75 л.с., комфорт по тем временам и узнаваемый силуэт – все это сделало ее абсолютным бестселлером. Производство продолжалось до 2006 года.

А в 1977 году АвтоВАЗ совершил настоящий прорыв, выпустив ВАЗ-2121 «Нива» – первый отечественный серийный полноприводный автомобиль. Это был первый оригинальный проект АвтоВАЗа, не основанный на иностранных платформах. Модель стала экспортной звездой: ее покупали в Европе, Латинской Америке и даже в Японии. Простая, выносливая, честная – она до сих пор остается эталоном компактного внедорожника.

## Экспорт и новое имя

С 1971 года автомобили ВАЗ начали активно поставляться за рубеж. Именно тогда бренд получил экспортное имя LADA – короткое, легко произносимое и понятное иностранным рынкам. Советские автомобили продавались в Европе, а позже и за ее пределами, часто дорабатываясь локальными импортерами. Это был редкий случай, когда отечественная техника успешно конкурировала за пределами страны.

Логотип LADA – это стилизованная ладья, символ движения, свободы и силы духа, связанный с Волгой. В его очертаниях также читается буква «В» – отсылка к Волжскому автозаводу. Изначально эмблема отличалась насыщенным рубиновым цветом, хромированной отделкой и подписью «Тольятти», но со временем ее убрали, логотип стал более сдержанным и лаконичным. С 1970-х эмблема украшает автомобили бренда, постепенно эволюционируя от декоративного знака к лаконичному символу LADA.



## Проверка на прочность

Начало 1990-х стало для завода временем серьезных испытаний. Тем не менее уже в 1995 году появляется ВАЗ-2110 – первый автомобиль постсоветской эпохи. По уровню комфорта и оснащения он уверенно конкурировал с популярными тогда AUDI 80, OPEL ASTRA и DAEWOO NEXIA.

За ним последовали ВАЗ-2111 и другие модели нового поколения. А LADA PRIORA, вышедшая в 2007 году, стала последним автомобилем с отчетливо «советской» инженерной генетикой.

## Новый вектор: партнерство с RENAULT

В 2008 году, на фоне мирового экономического кризиса, АвтоВАЗ начал стратегическое сотрудничество с RENAULT, которое стало ключевым этапом перезагрузки бренда: обновление производственных процессов, новые платформы, современные стандарты безопасности. Именно в этот период появились LADA GRANTA, KALINA, LARGUS – модели, которые вернули бренду массового покупателя и доверие рынка.

## Современная LADA: дизайн, технологии, характер

LADA VESTA – флагман нового поколения. Современный X-образный дизайн, просторный салон, высокий уровень безопасности. Двигатели 1,6 л и 1,8 л мощностью от 106 до 122 л.с., выбор механических и автоматических трансмиссий – модель стала лицом обновленной LADA.



Сегодня LADA – это бренд, который снова уверенно смотрит в будущее. АвтоВАЗ расширяет экспорт, в том числе в страны Ближнего Востока, обновляет линейку и укрепляет позиции на внутреннем рынке. История LADA – это история адаптации. И пожалуй, именно в этом ее главная сила.



## Спортивный характер

Подразделение LADA-Sport, основанное в 1971 году, более полувека представляет бренд в автоспорте. Ралли, кольцевые гонки, автокросс – LADA не раз доказывала, что умеет быть быстрой и выносливой. Сегодня линейка спортивных версий серийных моделей продолжает эту традицию уже на дорогах общего пользования.

**LADA ISKRA** – это новое поколение компактных автомобилей. Модель удачно занимает нишу между GRANTA и VESTA, предоставляя водителям идеальный баланс комфорта и стоимости. Автомобиль создан на современной глобальной платформе и привлекает внимание стильным дизайном с характерными X-образными линиями на кузове.

**LADA GRANTA** – практичный и доступный автомобиль, созданный на базе KALINA. Granta предлагает экономичность, надежность и широкий выбор кузовов – от седана до лифтбека и универсала.



# Будни хоккеиста за рулем TANK 500



Когда Илья Сафонов забирал TANK 500, он не строил заранее никаких ожиданий. Профессиональный спортсмен, привыкший к большим автомобилям и дальним поездкам,

он смотрит на машину практически: довезла из точки А в точку Б, не подвела в мороз, доехала за город — значит, уже заслужила уважение. Но TANK 500 сумел удивить даже его.

Когда я впервые сел за руль TANK 500 в комплектации Urban, ощущение было в целом знакомым — я давно управляю крупными автомобилями, поэтому габариты не стали неожиданностью. Тем не менее машина сумела удивить. Первое, что обратило на себя внимание, — проекция на лобовое стекло. Ранее я не пользовался этой технологией, первые дни ловил себя на том, что взгляд автоматически опускается к приборной панели. Постепенно привык ориентироваться уже по проекции.

Второй момент связан с организацией управления климатом. Я всегда ездил на автомобилях с физическими кнопками и «крутилками». Здесь же весь функционал выведен на большой центральный дисплей, и потребовалось время, чтобы привыкнуть к логике меню. Позже я обнаружил отдельную кнопку, позволяющую одним нажатием перейти в раздел климат-контроля — это значительно упростило процесс.

Несмотря на размеры, автомобиль продемонстрировал неожиданную маневренность.

TANK 500 разворачивается заметно лучше, чем я предполагал, угол поворота оказался более удобным, чем у некоторых других моих машин схожего формата.



