

№ 38 | 2026

# #КАНАВТО family

**Я СЕБЯ  
СДЕЛАЛА  
САМА:**

ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ  
ИСТОРИИ ЖЕНЩИН  
В БИЗНЕСЕ

**Яна  
Жданова**

«ЖЕНСКАЯ СИЛА —  
ЭТО КОГДА ТЕБЕ  
ДОВЕРЯЮТ»

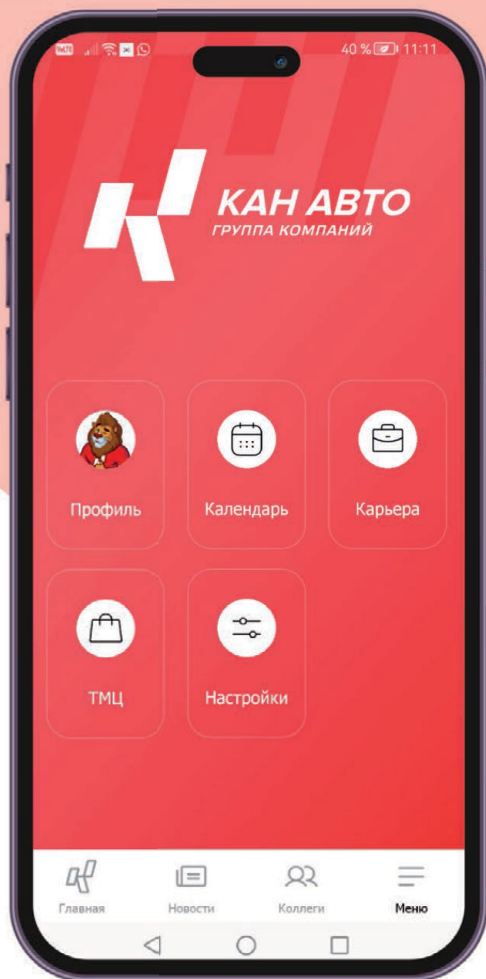
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ

**О СТРАТЕГИИ  
«КАН АВТО»**

В НОВОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ  
РЕАЛЬНОСТИ

# 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.





**С** приходом тепла город будто меняет ритм: больше света, воздуха и внутренней устойчивости — когда понимаешь, куда едешь и зачем. Именно таким получился этот выпуск — с настроением свежести, уверенностью в будущем и вниманием к балансу.

Героиня номера — Яна Жданова, заместитель Вице-президента по финансам ГК «КАН АВТО». В журнале — ее история

профессионального пути, решений и ценностей, которые помогают сохранять уверенность в работе и в команде. Это разговор о внутренней опоре, ответственности и о том, как женская сила проявляется в управлении: спокойно, точно и с уважением к людям.

В этом выпуске звучит много голосов и историй о развитии и движении. Мы поговорили с директором по развитию о стратегии «КАН АВТО» на 2026 год в условиях новой автомобильной реальности, где гибкость и дальновидность становятся ключевыми качествами бизнеса. Познакомились с популярным диджеем Dj BubbleGum, вдохновились историями женщин в бизнесе и отправились в традиционное путешествие выходного дня в Чистополь на новом НАVAL H7. А еще обсудили с психологом, как сохранить фокус и договориться с прокрастинацией, когда за окном — солнце и новые возможности.

Заправляемся идеями, сохраняем баланс и продолжаем движение — уверенно и вместе.

*Елизавета Салаева,*

директор по PR  
Группы Компаний «КАН АВТО»

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



**ЧТО НОВОГО?**

Карьерная лестница	6
Лидеры продаж	10
<b>SELF-MADE</b>	14
<b>КАНLIFE</b>	
Поехали!	24
Купеческий уикенд: едем в Чистополь на новинке Haval H7	
<b>Обзор рынка</b>	32
<b>Я себя сделала сама: вдохновляющие истории женщин в бизнесе</b>	38



**ГОВОРИТЬ БУДУ Я!**

Ликбез.  
Смотри.  
Читай.  
Слушай.

Директор по развитию  
о стратегии «КАН АВТО»  
в новой автомобильной  
реальности

**РЕЦЕПТЫ NEW!**

Работа, работа,  
перейди на Федота.  
Или как побороть  
прокрастинацию



«Где мой 2007»:  
как одна идея вернула  
казанский рейв и стала  
культурным феноменом  
миллениалов

В ГОСТЯХ У ОСКАРА

ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ?  
Как на нас влияют  
разные хобби

В ОБЪЕКТИВЕ

42

48

54

58

68

72

74

# Карьерная лестница

«Единственный способ взобраться на вершину лестницы — преодолевать ступеньку за ступенькой, по одной за раз. И в процессе этого подъема вы внезапно обнаружите у себя все необходимые качества, навыки и умения, нужные для достижения успеха, которыми вы вроде бы никогда не обладали»

*Маргарет Тэтчер, премьер-министр Великобритании  
в 1979–1990 годах и первая женщина, которая заняла этот пост.*



**Людмила Тухватуллина**

Мой карьерный путь «КАН АВТО» — пример стремительного профессионального роста и высокой мотивации. Мой опыт показывает, что упорство, целеустремленность и желание развиваться позволяют достигать высот. На всем пути меня сопровождали интересные, отзывчивые коллеги. Хочу выразить благодарность каждому из них за совместную работу и поддержку!

2024 оператор  
колл-центра →  
2026 руководитель  
отдела качества LADA



За свой карьерный путь в компании я никогда не упустил шанса учиться чему-то новому и возможности пробовать себя на новых должностях.

2023 автослесарь →  
2025 руководитель отдела  
предпродажного и сервисного  
обслуживания КАЭ

”



Глеб Беляков



Данил Батюшков

Работа в «КАН АВТО» — это надежный фундамент для развития, где каждый этап логично перетекает в следующий. Я уверен, что моим главным ресурсом стали знания и опыт, которыми щедро делились мои наставники. Благодарю руководителей за доверие и поддержку, которые помогли мне пройти этот путь!

2017 менеджер отдела  
дополнительного  
оборудования →  
2025 руководитель  
сервисного центра LADA

”

# КАН АВТО С ПРОБЕГОМ СНОВА ПОДТВЕРЖДАЕТ СТАТУС ЛИДЕРА АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА!\*



**Лидер Клиентского сервиса 2025 года**  
по версии au o.ru бизнес!



**№1 в номинации "Высокий рейтинг на Авито"\*\*\***



**Лидер в работе с онлайн-трафиком**  
по версии Авито\*\*



**КАН АВТО с пробегом Оренбургский тракт -**  
**топ-3 дилеров по работе в Авито Аукцион \*\***

КУПИТЬ, ПРОДАТЬ,  
ОБМЕНЯТЬ,  
ПОСТАВИТЬ  
НА КОМИССИЮ

**ЖДЕМ ВАС**  
**В КАН АВТО С ПРОБЕГОМ!**



 **Avito АВТО**

**auto.ru**

\*Статус лидера и призовые места подтверждены наградами и внутренними исследованиями ООО «КЕХ еКоммерц» (Авито) и ООО «Яндекс.Вертикали» (Авто.ру) по итогам 2025-2026 гг.