## Первое знакомство в городе

В городском режиме автомобиль показал себя комфортным и предсказуемым. Большие кожаные сиденья обеспечивают удобную посадку, в морозную погоду это особенно чувствуется благодаря эффективному подогреву. Единственное, к чему нужно было адаптироваться — система старт-стоп. На своих автомобилях я всегда ее отключал, поэтому в первые поездки непривычно было наблюдать, как двигатель останавливается и вновь запускается. Однако к этому механизму я также быстро привык. В первые декабрьские морозы холодный пуск прошел без затруднений, салон прогрелся быстро, и на зимней дороге машина вела себя уверенно.

## Внедорожные возможности на природе

Природные выезды — неотъемлемая часть моей жизни: рыбалка, охота, поездки по труднопроходимым участкам. TANK 500 уверенно справился со всеми маршрутами, которые я ему предложил. Ни разу не возникло необходимости выходить из машины, чтобы ее толкать или выкапывать, и по итогам каждого выезда я оставался максимально чистым — что в таких условиях далеко не всегда возможно. Для бездорожья здесь предусмотрено все необходимое: блокировки, понижающая передача, различные вспомогательные режимы. В стандартной конфигурации автомобиль уже демонстрирует хорошую проходимость, а при желании — поставив более крупные колеса и грязевую резину — можно значительно расширить потенциал на сложных маршрутах.

## Комфорт и устойчивость на трассе

Дальних поездок у меня было немного — в основном часовые выезды за город. Однако даже этого было достаточно, чтобы оценить комфорт в пути. В салоне предусмотрено большое

количество подстаканников и ниш для мелочей — на дальних маршрутах такие детали имеют значение. Я протестировал все основные режимы, включая спортивный, экономичный и внедорожные. Для динамичной езды TANK 500, возможно, не является оптимальным решением, однако мощности вполне достаточно для уверенных обгонов, в том числе габаритной техники. Особенно отмечу устойчивость автомобиля на высокой скорости — она оказалась лучше, чем у некоторых моих прежних автомобилей другого класса и на иной резине. Управление остается легким и точным.

## Главное открытие

Для меня автомобиль прежде всего должен выполнять базовую задачу — доставлять из точки А в точку Б, и точка Б не всегда находится в городе. TANK 500 оказался одновременно комфортным в городской среде и способным уверенно двигаться по сложным участкам. Именно

эта универсальность и многофункциональность стала для меня главным открытием.

## Три слова о TANK 500

Комфортный, проходимый, вместительный.

## Что в сумке у хоккеиста

В поездки я всегда беру с собой набор вещей, необходимых для восстановления и отдыха:

- специальные компрессионные ботинки-массажеры;
- аппликатор Кузнецова для расслабления спины, шеи и головы;
- книгу — если читаю не в электронном формате, то бумажный экземпляр едет со мной;
- ноутбук — для просмотра сериалов, чтения или игр;
- косметичку;
- и мой чайный набор, который я беру практически всегда.



# ЛикБез

## Смотри. Читай. Слушай



*Гузель Хисматуллина, собственник  
тренинговой компании «TeamSoft»,  
практикующий психолог, бизнес-тренер*

Это традиционная рубрика ЛикБез, здесь вы найдете рецензии не только на бизнес-литературу, но и на полезные сериалы, фильмы и подкасты от наших коллег и партнеров, ведь нам есть чем поделиться. Приятный бонус — все идеи, инструменты и примеры из этой подборки точно понадобятся вам в работе, поэтому можно легко совместить приятное с полезным. Также хотим напомнить вам, что в отделе развития персонала, на Сибирском тракте, 48, открыта библиотека КАН АВТО, где вы можете взять книги и настольные игры и с пользой провести свободное время с коллегами.

Начало года — лучшее время, чтобы смотреть фильмы или сериалы, которые потом захочется обсудить, поспорить или задуматься: а как бы поступил я?

Отечественный сериал  
«Бар “Один звонок”»,

Данилы Козловского — это не очередная кинокартина, которая смотрится за пару вечеров и

забывается. Забыть его будет непросто, каждая серия ставит перед выбором не только героев сериала, но и нас с вами, зрителей. В сериале нет морализаторства и даже концовка оставляет зрителя в недоумении — и это хорошо. Каждый решает сам за себя. У каждого решения есть своя цена, насколько значима решение и насколько значима цена — каждый решает сам.

Фильм «Сентиментальная  
ценность»

от талантливого режиссера Йоакима Триера. Это терапевтическое кино, в котором сентиментальность — не недостаток, а меланхолия дружит с иронией. Здесь нет плохих героев, каждый может вызывать противоречивые чувства, но ведь именно в этом и есть секрет понимания. Понимания того, что все мы разные. После просмотра фильма как-будто в тебе самом становится больше понимания. Есть замечательная фраза: *«Мы думаем, что когда стареем — перестаем любить. Нет. Мы стареем, — когда перестаем любить.»*

Нежность — индикатор любви, а наша способность испытывать нежность — индикатор нашей любви.

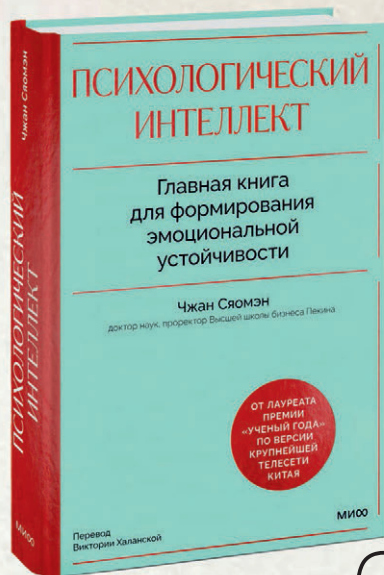


СМОТРИ

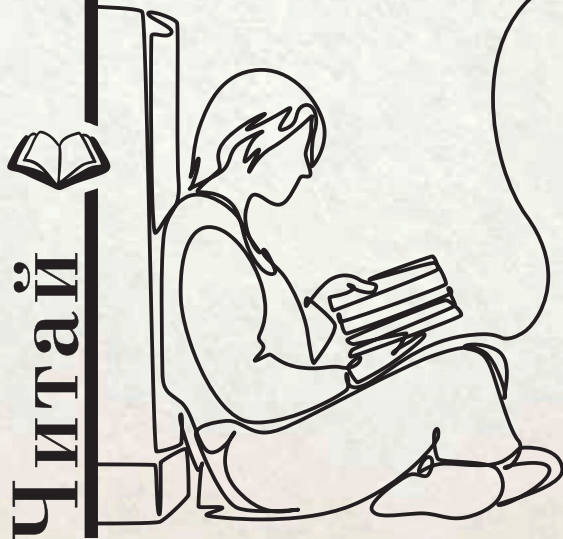
**«Психологический интеллект. Главная книга для формирования эмоциональной устойчивости»**

Чжан Сяомэн

Мы живем в крайне интересном и трудно предсказуемом мире, а значит, нам как никогда нужна эмоциональная устойчивость — способность противостоять трудностям и быстро приходить в себя после стресса. Книга именно об этом. Повышение устойчивости — это умение



по собственной инициативе справляться с вызовами. Как раз то, что отличает человека проактивного, созидающего. Столкнувшись с неудачей, устойчивые люди гораздо быстрее восстанавливаются, встают после падения и продолжают действовать методом проб и ошибок. И в книге дается необходимый инструментарий по развитию устойчивости. Лично мне книга очень понравилась, поэтому рекомендую ее и вам.



Вторая книга —  
**«Психология  
 достоинства»**,

Александра Асмолова,  
 доктора психологических  
 наук и удивительного  
 человека.

О чем? Об искусстве быть  
 человеком, можно назвать ее  
 гимном личности. А еще лучше  
 сказал великий философ Гиллель  
 за много лет до нашего рождения,  
 задав три вопроса:

- Если не я буду за себя, то кто  
будет за меня?
- Если я только за себя, то зачем я?
- Если не сейчас, то когда?

Эту книгу важно держать рядом,  
 чтобы открывать ее в моменты  
 нравственного, человеческого  
 выбора, чтобы сохранить  
 человеческое достоинство в себе.

И кстати, эти книги  
 можно не только читать,  
 но и слушать!

В заключение, с радостью  
 приглашаю вас к себе на мастер-  
 класс «РазМЕЧТАЙСЯ». Умение  
 мечтать определяет будущее  
 любого человека, а неумение  
 делает это будущее



Слушай

ограниченным. Отличного  
 Нового года! И пусть мечты  
 исполняются, отношения  
 сохраняют нежность,  
 а решения будут смелыми!

# ХОЧЕШЬ РАЗМЕСТИТЬ РЕКЛАМУ В НАШЕМ ЖУРНАЛЕ?

**НАС ЧИТАЮТ**

**2500** сотрудников

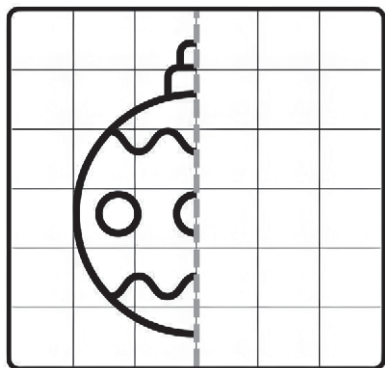
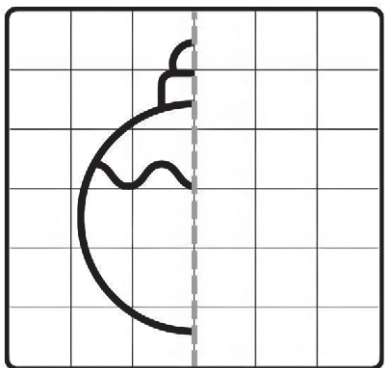
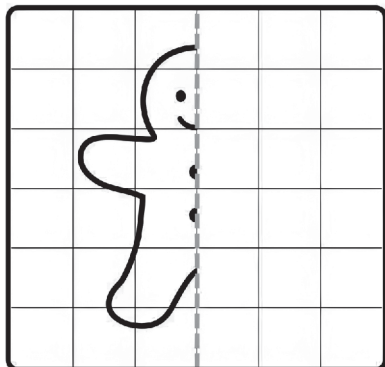
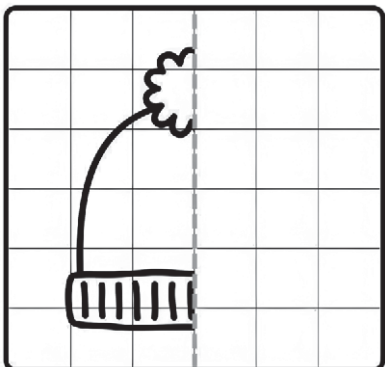
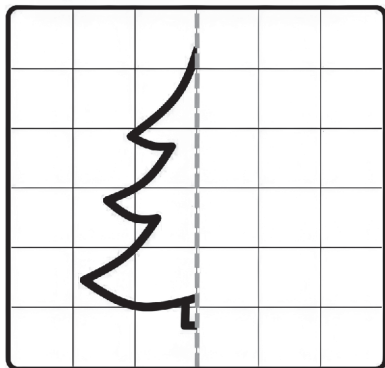
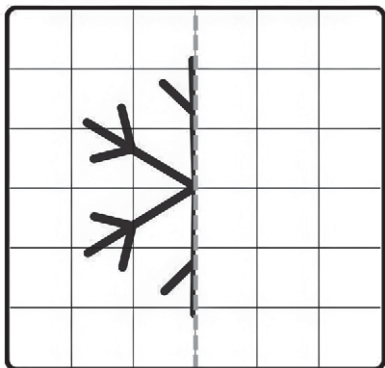
**и 30 000**  
клиентов в месяц