\*\* В рамках региона Поволжье



## КАН АВТО-Привилегии

BestBenefits

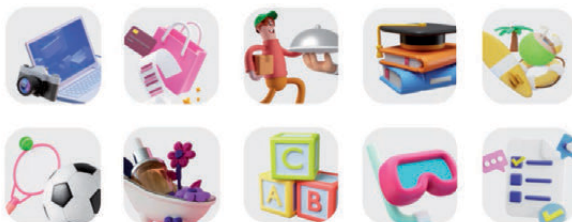


### Мы расширили программу КАН АВТО-Привилегия!

#### 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**.



# Лидеры продаж

«Нет такого лосьона или зелья, которое сделает продажи быстрее и легче — если только ваше зелье не является тяжелой работой».

*Джефф Гитомер, американский писатель, оратор и бизнес-тренер.*

**РУБИН  
САДЫКОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными  
Клиентами



**АРТУР  
ЗАКИРОВ**

менеджер по работе  
с корпоративными  
Клиентами



**ДАМИР  
АБДУЛЛИН**

менеджер по работе  
с корпоративными  
Клиентами



**ДЕНИС  
ГОЛЯКОВ**

менеджер  
отдела продаж  
BELGEE



**АЙНУР  
ТИМЕРГАЛИЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
NAVAL



**ДМИТРИЙ  
ШИКОВ**

менеджер  
отдела продаж  
CHERY



**ДАМИР  
ГАББАСОВ**

менеджер  
отдела продаж  
GEELY



**МАКСИМ  
ПОДОПРЕЛОВ**

менеджер  
отдела продаж  
OMODA



**ДАНИЛ  
ЗВЕЗДАКОВ**

менеджер  
отдела продаж  
JACOO



**ИЛЬДАР  
ХАЙРУТДИНОВ**

менеджер  
отдела продаж  
TANK, LIXIANG



**ТИМУР  
ГАБУТДИНОВ**

менеджер  
отдела продаж  
JETOUR



**АЙДАР  
АРСЛАНОВ**

менеджер  
отдела продаж  
SOLARIS



**ИЛЬЯ  
ГОРДЕЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
МОСКВИЧ



**РИНАТ  
АЮПОВ**

менеджер  
отдела продаж  
VOYAH



**ИЛЬНУР  
ГИМАДЕЕВ**

менеджер  
отдела продаж  
КАЭ



**НИКИТА  
СИДОРОВ**

менеджер  
отдела продаж  
GAC



**ОБМЕНЯТЬ**

**КУПИТЬ**

**ПРОДАТЬ**



**ПОСТАВИТЬ НА КОМИССИЮ**

**ЖДЕМ ВАС В  
КАН АВТО С ПРОБЕГОМ!**



# ЖЕНСКАЯ СИЛА — ЭТО КОГДА ТЕБЕ ДОВЕРЯЮТ

Яна  
Худанова

заместитель Вице-президента  
по финансам ГК «КАН АВТО»

Можно ли построить карьеру без четкого плана, но с горящими глазами? Почему иногда самый сложный выбор становится точкой роста? И что важнее в работе — цифры или люди? История карьерного пути, в котором многое решают не только профессиональные навыки, но и отношение к команде.





## Давайте познакомим читателей с вашим карьерным путем в компании?

Мне всегда приятно возвращаться мыслями в то время, когда все только начиналось. Интерес к профессии бухгалтера у меня появился еще в детстве. Моя мама работала бухгалтером в ресторане, и я часто бывала у нее на работе. Помню огромные стопки документов, цифры, калькулятор — тогда мне казалось, что это очень важная и даже немного загадочная работа. Наверное, во многом поэтому я решила пойти по ее стопам. Я родилась и выросла в Казани и еще ребенком поставила себе цель учиться в том самом институте на горе (ныне КФУ), в итоге поступила туда после школы с золотой медалью. Уже в университете иногда издали видела Александра Николаевича, который учился всего на курс старше. Тогда я, конечно, даже представить не могла, что однажды буду работать в его команде. В 2009 году, на пятом курсе, я проходила практику на заводе и планировала остаться там работать. Но *все решил один судьбоносный звонок:* подруга, которая работала в «КАНАВТО», уходила в декрет и предложила попробовать занять ее должность главного бухгалтера по дополнительному оборудованию. Честно говоря, мне было очень страшно — опыта совсем не было. Но на собеседовании меня

поддержали и предложили попробовать. Так, весной 2009 года я и оказалась в компании. Сначала я совмещала работу с учебой: днем работала, ночью готовилась к экзаменам. Помню, как меня поддержала Лариса Мазитова, которая работает в компании с самого ее основания. Вообще людей тогда было совсем немного: бухгалтерия состояла буквально из нескольких человек, и атмосфера была очень теплой, почти семейной. И, наверное, именно это помогло мне быстро влиться в работу. Когда я пришла в компанию, у нас было всего два салона — LADA и GENERAL MOTORS, но объемы работы были серьезные: как раз началась программа утилизации автомобилей. Позже я ушла в декрет, а в 2014 году вернулась в новый салон HYUNDAI на Оренбургском тракте уже просто бухгалтером. Сначала я даже немного расстроилась — казалось, что амбиции берут верх. Но сейчас понимаю, что это было правильное решение. Именно там я многому научилась и серьезно расширила свой функционал. Мы готовили салон к открытию, работали одной командой, и это было действительно золотое время. Алексей Тарасов, который тогда управлял салоном, — руководитель, который умеет вокруг себя собирать сильную и дружную команду. С ним всегда спокойно и надежно: ты не боишься работать и очень не хочешь его подвести. Затем почти тем же составом мы перешли в салон Mercedes-Benz,

где меня поставили уже главным бухгалтером. В 2018 году мне предложили возглавить отдел бухгалтерского учета и отчетности. Это был совершенно новый этап: у меня появилось около 40 девушек в подчинении. Сначала было страшно, но команда оказалась невероятно поддерживающей — девочки помогали, подсказывали, старались вместе находить решения. А в 2019-м я стала заместителем Вице-президента по финансам и начала работать в тесной связке с Марией Александровной. Оглядываясь назад, понимаю: за это время мне удалось поработать в разных направлениях и глубоко разобраться в процессах компании. И, наверное, именно благодаря этому опыту сегодня я хорошо понимаю, как устроена работа «КАН АВТО» изнутри.

## Какие качества, которые вы в себе развили как руководитель, помогают вам?

Мне кажется, многие из них были во мне всегда. В первую очередь это личностные качества — эмпатия, эмоциональный интеллект и умение договариваться. У меня никогда не было авторитарного стиля управления — мне ближе открытое, человеческое общение. И, как показывает практика, это работает гораздо лучше: люди откликаются, когда к ним относятся с уважением и пониманием. При этом я всегда стараюсь добиваться результата.

Если что-то не получается, я не зацикливаюсь на обидах, а скорее анализирую ситуацию: что пошло не так и что можно сделать иначе. У меня в принципе такая жизненная позиция — разбираться в себе и делать выводы, потому что идеальных людей не бывает. Мне кажется, в этом комплексе качеств и заключается женская сила.

## Каково ваше кредо по жизни?

Для меня очень важны три вещи. Первая — искренние отношения с людьми. Я убеждена, что без этого невозможно добиться настоящего успеха ни в работе, ни в жизни. Вторая — отношение к ошибкам. Я их не боюсь. Каждая ошибка — это опыт, который в итоге помогает двигаться дальше. Со временем я поняла: *любые сложные ситуации даны не просто так, просто их смысл иногда становится понятен позже.*

Третья — это ценность момента. Жизнь может измениться очень быстро, поэтому важно быть благодарным за то, что есть, и не слишком корить себя за прошлые решения. Я часто себе говорю, что если я поступила именно так — значит, в тот момент по-другому просто не могла.

## Какие вызовы стали для вас точкой роста?

Наверное, один из самых переломных моментов произошел в



2015 году, когда бухгалтерию решили централизовать и перевести на Сибирский тракт. До этого у нас была очень теплая команда — мы много времени проводили вместе и на работе, и вне ее. Поэтому день переезда я помню до сих пор: казалось, что меня буквально отрывают от родных стен салона. Но изменения коснулись всех. Кто-то пошел на повышение, кого-то перевели на другие участки. Меня перевели в сервисное направление — большое и довольно сложное. Тогда мне просто сказали: «Нужно разобраться и наладить работу». И для меня этого было достаточно.

У меня никогда не возникало вопроса «почему я?» — наоборот, было интересно справиться с новой задачей. Думаю, именно такие моменты

и становятся точками роста: когда сначала кажется сложно, а потом ты разбираешься, видишь результат и понимаешь, что все было не зря. Еще один эмоционально непростой период был в 2019 году, когда я почти решилась

уйти из компании. Но очень быстро поняла, что мне трудно представить себя вне этой команды.

*Я всю жизнь здесь, я не знаю другую работу. Всегда шучу, что меня, наверное, отсюда только вперед ногами вынесут.*

За годы здесь появилось много близких людей, и в итоге именно это помогло мне остаться.

### **Свойственно ли вам опираться на интуицию или в финансовых делах есть место только железной логике?**

Раньше в финансовых вопросах для меня существовали только цифры, расчеты и строгая логика — без всякой интуиции. Но с опытом это изменилось. Со временем появляется внутреннее ощущение: где-то что-то не так.

*Ты еще не видишь проблему в цифрах, но уже понимаешь, в каком направлении ее искать.*

И с каждым годом эта «интуиция» становится все точнее — просто за счет накопленного опыта.

## Какой комплимент от команды для вас был бы самым ценным?

«С вами не страшно ошибаться». Потому что важно не искать виноватых, а вместе находить решения и двигаться дальше. В основе этого — доверие и человеческие отношения. Для меня это, пожалуй, главный принцип в работе. *Нет большего удовольствия, чем видеть искренние улыбки коллег.*

## Что лично для вас значит философия и бренд «КАН АВТО»?

*Для меня бренд «КАН АВТО» — это, в первую очередь, люди.* Со стороны компанию часто воспринимают как большую, сильную систему, практически «империю» — конечно, приятно быть ее частью. Но изнутри главное — это не масштаб, а команда. Здесь нет ощущения, что каждый живет только в рамках своей задачи. Наоборот, все вовлечены в общий процесс, поддерживают друг друга, работают как единое целое. Думаю, в этом и есть основа философии «КАН АВТО» — в отношении друг к другу.

## Миссия компании: «С нами владеть автомобилем просто!», а ценности: порядочность, развитие, уважение, доверие и скорость. А если говорить о вас — какая миссия и какие ценности лежат в основе вашей жизненной философии?

В любых обстоятельствах оставаться человеком. Это не всегда легко, особенно когда сталкиваешься с трудностями или внутренними конфликтами. Со временем действительно становишься более сдержанным, где-то даже жестче, но для меня важно это отслеживать и не терять человечность. Я стараюсь сохранять открытость и доброжелательность — даже в простых вещах. Например, прийти на работу с улыбкой, даже если настроение не самое лучшее. Мне кажется, это влияет на все: и на атмосферу, и на то, как решаются задачи. Когда ты общаешься спокойно и по-доброму, люди быстрее откликаются и легче идут навстречу. Гораздо проще и эффективнее решать любые вопросы с позитивным настроем и уважением к людям.

## Ваша команда состоит по большей части из девушек. Что объединяет каждую из вас? В чем главный риск, а в чем главная суперсила работать с девушками?

Честно, я не могу вспомнить каких-то серьезных проблем в коллективе. Наоборот, *всех девушек объединяет трудолюбие и отношение к делу.* Это очень кропотливая работа, требующая внимания и усидчивости, и я искренне восхищаюсь тем, как девочки справляются и всегда поддерживают друг друга. Внимание к деталям, гибкость и умение чувствовать атмосферу в команде — однозначно наши сильные стороны. Девушки быстрее замечают, если кто-то устал или выгорает, и могут вовремя сгладить возможные конфликты. Но есть и свои особенности: иногда это повышенная эмоциональность и чувствительность. Поэтому важно находить подход к каждому — где-то выслушать, где-то поддержать, сказать теплое слово. Простая вещь — улыбка или вовремя сказанная похвала — может очень многое изменить.

## Какие песни вы слушаете, чтобы поднять себе настроение?

Надо мной обычно смеются, но в моей машине почти всегда звучат русские песни 1970–2000-х годов. Те самые, которые слушали наши родители, — раньше я их не понимала, а сейчас, наоборот, очень люблю.

Мне нравятся мелодичные, душевные песни — со смыслом, с какой-то искренностью. Для меня именно в старых песнях есть это тепло, а современную музыку я не воспринимаю.

## Весна-лето — время обновления. Что сейчас в вашей жизни «обновляется» или совершенствуется?

Зимой я, честно говоря, немного «ухожу в спячку»: меньше активности, больше времени дома. А сейчас, с появлением солнца, хочется проснуться, двигаться, что-то менять. В этом году мой главный план — все-таки подружиться со спортом. Я уже не раз начинала с энтузиазмом, но не всегда хватало стабильности. Сейчас хочется довести это до привычки — потому что я точно знаю, как меняется состояние после тренировок: появляется энергия, ясность в голове и ощущение легкости.

## Что дает вам энергию в период высокой нагрузки и как вам удается сохранять огонек внутри?

Важно уметь переключаться. Раньше я часто уносила рабочие переживания домой, постоянно прокручивала задачи в голове. Со временем поняла, что так долго не выдержишь. Сейчас у меня есть правило: выходя с работы, стараться отпускать все рабочее. Иногда я даю себе время подумать по дороге, а потом сознательно переключаюсь — на отдых, на семью, на себя. И это действительно помогает перезагрузиться. Силы мне дает и внутренний настрой — я стараюсь держаться за позитив и веру в хорошее, даже когда непросто. Ну и конечно, самый главный источник энергии — это близкие. Стоит услышать голос дочки, и сразу понимаешь: все остальное решаемо.