Пиши на почту

[d.mustafina@kanavto.ru](mailto:d.mustafina@kanavto.ru)



ДОРИСУЙ ВТОРУЮ ПОЛОВИНУ  
КАЖДОГО РИСУНКА



# ПИСЬМО В БУДУЩЕЕ

ПРЕДСТАВЬ, ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ ОТПРАВИТЬ ПИСЬМО САМОМУ СЕБЕ В СЛЕДУЮЩИЙ ДЕКАБРЬ. КАКИМ ТЫ БУДЕШЬ? ЧТО ЗАХОЧЕШЬ ВСПОМНИТЬ? О ЧЕМ ЗАХОЧЕШЬ РАССКАЗАТЬ? ЭТО ПИСЬМО — ВОЙ МАЛЕНЬКИЙ ТАЙНЫЙ ПОДАРОК БУДУЩЕМУ СЕБЕ.

- 1** ВОЗЬМИ РУЧКУ ИЛИ КАРАНДАШ.
- 2** ЗАПОЛНИ ПИСЬМО — СЛОВАМИ, РИСУНКАМИ, МЕЧТАМИ.
- 3** СЛОЖИ ЛИСТ, ВЛОЖИ В КОНВЕРТ (МОЖНО ВЫРЕЗАТЬ).
- 4** СПРЯЧЬ В НАДЕЖНОЕ МЕСТО И ОТКРОЙ РОВНО ЧЕРЕЗ ГОД!



## ПРИВЕТ, БУДУЩИЙ Я!

СЕГОДНЯ (ДАТА: \_\_\_\_\_)  
Я РЕШИЛ(А) НАПИСАТЬ ТЕБЕ ПИСЬМО.

В ЭТОМ ГОДУ Я БЫЛ(А) ОСОБЕННО РАД(А):

ДЕД МОРОЗ ПОДАРИЛ МНЕ В ЭТОМ ГОДУ:

Я БЫ ХОТЕЛ(А), ЧТОБЫ ЧЕРЕЗ ГОД Я УМЕЛ(А):

МОЯ МЕЧТА НА ЭТОТ ГОД:

ЕВЛ \_\_\_\_\_

БУТЛОФ \_\_\_\_\_

ТАЛЬПЕДЕС \_\_\_\_\_

ЕАНОК \_\_\_\_\_

ФОРТЕЙ \_\_\_\_\_

ВЕТС \_\_\_\_\_

ХИСТ \_\_\_\_\_

КЕЙХОК \_\_\_\_\_

МОСЬПИ \_\_\_\_\_

СЛЪО \_\_\_\_\_

ВАВНОНИЕСОР \_\_\_\_\_

ОРОКВА \_\_\_\_\_

ГЯИР \_\_\_\_\_

КАОСБА \_\_\_\_\_






СОСТАВЬ  
ИЗ БУКВ СЛОВО:

ПРИМЕР:





ПИМПОЛАДИА — ОЛИМПИАДА

# АКТУАЛЬНЫЕ ВАКАНСИИ

-  Автослесарь **от 140 000₽**
-  Автоэлектрик-диагност **от 150 000₽**
-  Сервисный консультант **от 120 000₽**
-  Менеджер по продажам автомобилей **от 150 000₽**
-  Кладовщик отдела запасных частей **70 000₽**



## КАН АВТО гарантирует своим сотрудникам:

-  Официальное трудоустройство
-  Наставничество и обучение
-  Современные оборудованные офисы и цеха
-  Выгодные условия покупки и ремонта автомобиля для сотрудников



ВСЕ ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ:

  **+7 (968) 230-30-30**  
**234-42-34**



# «Давай с понедельника»


или почему мы ждем «лучших времен», чтобы начать жить

---



Мы часто живем с ощущением, что настоящая жизнь начнется позже — когда освободится время, наладится настроение, когда станет «правильно». В терапии я вижу, что это не про прокрастинацию. Это про внутреннюю установку: будто человек должен сначала дорасти, заслужить или подготовиться, чтобы позволить себе жить настоящим. Мы можем быть невероятно организованными, но при этом эмоционально отсутствующими в собственной жизни. Корни этого поведения почти всегда в страхах: страх разочаровать родных, не оправдать ожиданий, сделать неправильный выбор. А еще — страх встретиться с собой настоящим. Пока мы живем в режиме ожидания, мы будто поддерживаем иллюзию, что у нас есть бесконечное количество

Гузель Гараева.  
Психолог. Индивидуальные сессии  
и терапевтические группы

 @guzlguzl

*Жизнь не ждёт  
понедельника*



будущих шансов. Но именно эта иллюзия удерживает нас в психологической юности: функциональные, активные, но внутренне не включенные. Жизнь идет, а мы все еще репетируем.