## Что бы вы сказали молодой девушке, которая мечтает стать руководителем?

Не бояться и не жалеть себя. Когда начинаешь себя жалеть, становишься уязвимой. Важно пробовать, высказываться, отстаивать свою точку зрения, даже если где-то ошибешься. Ошибки — это нормально, через них приходит опыт. Очень важно не закрываться и не ждать, что тебя заметят сами. Нужно говорить о своих целях, проявляться, использовать каждый шанс показать себя, свои знания и профессионализм. При этом стоит понимать: результат не приходит сразу. Руководителем не становятся за один день — для этого нужно время, терпение и постоянное развитие. Поэтому важно учиться, накапливать опыт и не сдаваться, даже если кажется, что тебя недооценивают.



*Огромная благодарность всему нашему департаменту по финансам. За труд, вовлеченность, за то, что вы делаете каждый день. Вы правда невероятные — и я вас очень ценю! Отдельно мне хочется сказать слова благодарности Марии Александровне Коротченко. За поддержку, доверие и возможность постоянно совершенствоваться. Я до сих пор многому у нее учусь — и профессионализму, и жизненной мудрости. Во многом именно она повлияла на мое отношение к работе и к команде.*

ПОЕХАЛИ!

# КУПЕЧЕСКИЙ УИКЕНД: ЕДЕМ в Чистополь НА НОВИНКЕ Haval H7



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

Собрались и поехали. Без лишнего пафоса, без сложных маршрутов — просто сели в новинку Haval H7 и отправились в одну из исторических жемчужин Татарстана. Город Чистополь я объезжаю стороной редко, но каждый раз нахожу здесь что-то новое. Хотя, если честно, главное здесь не меняется веками — дух купеческой старины.

Первое, что приятно удивило в автомобиле — так это место на заднем ряду. Seriously, там реально просторно. С семьей или друзьями путешествовать — самое то. Посадил троих сзади, и никто не жалуется. Багажник средний по объему, но если прикинуть — четыре средних чемодана влезут спокойно. Для поездки на выходные хватит с головой.

## ЧИСТОПОЛЬ: ОСТАНОВКА ВО ВРЕМЕНИ

Теперь про сам Чистополь. Кто не знает — до революции это был город купеческих династий. Серьезные люди здесь жили, состояния делали на торговле зерном. И центр весь — архитектурное напоминание о тех временах. Что ни дом, то особняк. То в стиле барокко, то классицизма. Идешь по улице и читаешь историю по фасадам. Дорога от Казани недолгая — часа два, 126 км. Тут, на высоком берегу Камы, совсем другая история. Купеческий Чистополь — город, который не кричит о себе, но помнит каждый свой век. Подъезжаешь со стороны казанской трассы — первое, что бросается в глаза — масштаб исторической застройки. Это тебе не отдельные «островки старины» среди панелек. Это цельная городская ткань XIX века, и сохранилась она, скажу я вам, удивительно хорошо. Для тех, кто интересуется историей, — настоящий подарок.



## НЕМНОГО ЦИФР И ФАКТОВ

Я в Чистополе уже второй раз, поэтому расскажу, куда можно сходить. Вы будете смеяться, но половину территории Чистополя до революции 1917 года занимали хлебные амбары, мельницы и круподерни. Из промышленных предприятий — маслобойное, свечное производство, судоремонтные мастерские. И еще чугуно-меднолитейный и кожевенные заводы работали. Город жил делом, а не просто стоял. Интересный момент про национальный состав: татары-мусульмане проживали здесь компактно, занимали отдельные улицы и целые районы. Комплекс Татарской слободы включал Первую, Вторую, Нижнюю Татарские улицы, плюс часть Старо-Казематной и Николаевской. Слобода сложилась вдоль Казанского тракта — представляла собой самостоятельную структуру со своим общественным центром и духовной администрацией. Застройка Татарской слободы разделяется на два комплекса. Более ранний — на Первой Татарской улице: группа монументальных зданий, в центре мечеть. На противоположной стороне, южнее и севернее мечети, разместились медресе и

женское мусульманское училище. Здесь жили торговцы средней руки, духовенство, зажиточные крестьяне. Второй комплекс — в районе каменной мечети, там тоже было медресе и духовное училище. Застройка улиц преимущественно деревянная, из кирпича выложены только важнейшие общественные здания. Но что любопытно: крупные татарские предприниматели часто селились среди равных себе русских купцов — на Архангельской, Екатерининской, Дворянской улицах. Статус, видимо, был важнее, чем национальный квартал.



## ПРО ХРАМЫ И СТАРООБРЯДЦЕВ

По культовым постройкам картина такая: в 1903 году в городе было всего шесть церквей, молельня и две мечети. Мало, скажете? Для такого многолюдного города действительно маловато. А объяснение простое: в XIX веке Чистополь густо населяли старообрядцы разных согласий. В их руках были капиталы, торговля и общественное влияние. Казанская губерния вообще была этапным пунктом, где оседали сторонники древлего благочестия. Историк Спасский прямо писал: «Главным средоточием поповщинского и беспоповщинского старообрядчества были Казань и Чистополь».



# Куда сходить

- Из обязательных мест — Музей истории города. Он в красивом особняке на улице Карла Маркса (бывшей Большой Екатерининской), дом № 8. Раньше дом принадлежал казанскому купцу Алексею Арсеньевичу Подуруеву и его жене Марии Ивановне, урожденной Стахеевой. Усадебный комплекс — жилой дом и флигель — построили в конце XIX века. Сейчас это объект культурного наследия. Фасады с лепниной, эклектика с ампирическими мотивами и отдельными барочными элементами — красота.
- И музейно-выставочный комплекс Чистополя — тоже обязательно. Он прямо напротив, через дорогу. Удобно: два музея за раз посмотреть. В Музее истории

города значительная часть экспозиции посвящена как раз XIX веку — времени, когда Чистополь был крупным купеческим центром Казанской губернии. Экономика, промышленность, благотворительность — все это представлено хорошо.

- Прогулка по центру и ложка дегтя. Очень приятно просто пройтись по центру, по историческим улочкам. Тут атмосфера особая. Но, к сожалению, многое попорчено современными вывесками и пластиковыми окнами. Понимаю, жить надо сегодняшним днем, но исторические здания от этого теряют свою особенность. Бездушный пластик режет глаз.

## ТЕПЕРЬ ПРО NAVAL H7: ЧТО ПОНРАВИЛОСЬ, А ЧТО НЕТ

-Шумоизоляция колесных арок. В машине была шипованная резина, после 100 км/ч шип давал о себе знать. Допом, думаю, лечится, но на машине с завода хотелось бы потише.

-Окрашенные бампера. Да, в нижней части есть неокрашенный пластик, как у F7. Но для бездорожья это даже хуже, потому что у бампера слишком много деталей. А чем их больше, тем сложнее и дороже восстановление, если что случится. Плюс 19-е колеса бездорожью не товарищи.

-Муфта Haldex стоит шестого поколения, но у меня нет ощущения настоящей полноприводности. Да, экономия топлива, но душа не лежит.

-Огромный планшет без пиктограмм климата для меня оказался странным решением.

+Внешность — современный салон, удобство второго ряда.

+У H7 есть и блокировка, и экспертный режим с полным отключением системы стабилизации.

+Материалы салона в H7 также лучше, чем в Dargo. Пластик мягкий, по крайней мере в верхних частях. То, что ниже — как в Dargo, обычный жесткий.

+Физические кнопки в H7

действительно практичнее.  
+ Haval уже народный бренд, вопросов по обслуживанию нет. Дилеров много, запчасти есть, народ не боится.

Чистополь — город, куда стоит съездить. А Haval H7 — вариант, на котором это сделать приятно. Не без косяков, но с характером.





НОВЫЙ ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР  
**LADA КАН АВТО**

**LADA**

**ЖДЕМ ВАС!**

8 843 230-30-30  
Габдуллы Тукая, 115к3  
[kan-avto.lada.ru](http://kan-avto.lada.ru)



25  
лет

РАЗНЫЕ ХАРАКТЕРЫ — ОДНА LADA


**LADA - БОЛЬШЕ ЧЕМ ВЫБОР**



**ВЫБЕРИ СВОЮ МОДЕЛЬ**



Мусина, 37 | Минская, 1 | Восстания, 131  
Тукая, 115 корп. 3 | Сибирский тракт, 48  
Оренбургский тракт, 207А

 8(843)230-30-30



**LADA**  
НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

# ОБЗОР РЫНКА



*Рита Халилова,  
директор по продажам*

## О ДИНАМИКЕ

За первый квартал 2026 года на российском рынке было реализовано 261 006 новых легковых автомобилей, что на **7,9%** больше, чем за аналогичный период прошлого года (241 888 шт.). В марте продажи превысили 100 тыс. машин впервые с декабря 2025 года. Рынок автомобилей с пробегом также показал положительную динамику. За первые три месяца 2026 года было зарегистрировано 1 354 685 перерегистраций, что на **1,9%** больше, чем в первом квартале 2025 года (1 329 703 шт.).

## ЛИДЕРЫ РЫНКА

Рейтинги за первый квартал подтвердили укрепление позиций отечественного производителя и китайских марок.

**Топ-5 марок по продажам новых автомобилей в РФ в 1 квартале 2026 года:**

Бренд	Продажи (шт.)	Доля рынка (%)
1 LADA	63 896	24.48
2 Haval	35 646	13.66
3 TENET	31 160	11.94
4 GEELY	15 709	6.02
5 BELGEE	12 823	4.91

На вторичном рынке за первый квартал лидировала классика: LADA GRANTA, KIA RIO, HYUNDAI SOLARIS, LADA VESTA, LADA 2107. Рост перерегистраций LADA GRANTA и VESTA на **10-11%** в первом квартале указывает

на устойчивый долгосрочный спрос, тогда как модели KIA RIO и HYUNDAI SOLARIS показывают более скромную положительную динамику, а LADA 2107 — снижение.



## СТРУКТУРА И КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ ГК «КАН АВТО»

В первом квартале 2026 года ГК «КАН АВТО» реализовала 5 677 автомобилей.  
Структура и ключевые показатели продаж Группы Компаний «КАН АВТО»:

Показатель	Значение / Результат
<b>Общие продажи:</b>	
Новые автомобили	2 868 шт.
Автомобили с пробегом	2 809 шт.
<b>Доля корпоративных продаж</b>	<b>23%</b>
<b>Доля кредитных продаж (новые)</b>	<b>62%</b>
<b>Доля кредитных продаж (с пробегом)</b>	<b>35%</b>
<b>Сделки по Trade-In (новые)</b>	<b>1 184</b>
<b>Сделки по Trade-In (с пробегом)</b>	<b>521</b>

Лидеры по продажам новых  
автомобилей в ГК «КАН АВТО»:

- 1 LADA – 1 411 шт.
- 2 HAVAL – 337 шт.
- 3 TENET – 325 шт.

## 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.



## РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

В Республике Татарстан по итогам первого квартала продано 11 926 новых автомобилей.

## ПРОГНОЗЫ И ПЛАНЫ НА ВТОРОЙ КВАРТАЛ 2026 ГОДА

В апреле-июне 2026 года ГК «КАН АВТО» ставит перед собой следующие цели:

Новые автомобили — 4 377 шт.

Автомобили с пробегом — 3 690 шт.





# ЕСТЬ ИДЕЯ

ПИШИ В ПРИЛОЖЕНИЕ

**КАНАВТОfamily**

И ПОЛУЧИ ДЕНЕЖНОЕ  
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ



доступно  
на  
App Store

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



доступно  
на  
Google Play

# 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)



# Я себя сделала сама:

Вдохновляющие истории женщин в бизнесе

Каждая из этих женщин начинала с точки, где было больше сомнений, чем гарантий: домашний бизнес, жизнь на пособие, нехватка денег, но именно в этих условиях рождались решения, которые изменили не только их жизнь, но и целые индустрии. Все они из разных сфер: от моды до

литературы, но их объединяет одно: способность использовать обстоятельства в свою пользу и действовать решительно, когда это особенно сложно. Эти истории напоминают, что масштаб начинается с первого шага, а уверенность — с выбора идти вперед.

соосновательница  
Inditex

## Розалия Мера

Розалия Мера начинала вместе с мужем Амансио Ортегой с пошива одежды на дому. Небольшой семейный бизнес со временем вырос в компанию Inditex — одного из крупнейших игроков мировой модной индустрии, владеющую брендом Zara. После выхода компании на IPO Мера получила около 600 миллионов долларов и направила средства в новые проекты — от киностудии и рыбных ферм до исследований по поиску лекарств от рака в морских организмах и разработке системы идентификации младенцев по отпечаткам пальцев. А ее благотворительный фонд Paideia помогает людям с физическими и психическими особенностями.



медиумагнат  
и телеведущая

KAHLIFE

#КАНАВТС family

## Опра Уинффри

Сегодня имя Опры Уинффри ассоциируется с влиянием, медиаимперией и благотворительностью. Однако ее путь начался с непростого детства и ограниченных возможностей. Переломным моментом стала победа в конкурсе Miss Black Tennessee в 1972 году. Это дало ей шанс начать карьеру на радио, получить стипендию и выйти на телевидение. В 1976 году она стала ведущей собственного ток-шоу, а спустя десять лет основала Negro Communications и получила

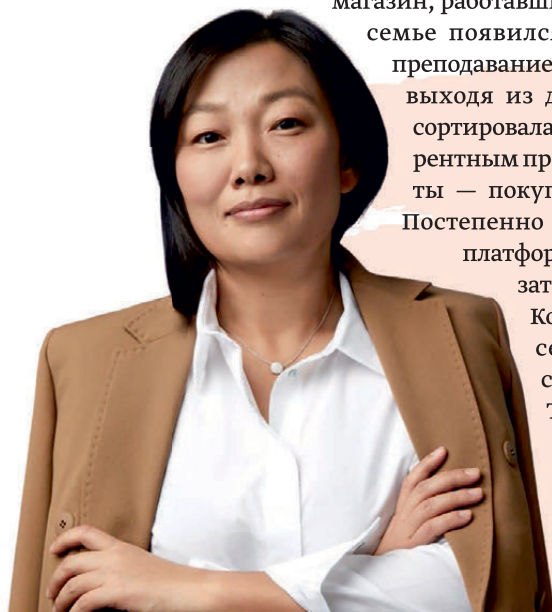
права на собственное шоу The Oprah Winfrey Show. Благодаря своим проектам Опра стала одной из самых влиятельных и состоятельных женщин США, построив карьеру самостоятельно.