Именно поэтому так символично размышлять об этом в год двадцатилетия компании. 20 лет — возраст поиска смысла. Человек в 20 уже достаточно взрослый, чтобы принимать решения, и все еще достаточно молодой, чтобы бояться их последствий. Это время, когда важно не просто бежать вперед, а понять — куда и зачем. Компании на этом рубеже проходят похожий этап: из фазы

*20 лет —  
возраст поиска  
смысла*



становления переходят к фазе взросления. Они уже не выживают — они выбирают. И эти выборы требуют смелости, ответственности и честности, а также способности анализировать прошлое и видеть горизонты будущего.


Синдром отложенной жизни проявляется не только в отсутствии действий, но и в их избытке. Человек может быть перегружен задачами, проектами, встречами, лишь бы не оставаться наедине с вопросом: «А чего хочу я?». И чем больше внутреннего сомнения, тем легче придумать себе новую будущую точку отсчета: «с понедельника», «после праздников», «когда все устаканится». Но жизнь не

начинается в идеально подготовленный момент — он не наступит. И чем дольше мы откладываем, тем сильнее ощущаем, что время уходит, а смелость жить настоящим ускользает.

То, что откладывается, уже происходит здесь и сейчас. В маленьких шагах, в удовольствиях, которые мы себе не разрешаем, в решениях, которые откладываем, в мечтах, которые остаются в заметках. И каждый раз, когда человек в терапии впервые говорит: «Я могу начать сегодня», — он переходит на взрослую позицию. Это момент, когда страхи не исчезают, но перестают быть тормозами. Осознание того, что жизнь возможна именно сейчас, освобождает и позволяет двигаться вперед осознанно.

Расширение горизонтов — это не только про новые проекты или достижения. Это про способность слышать себя, прислушиваться к желаниям и потребностям, выбирать направление и ощущать радость от каждого шага. Когда мы перестаем ждать «лучшего момента», мы впервые понимаем: смелость жить здесь и сейчас — главный навык зрелости как у человека, так и у компании. Ведь 20 лет — это точка, когда уже есть опыт, энергия и свобода пробовать, менять и искать свое место в мире. Она уже имеет фундамент, знания, связи и может смело смотреть вперед, перестав откладывать развитие и новые проекты на «потом».

*Смелость жить  
здесь и сейчас —  
главный навык  
зрелости*



Пусть этот год будет посвящен новым смыслам, возвращению к себе и своей внутренней смелости. Вопрос, который стоит себе задать: «Что из того, что я откладывал, я готов начать прямо сейчас — не идеально, не полностью подготовленным, а живым?». Жизнь не ждет понедельника. И наша внутренняя зрелость проявляется в способности выбирать ее прямо сегодня. И именно этот выбор делает нас и компанию по-настоящему взрослыми и свободными. Позвольте себе почувствовать это, вдохнуть смелость и сделать первый шаг сегодня, даже маленький, не откладывая на завтра или на условный «лучший момент».

Каждый день, когда вы живете настоящим, вы создаете фундамент для будущего, которое будет осознанным и наполненным.



# ПОЛУЧИ ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

РЕГИСТРИРУЙСЯ  
ПО КУАР-КОДУ



ПР. ИБРАГИМОВА, 54  
8 (843) 558-45-08

[afitness.ru](https://afitness.ru)

Реклама. Не является  
публичной офертой.

# Когда культура становится трендом

Сегодня татарскую культуру не только сохраняют — ее создают заново. Молодежь слушает татарские треки, смотрит мультфильмы, ходит на тематические вечеринки и учит язык в приложениях. Но задолго до того, как это стало трендом, Радик Абдрахманов сделал ставку на то, что национальная идентичность станет современной, медийной и желанной. Как это было? Сейчас узнаем.

## Все начинается с семьи

В татарской культуре семья — фундамент всего. Огромное влияние на меня оказали бабушки: они передали мне традиции, язык и внутренний стержень. Одна из них прожила 100 лет и до 75 преподавала татарский язык, став одной из самых возрастных учительниц республики. Другая в детстве учила меня читать тасбих и сделала своими руками четки из финиковых косточек — до сих пор это моя самая ценная вещь и личный талисман, который я беру с собой в важные моменты. Когда мы впервые заехали на территорию «Туган Авылым», я услышал песню, написанную когда-то для бабушки. Это стало напоминанием о корнях и о том, что ценности, переданные предками, продолжают жить и находят отражение в современных формах.

**«Туган Авылым»:** как родная деревня стала магнитом для миллионов

В первое время после того, как мы 10 лет назад выкупили комплекс, мы даже не знали что с ним делать, как сюда приглашать людей. А сейчас у нас самый большой поток туристов в республике после Кремля. Ежегодно мы растем примерно на 15%: если в 2023 году комплекс

соучредитель  
национального  
комплекса  
«Туган Авылым»

создатель  
мультимедийного  
проекта  
«Туган  
Батыр»

соорганизатор  
Республиканского  
ифтара  
и Fashion Iftar

культурный  
архитектор

директор  
благотворительной  
организации  
«Доброе рядом»

**Радик  
Абдрахманов**

посетило 1.6 млн. туристов, то в 2024 — уже 2 млн. Это огромная заслуга и руководства нашей республики, и комитета по туризму. У нас проходит множество мероприятий, поэтому гости хотят познакомиться с нашей культурой, традициями, бытом, у нас в комплексе есть все для этого: от ремесленных мастер-классов и массовых праздников до музея и мультимедийного гастротеатра.