## Татьяна Ким

основательница  
Wildberries

В 2004 году Татьяна Ким вместе с мужем запустила интернет-магазин, работавший прямо из съемной квартиры. Тогда в семье появился первый ребенок, Татьяна оставила преподавание и искала возможность зарабатывать, не выходя из дома. Первые заказы она принимала, сортировала и упаковывала самостоятельно. Конкурентным преимуществом стала модель без предоплаты — покупатель платил только после примерки. Постепенно бизнес масштабировался: к 2012 году платформа продавала более тысячи брендов, а затем трансформировалась в маркетплейс. Компания активно развивала логистику и сеть пунктов выдачи заказов по всей стране. К концу 2025 года состояние Татьяны Ким оценивается в \$7,1 млрд., что делает ее самой богатой женщиной России.



## Мэри Кэй Эш

основательница  
Mary Kay



К 45 годам Мэри Кэй Эш была успешным специалистом в сфере прямых продаж в Техасе, но ее достижения не получали признания — в том числе потому, что она была женщиной. В 1963 году она приняла решение начать собственное дело. Инвестировав пять тысяч долларов, Мэри Кэй создала косметическую компанию, которая со временем стала мировым брендом. Она разработала уникальную систему оптовороzничных продаж и мотивационную программу, позволившую женщинам строить карьеру и получать неограниченный доход. Ее бизнес стал не только коммерческим успехом, но и пространством, где женщины могли развиваться профессионально без барьеров и предвзятости.

## Джоан Роулинг

самая богатая  
писательница в мире

История Джоан Роулинг не менее вдохновляющая, чем ее книги. Будучи матерью-одиночкой и живя на пособие, она написала роман, который изменил ее жизнь. В 1997 году вышла первая книга о Гарри Поттере, а уже через год роман был опубликован в США и стал мировой сенсацией. Серия превратилась в культурный феномен, а сама Роулинг — в одну из самых известных и состоятельных писательниц современности.



Инновации для каждого

HAVAL

ОБНОВЛЕННЫЙ

# HAVAL JOLION

от 2 049 000 ₽



Один для всех



Оренбургский тракт, 209  
Сибирский тракт, 52

Узнать преимущества  
покупки в КАН АВТО:  
8(843) 230-30-30



Реклама. ООО «Грейт Волл Мотор Рус», ИНН 7729763331

Цена указана за Haval Jolion 2026 г.в. в комплектации КОМФОРТ 1.5T 2WD MT. Подробнее в дилерский центрах Haval КАН АВТО. Не оферта.

Инновации для каждого

HAVAL

ОБНОВЛЕННЫЙ

# HAVAL H3

от 2 449 000 ₽



Сильный ответ



Оренбургский тракт, 209В

Узнать преимущества  
покупки в КАН АВТО:  
8(843) 230-30-30



ООО «Грейт Волл Мотор Рус», ИНН 7729763331

Цена указана за Haval H3 2026 г.в. в комплектации ОПТИМУМ 1.5T 2WD. Подробнее в дилерском центре Haval Pro КАН АВТО. Не оферта.

# ЛикБез

## Смотри. Читай. Слушай



Марина Рождественская,  
блогер-гид 2025 года, основатель  
самого большого книжного клуба в Казани  
🔗 @MarinaRozhdestvenskaia

Мы любим кино. Оно дарит нам масштаб, спецэффекты и крупные планы. Кино можно поставить на паузу, отвлечься, а можно и вовсе забыть досмотреть. Режиссер снял дубль, монтажер его склеил — и вот этот момент застыл в пленке навсегда. Кино — это всегда вчера, а я же вам предлагаю этой весной жить сегодняшним днем. А театр — это всегда сегодня.

В театре нет дублей. Здесь актер не имеет права на ошибку, и именно поэтому каждый его жест, каждый вздох и каждая слеза подлинны. Вы не смотрите на картинку, вы дышите одним воздухом с героями. Вы слышите, как скрипят половицы под их ногами, чувствуете вибрацию их голоса, который рождается здесь и сейчас, а не идет из динамиков. В театре вы проживаете жизнь каждого героя. Именно так случится с вами на **спектакле «Табу» в особняке Демидова.**

Мы привыкли воспринимать историю как череду дат и событий. Но за каждым поворотом эпохи стоят люди: с сердцем, жадной жизни и непреодолимым желанием изменить этот мир. Новая постановка приглашает вас не просто посмотреть спектакль, а прожить уникальный момент встречи с тремя удивительными женщинами, чьи судьбы переплелись на изломе двадцатого века. Этот полубиографический спектакль — редкая возможность заглянуть в мир женской души на

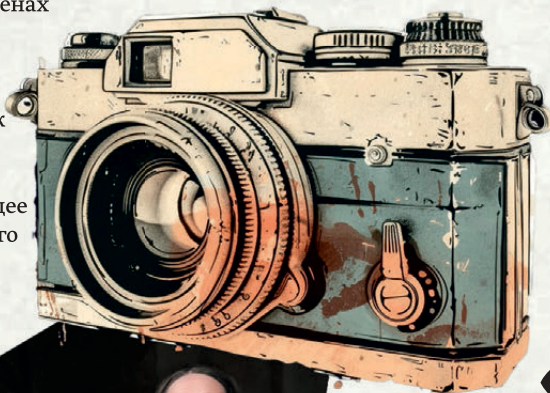
фоне грандиозных исторических перемен. Вы увидите три истории, каждая из которых могла бы лечь в основу романа:

- Фатиха Аитова. Женщина, которая бросила вызов системе ради просвещения. Ее борьба за статус гимназии для своей школы — это не просто бюрократический квест. Это битва за будущее, за право девочек учиться, за возможность менять реальность своими знаниями. Наблюдая за ней, вы поймете, из чего рождаются великие дела: из ежедневной, упорной страсти к своему делу.

- Сара Шакулова. Она впитала воздух свободы в стенах Сорбонны, но зов предков и любовь к Родине привели ее обратно. Ее поиск себя между двумя мирами и попытка применить блестящее образование на благо своего народа заставит вас аплодировать.



- Сара Садыкова. Муза, голос, легенда. Ее музыка стала мостом между поколениями. Через ноты и мелодии она покоряла сердца, говорила о том, что словами передать было невозможно. Ее история — о том, как искусство побеждает забвение.



Это спектакль о страсти. Не о любовной интриге, а о той великой, всепоглощающей страсти к призванию, которая оказывается сильнее разочарований, сильнее преград, сильнее даже смерти.

СМОТРИ



Продолжаем вдохновляться земляками и читаем «Белые цветы» Абсалямова А.С. — роман о тех, кто лечит сердцем. Это не просто история о врачах, это гимн человеческому подвигу, чистоте помыслов и жертвенной любви к своему делу. Абсалямов с удивительной теплотой и пронзительностью показывает, как легко сломать хрупкое счастье, но как трудно остаться человеком, когда мир давит на тебя.



АБДУРАХМАН АБСАЛЯМОВ

## БЕЛЫЕ ЦВЕТЫ



Читай

Включаем выступления спикеров исторического лектория

«Миллиард. Татар» о знаменитых татарах, жизни предков и городах, которые они основали, и отправляемся на перезагрузку в мини-путешествие в Болгар. Ведь в суете рабочих будней нет ничего лучше, чем сместить фокус с задач на новые приключения, тем более погода к этому располагает. Древний Болгар — это мост между прошлым и будущим. Стоя на том же берегу, на котором стояли наши далекие предки, понимаешь: все великое начинается с малого, а вечность можно увидеть в отражении волжской волны. Это место дарит удивительное чувство покоя и осознание, что ты — часть огромной, прекрасной истории.



**МЫ**  
**ТАТАРЫ**

ИСТОРИЯ  
**ТАТАР**



Слушай

## 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



# ОНЛАЙН ЗАПИСЬ НА СЕРВИС В КАН АВТО



- ✓ **ПРОЗРАЧНО:** все свободные окна мастера у Вас на экране;
- ✓ **БЫСТРО И УДОБНО:** зайдите на сайт в любое время и запишитесь на сервис;
- ✓ **БЕЗ ОЖИДАНИЯ** на линии телефона: запись за пару минут;

**ЗАПИСАТЬСЯ ОНЛАЙН**



# Директор по развитию о стратегии «КАН АВТО»

**В НОВОЙ  
автомобильной  
реальности**



*Алексей Тарасов,  
директор по развитию  
ГК «КАН АВТО»*

Последние несколько лет автомобильный рынок переживает серьезную трансформацию: меняются бренды, логистика, ожидания Клиентов. Для дилерских компаний это не просто вызов, а необходимость постоянно перестраивать стратегию. О том, каким стал 2025 год для «КАН АВТО» и какие ориентиры компания ставит на 2026-й, мы поговорили с директором по развитию Алексеем Тарасовым.

## Портфель ГК «КАН АВТО» включает:



# 31

автомобильный  
бренд



# 36

дилерских  
центров



# 7

центров по продаже  
автомобилей с пробегом



# 6

SKY  
SERVICE



# 2

ЦЕНТРА  
КУЗОВНОГО РЕМОНТА

## Главные итоги 2025 года:

### ПОЛУЧЕНИЕ ДИЛЕРСТВА:




LADA  LADA  
на Габдуллы Тукая, 115к3



JAECOO  JLECOO  
на Оренбургском тракте, 209



АМБЕРАВТО  АМБЕРАВТО  
на Оренбургском тракте, 209Б




BELGEE  BELGEE  
на Габдуллы Тукая, 115к3

### ЗАПУСК:



ДЦ TANK  TANK  
на Московской, 20



Li Auto  Li Auto  
ДЦ LI AUTO  
на Московской, 20



 SOLARIS  
ДЦ SOLARIS  
на Оренбургском  
тракте, 209А

### РЕКОНСТРУКЦИЯ:



ДЦ CHANGAN/UNI  
на Оренбургском  
тракте, 209В



ДЦ CHANGAN/UNI  
на Сибирском  
тракте, 51



Ремонт шоурума  
КАЭ ПРЕМИУМ  
на Московской, 20

Запуск новой **CRM-системы** для автоматизации всех рабочих процессов Call-центра (дали старт работе в 2025 году, реализация проекта состоится в 2026).

## Если оглянуться на 2025 год, каким он стал для ГК «КАН АВТО»? Какие решения или проекты вы считаете ключевыми для развития компании?

2025 для департамента развития стал годом масштабных инфраструктурных и стратегических решений. Одним из ключевых проектов стала завершенная реконструкция дилерского центра TANK на Московской, 20 — стратегически важного партнера, по которому нам удалось сохранить эксклюзивные права на продажу в Казани. Сегодня этот центр соответствует современным стандартам премиальных брендов и задает новый уровень клиентского и технологического сервиса. Серьезным шагом вперед стало расширение портфеля брендов. Мы получили второй дилерский контракт с BELGEE — перспективным брендом с высоким потенциалом роста благодаря конкурентной стоимости автомобилей и планам развития гибридных и электрических моделей. Также в 2025 году мы начали активную работу с брендом АМБЕРАВТО, который выпускает электромобили. Несмотря на то что рынок электромобилей остается нише-

вым, нам удалось выстроить стабильные продажи и заложить основу для дальнейшего роста после обновления модельной линейки. Отдельно отмечу завершение реконструкции дилерских центров с разделением брендов CHANGAN и UNI на Сибирском и Оренбургском трактах. Это инвестиция в долгосрочное развитие и надежда на рост потенциала этих брендов на региональном рынке.

Особого внимания заслуживает получение уже шестого дилерского контракта по бренду LADA, открытие которого состоялось совсем недавно по адресу Тукая, 115. Это исторический, первый бренд в портфеле группы компаний, который и по-прежнему является для нас опорой в бизнесе, даже спустя 20 лет.

Кроме инфраструктурных проектов, мы существенно продвинулись в цифровизации процессов. В 2025 году мы усилили использование инструментов ИИ в аналитике и управлении качеством сервиса, а также перевели значительную часть коммуникаций с Клиентами в мессенджеры. Это позволило сделать взаимодействие быстрее, удобнее и ближе к привычным сценариям общения для разных поколений Клиентов. В целом 2025

год стал для нас периодом укрепления позиций, расширения брендов и подготовки платформы для дальнейшего роста. Сейчас, правда, многие наши наработки нужно будет перенастраивать исходя из текущих ограничений.

## Что в прошедшем году оказалось самым сложным для автомобильного рынка — и что, наоборот, дало новые возможности?

Главный вызов последних лет — высокая неопределенность рынка и большое количество новых брендов, которым еще предстоит завоевать доверие Клиентов. Каждое партнерство требует серьезных инвестиций — в инфраструктуру, персонал и обучение, поэтому **цена ошибки сегодня особенно высока**. В то же время именно эта динамика открыла новые возможности. Мы видим, что Клиенты все чаще ориентируются на ценность предложения и готовы пробовать новые решения — в том числе электромобили. Это позволяет рынку быстрее развиваться, а нам — гибко реагировать на изменения и формировать портфель брендов с долгосрочным потенциалом.

## Какие тенденции, на ваш взгляд, определяют рынок сегодня?

Ключевой тренд — существенный рост стоимости автомобилей. Если 10-12 лет назад массовые модели стоили сотни тысяч рублей, то сегодня средняя цена нового автомобиля составляет 3,3 миллиона. **То, что раньше считалось премиум-сегментом, стало новой нормой рынка.**

В этих условиях меняется и поведение Клиентов: растет доля покупок в кредит и рассрочку, все большую роль играют специальные финансовые программы производителей. Поэтому для бизнеса стратегически важно развивать доступные предложения в массовом сегменте и предлагать Клиентам гибкие способы покупки.



## Какие бренды в портфеле компании вы хотели бы увидеть в ближайшие несколько лет и на какие сегменты делаете упор в 2026?