**Девиз нашей команды — все время удивлять и дарить незабываемые эмоции, делать так, чтобы люди хотели к нам вернуться. Мы, татары, любим встречать гостей и делаем это красиво.**

## Ифтар как манифест: когда духовность и эстетика идут рядом

В 2026 году пройдет 14-й республиканский ифтар. Максимальное количество гостей, которых мы кормили — 15 000 человек. Республиканский ифтар — это уникальное событие, которое несет в себе

важную идеологию, объединяет духовных лидеров всех конфессий и народ. Отдельное направление — Fashion Iftar, который стал площадкой для молодых дизайнеров со всего мира. Мне кажется, мы с Джаннат Мингазовой создаем самое красивое мероприятие в республике. Ежегодно мы выбираем цвет и тему будущего ифтара, а модельеры со всего мира представляют свои коллекции мусульманской моды. Для нас республиканский и Fashion Iftar — это возможность показать толерантность республики, дружбу народов и красоту ислама.



## Туган Батыр — герой, которого ждали дети

Работая с детьми, мы поняли: у них исчез образ героя, на которого хотелось бы равняться — сильного, доброго, цельного. Параллельно с ребрендингом комплекса «Туган Авылым» нам хотелось добавить сказочности и создать собственный миф. Так родился проект «Туган Батыр» — родной богатырь. Изучив детскую литературу, мы увидели, что сегодня почти нет новых глубоких сказок, и решили написать свою. Автором стал Зульфат Хаким — один из лучших писателей республики. На сегодняшний день вышла уже третья книга. Цель проекта — оказать положительное влияние на молодое поколение. Мы сразу задумывали его как межкультурный: книги выходят на татарском, русском, английском, турецком, арабском и китайском языках при поддержке консулов разных стран.

Ключевым направлением стал анимационный сериал «Туган Батыр». Проект уже доступен на «Кинопоиске», Wink, IVI, КИОН, Триколор и других платформах, а в скором времени появится на Okko и Start и на детском телеканале «ШАЯН ТВ». Над ним работает около 70 специалистов, участвовавших в

проектах «Фиксики» и «Последний богатырь».

По сюжету Туган Батыр путешествует по миру, находит друзей и знакомится с героями разных культур — это история о дружбе народов и общих ценностях. В основе проекта — доброта, смелость, уважение и внимание к другим, переданные нам старшими поколениями. При этом контент остается современным, динамичным и визуально сильным. Сериал рассчитан на детей от 3 до 12 лет, а сказки — более философские, для подростков и взрослых. Проект продолжает развиваться: мы работаем с режиссером Айдаром Забаровым над мюзиклом-спектаклем «Туган-Батыр», который впервые покажут первого июня, готовим полнометражный анимационный фильм, комиксы и развиваем детский совет директоров.

Именно дети часто предлагают лучшие идеи — так, например, появился наш «Чак-чак от Гульчачак».



## Татарская культура 10 лет назад и сейчас

Когда мы начинали проект, было ясно: татары почти не ходили в татарские рестораны. Культура не ассоциировалась с модой и актуальностью — скорее с традицией, не городской и не трендовой. Наша цель была простой и сложной одновременно: сделать татарскую культуру современной и привлекательной. Мы начали с кухни — переосмыслили подачу, создали собственную посуду, ввели современные орнаменты, продумали атмосферу, чтобы в татарский ресторан хотелось возвращаться. Сегодня я вижу результат: казанцы действительно ходят в татарские рестораны, проводят там события. Появилось много сильных татарских брендов в одежде, дизайне, культуре —



образы персонажей нашей сказки, например, мы создавали, вдохновляясь работами татарских дизайнеров. **Молодежь стала гордиться тем, что они татары,** и воспринимать свою культуру как современную. Думаю, мы внесли в это вклад — системной работой и большими планами. Это мое предназначение: делать проект полезным нашему народу и стране, чтобы во всем мире узнавали наши сказки, мультфильмы и традиции.



# ФИНСМАРТ®

## УМНЫЙ ЛИЗИНГ

## ИТОГИ 2025 ГОДА

Мы – Федеральная лизинговая компания. Работаем с малым, средним бизнесом и ИП. За 4 года существования и развития на рынке лизинга России достигли:

# 19

МЕСТО

в сегменте ЛА из 91 ЛК  
(ранжирование ЛК «Эксперт РА»  
за 9 мес. 2025 г.)

# 8 +

млрд.

лизинговый  
портфель

+ 12,6% по сравнению  
с прошлым годом

# 3 000+

заключенных  
договоров

### НАШИ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Помогли нашим клиентам **экономить более 70 млн ₽** благодаря субсидии Минпромторга России
- **Вошли в топ-10 лизинговых компаний России** по программе «LADA Finance»
- **Запустили программу лизинга недвижимости**
- **Стали ближе к клиентам** – теперь присутствуем в 12 городах России.

### ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА

- Государственные льготные лизинговые программы
- Партнёрские программы с дилерами
- Неограниченное финансирование
- Гибкие графики платежей (индивидуальные, сезонные, убывающие)
- Возможность внесения аванса частями
- Покупка ТС у физлица с межценовым НДС



ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ФИНСМАРТ  
Надежный партнёр для бизнеса по всей России

8 800 700-10-71

[finsmart.ru](https://finsmart.ru)

# ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ?

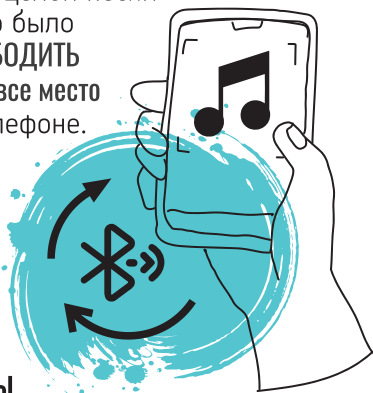


Доллар стоил 28 рублей, а **максимальной российской купюрой** оставалась **ТЫСЯЧНАЯ**.

## КАК ИЗМЕНИЛСЯ МИР ЗА 20 ЛЕТ? ВЕРНЕМСЯ В 2005 ГОД

### РИНГТОНЫ И ФОТОГРАФИИ ПЕРЕДАВАЛИ ПО BLUETOOTH,

а для целой песни  
нужно было  
**ОСВОБОДИТЬ**  
почти все место  
на телефоне.



### В МИРОВОМ КИНОПРОКАТЕ БЫЛИ ПОПУЛЯРНЫ ФИЛЬМЫ

«МИСТЕР И МИССИС СМИТ»,  
«ГАРРИ ПОТТЕР И КУБОК ОГНЯ»,  
«МАДАГАСКАР»,  
«БЭТМЕН: НАЧАЛО»  
и «ГОРОД ГРЕХОВ»

НА РОССИЙСКОМ  
ТЕЛЕВИДЕНИИ ПОЯВИЛИСЬ  
ТАКИЕ ПЕРЕДАЧИ, КАК  
«COMEDY CLUB» И «БОЛЬШИЕ ГОНКИ».

КАЖЕТСЯ, ЧТО ЭТО БЫЛО НЕДАВНО, НЕ ПРАВДА ЛИ?



**ДО ПОЯВЛЕНИЯ  
IPHONE ЕЩЕ  
ДВА ГОДА,**

а пока самыми популярными моделями остаются

**Sony Ericsson K750i,  
Siemens C75,  
Nokia 8800**  
и тонкие раскладушки  
**Motorola RAZR V3.**



**17**  
**августа**



на Ульяновском  
автомобильном заводе началось  
**серийное производство**  
внедорожника «УАЗ Патриот».

**КОЛИЧЕСТВО  
ПРОДАННЫХ ИНОМАРОК**  
(включая ввезенные  
подержанные автомобили)  
на российском рынке  
впервые за всю его историю  
**превысило число реализованных  
отечественных автомобилей.**

**51,2%**

НАСЕЛЕНИЕ ПЛАНЕТЫ СОСТАВЛЯЛО  
**6,5**  
**МЛРД ЛЮДЕЙ**  
СЕЙЧАС НАС  
**8 МЛРД.**



**КАЗАНЬ**

отпраздновала  
свое **1000-**летие.



# Юбилей, который вошел в историю: как ГК «КАН АВТО» отпраздновала 20 лет

*Президент компании  
Александр Николаевич  
торжественно награждал  
сотрудников, проработавших  
в компании 15 лет и более.*



*Яркое выступление Дины Булана  
и группы «Ивацкиши International»*





Распределение Раиса первый заместитель министра промышленности и торговли РТ Родион Михайлович Карпов вручил благодарственное письмо коллективу Группы Компаний «КАН АВТО» за многолетний труд и значительный вклад в социально-экономическое развитие республики



Сюрприз от руководства компании – розыгрыш, в котором приняли участие все сотрудники, присутствовавшие на корпоративе. Среди призов были френч Дюсон, Apple MacBook, новый iPhone 17 и сертификат на 300 000 рублей на путешествие.









*А еще мы заложили традицию признания: сотрудники, которые более 10 лет работают в «КАН АВТО», получают грамоты, золотые значки с логотипом компании и заслуженные премии.*



*В этом году мы с особой гордостью чествуем тех, кто прошел с компанией значимый профессиональный путь: 164 сотрудника трудятся в «КАН АВТО» уже 10–15 лет, а еще 40 человек посвятили компании 15–20 лет своей жизни. Это не просто стаж — это верность,*



*вклад в общее дело и история, которую мы создаем вместе. От всей души благодарим наших коллег за преданность компании, ответственность и ту силу коллегии, благодаря которой «КАН АВТО» продолжает развиваться и двигаться вперед.*

# ДИАГНОСТИРОВАЛИ ПРОБЛЕМЫ, НАШЛИ ЧЕМПИОНОВ. ИТОГИ БИТВЫ АВТОЭЛЕКТРИКОВ-ДИАГНОСТОВ

В начале сентября завершился ежегодный чемпионат автоэлектриков-диагностов ГК «КАНАВТО» 2025 года. На теоретическом этапе проверялись знания участников, а финальным практическим испытанием каждый год является диагностика «сломанного» автомобиля, подготовленного техническими тренерами. Это позволяет не только оценить профессиональные навыки сотрудников, но и определить лучших, что служит дополнительной мотивацией и поощрением. По итогам конкурса сотрудники получили годовую надбавку к зарплате, а победители — дополнительное разовое денежное вознаграждение.



В этом году победителями стали:

1. Ильназ Габдуллазянов — диагност подразделения GEELY Тукая;
2. Тимур Гайнутдинов — диагност подразделения GEELY Тукая;
3. Дамир Кабиров — диагност подразделения Mercedes-Benz.

Поздравляем коллег с победой!

## МАРАФОН ПО-ТАТАРСКИ: БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, ВКУСНЕЕ!

4-5 октября Казань вновь распахнула свои объятия для участников Казанского национального полумарафона. Представьте: зажигательные ритмы живой музыки, выступления артистов, увлекательные национальные игры и, конечно же, то, ради чего многие бегут до финиша, — щедрое угощение самыми аутентичными татарскими деликатесами! Среди тысяч целеустремленных бегунов из самых отдаленных уголков России и стран ближнего зарубежья особенно выделялась наша команда, чьи энергичные лица, объединенные корпоративным духом, стали настоящим украшением забега.



Благодарим бегунов и болельщиков КАН АВТО за сезон 2025! Спасибо за целеустремленность, тренировки и за то, что достойно представляли нашу компанию на стартах! Мы гордимся активными и увлеченными сотрудниками и приглашаем всех присоединиться в следующем сезоне. Станьте частью нашей спортивной семьи, и вместе мы покорим новые вершины.

# ПЕЙНТБОЛЬНЫЙ ТРИУМФ

Пейнтбольная команда «КАН АВТО» одержала блестящую победу на зимнем турнире серии АКМ, который прошел в Москве. В соревнованиях приняли участие 17 команд, однако наши спортсмены продемонстрировали высочайший уровень игры и не оставили соперникам ни малейшего шанса на успех. От всей души поздравляем и гордимся вами, уважаемые коллеги!



## УРОКИ ТЕХНОЛОГИИ В ЦКР

29 сентября для школьников была организована экскурсия в ЦЕНТР КУЗОВОГО РЕМОНТА, где они познакомились с различными профессиями, функциональными задачами центра и технологическими этапами восстановления транспортных средств. В рамках практической части экскурсии учащиеся получили возможность непосредственно поучаствовать в процессе ремонта, а именно: нанести грунтовое покрытие и лакокрасочный материал в покрасочной камере, а также выполнить полировку отдельных элементов кузова автомобиля.



## ТЕНЕТ Т8 В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ: СЕМЕЙНЫЙ АВТОУИКЕНД В МЕГЕ

13 декабря в ТРЦ «Мега» прошла яркая презентация нового кроссовера ТЕНЕТ Т8, организованная КАН АВТО. Гости мероприятия смогли вживую познакомиться с автомобилем, оценить его дизайн, технологии и комфорт, а также принять участие в интерактивной викторине от ТЕНЕТ Т8, где главный приз — специальное предложение на покупку автомобиля.



Событие было задумано как настоящий семейный автоуикенд: для юных гостей работали мастер-классы и аквагрим, а для взрослых — конкурсы, подарки и неформальное общение в атмосфере праздника. Презентация объединила автомобильные новинки и развлечения для всей семьи, наглядно показав, что современный кроссовер — это не только про технологии и драйв, но и про комфортный образ жизни.

# ПРАЗДНИК К НАМ ПРИХОДИТ

Новый год в КАНАВТО family — это не только про планы и итоги, но и про тех, ради кого все это делается. По доброй традиции мы провели новогодний праздник для детей сотрудников, который в этом году собрал около 1000 маленьких гостей и их родителей. Игры, хороводы, танцы и камера, которая ловила эмоции на лету и выводила их на большой экран, превращая праздник в общее событие. Для нас такие встречи — не разовая акция, а часть корпоративной культуры: мы понимаем, насколько важны для сотрудников семья и дети, поэтому стараемся создавать праздники, которые остаются в памяти и у детей, и у взрослых. Завершением праздника стали сладкие и фирменные подарки для каждого ребенка — теплая традиция, которая объединяет всю команду.





**МОЩЬ БЕЗ  
КОМПРОМИССОВ**



Безупречный комфорт: Коробка автомат  
Максимальное сцепление с дорогой  
85% высокопрочной стали  
XWD: Умный полный привод



\*Подробности в дилерском центре Jetour КАН АВТО. Не оферта



Сибирский тракт, 51  
8 (843) 230-30-30

**JETOUR**  
— Drive Your Future —



# GEELY EX5 EM-I - МЫСЛИ ГИБРИДНО

- ✓ Запас хода до 943 км
- ✓ Дальний свет на расстояние 181 м
- ✓ Параллельно-последовательный тип гибридной установки
- ✓ Безопасность 5 звёзд Euro NCAP
- ✓ Проекционный дисплей и премиальная аудиосистема Flute Sound с 16 динамиками



СИБИРСКИЙ ТРАКТ, 52  
ГАБДУЛЛЫ ТУКАЯ, 115К3

ЗАПИСАТЬСЯ  
НА ТЕСТ-ДРАЙВ:  
8 (843) 230-30-30



# BELGEE S50 НАДЕЖНОСТЬ В ДВИЖЕНИИ

6 подушек безопасности и  
ISOFIX для детского кресла

Цифровая приборная панель и  
мультимедийная система с диагональю 12,3"

Бензиновый двигатель  
объемом 1,5 л  
и мощностью 122 л. с.



Зимний пакет и автозапуск

Механическая и автоматическая  
коробка передач



СИБИРСКИЙ ТРАКТ, 48

ЗАПИСАТЬСЯ  
НА ТЕСТ-ДРАЙВ:  
8 (843) 230-30-30



20  
лет