Мы внимательно следим за новыми игроками и трансформацией рынка. В первую очередь нам интересны бренды с подтвержденным качеством, устойчивой стратегией и долгосрочным потенциалом — особенно в премиальном сегменте, который сейчас находится в стадии формирования. С интересом наблюдаем за перезапуском советского бренда VOLGA, развитием новых проектов, таких как TENET PLUS, а также за укреплением китайских производителей с глобальными амбициями. Наша задача — формировать портфель брендов, которые будут востребованы Клиентами сегодня и сохранят ценность для них в будущем. В 2026 делаем ставку на проверенные массовые бренды, которые уже доказали свою востребованность у Клиентов. В первую очередь это LADA, HAVAL и TENET — наши ключевые партнеры, на которых строится основной объем продаж. Также видим хорошую динамику у брендов JETOUR и BELGEE, которые

предлагают конкурентный продукт и привлекательные условия покупки. При этом LADA остается для нас стратегическим фундаментом — это бренд, который обеспечивает стабильность бизнеса и продолжает активно развиваться как в технологиях, так и в модельной линейке.

## Какие основные задачи стоят перед компанией в этом году?

В 2026 году мы фокусируемся на трех ключевых вещах — скорости, доверии и комфорте Клиента. В первую очередь хотим сократить любые виды ожидания: работать по четким срокам, не терять обращения и максимально ускорить оформление услуг. Для нас важно, чтобы Клиент чувствовал, что его время уважают. Второй приоритет — честность и прозрачность во всех взаимодействиях. Мы стремимся заранее согласовывать стоимость работ, подробно объяснять дополнительные услуги и быть открытыми на каждом этапе обслуживания. Это основа долгосрочного доверия. И, конечно, мы продолжаем развивать комфортную среду для Клиентов.

Планируем обновлять клиентские зоны, модернизировать кафе, библиотеки и добавлять больше возможностей для Клиентов.

**Наша задача – чтобы визит к нам был не только быстрым и понятным, но и по-настоящему удобным.**

## Как вы оцениваете перспективы автомобильного рынка в ближайшие несколько лет?

Автомобильный рынок остается одним из самых устойчивых секторов экономики, и фундаментальный спрос на автомобили никуда не исчезнет. Сегодня средний возраст автомобиля в России приближается к 12 годам, а это означает значительный объем отложенного спроса, который будет постепенно реализовываться по мере стабилизации рынка. Мы ожидаем дальнейшую консолидацию отрасли: **на рынке останутся бренды, готовые инвестировать в развитие, сервис и долгосрочное присутствие в стране.** При этом важную роль продолжит играть государственная поддержка, поскольку доступность покупки автомобиля становится ключевым фактором для Клиентов.



## Какой вы хотите видеть ГК «КАН АВТО» к концу года?

Подтвердившей лидерство на рынке Казани, увеличившей долю продаж и обеспечившей рост доходов сотрудников за счет высокого уровня доверия и удовлетворенности наших Клиентов.

# Работа, работа, перейди на Федота

## ИЛИ КАК ПОБОРОТЬ ПРОКРАСТИНАЦИЮ



За окном весна. Свет становится мягче, воздух — легче, город просыпается после зимы. Весна будто зовет наружу: пройтись без шапки, задержаться на солнце, вдохнуть глубже. А на экране — таблица с цифрами, дедлайны и тот самый отчет, который «надо бы уже закончить». В такие моменты прокрастинация ощущается почти как естественная реакция организма: тело хочет движения и жизни, а не сводных таблиц.

Как психолог я часто слышу: «Я не ленивый, я просто не могу себя заставить». И правда, прокрастинация редко про лень. Чаще всего она про внутренний конфликт. Одна часть нас хочет быть

Гузель Гараева.  
Психолог. Индивидуальные сессии  
и терапевтические группы

[@guzlguzl](#)

*Прокрастинация  
редко про лень.*

ответственным взрослым, закрывать задачи, расти в профессии.

Другая — устала, хочет тепла, воздуха, свободы.

Весной этот конфликт особенно обостряется: природа обновляется, а мы продолжаем жить в режиме «надо».

---

Из практики: у меня в личной работе был клиент — руководитель отдела, рациональный, системный. Каждую весну повторялся один и тот же сценарий: отчеты откладывались до последнего, тревога росла, он злился на себя. На поверхности была дисциплина. В глубине — обида на то, что «жизнь проходит в бесконечной ответственности».

В детстве он рано повзрослел и привык быть опорой для семьи. Весна для него никогда не была временем легкости. И каждый незаконченный отчет становился бессознательным протестом: «Я тоже хочу просто жить».

---

**Прокрастинация часто — это способ психики защититься.**

Если задача вызывает тревогу («вдруг не справлюсь»), страх оценки («а если сочтут некомпетентным?») или ощущение бессмысленности («зачем я вообще это делаю?»), психика выбирает временное облегчение — отвлекся, пролистать новости, выйти за кофе.

*Встройте весну  
в свою жизнь*

Особенно сложно тем, кто привык быть сильным и эффективным. Чем выше требования к себе, тем сильнее парадокс: если не могу сделать идеально, лучше не делать вообще. И вот человек с опытом и компетенцией сидит перед экраном и вдруг не может написать даже первый абзац.

*Что с этим делать?*

**Во-первых, вернуть себе честность.** Спросить не «почему я ленюсь?», а «что я сейчас чувствую?». Иногда за прокрастинацией — банальное переутомление. Организм не просто саботирует, а сигнализирует. Иногда — страх. Иногда — внутренний бунт против постоянного напряжения.

**Во-вторых, снизить масштаб.** Очередной отчет пугает объемом. Но один раздел — уже реальность. Десять-пятнадцать минут работы — уже движение. Мозг легче включается, когда задача конкретна и ограничена по

времени. Я часто предлагаю правило «15 минут без геройства»: поставить таймер и начать, не требуя идеала.

**В-третьих, встройте весну в свою жизнь, а не боритесь с ней.** Если психика чувствует, что вы живете только работой, она будет сопротивляться. Добавьте в день маленькие островки живого: короткую прогулку в обед, кофе на солнце, разговор без спешки.

Когда жизнь не откладывается «на потом», сопротивление уменьшается.

**И, наконец, посмотрите на СМЫСЛ.** Мы легче делаем то, что связано с ценностями. Ответьте себе честно: зачем мне этот отчет? Что за ним стоит? Развитие? Стабильность? Репутация? Когда появляется «зачем», появляется и энергия.

**А теперь небольшой экспресс-тест. Ответьте честно «да» или «нет» на три вопроса:**

1. Я откладываю задачу, потому что боюсь сделать ее недостаточно хорошо?
2. Мне сложно начать, потому что я чувствую усталость или перегруз?
3. Я думаю: «Это бессмысленно, от меня ничего не зависит»?

Если вы чаще отвечаете «да» на первый пункт — вероятно, речь о перфекционизме и страхе оценки.

Если на второй — вашему организму нужен отдых и восстановление.

Если на третий — стоит пересмотреть смысл и личную вовлеченность.

**Я предлагаю три практических шага, которые можно сделать уже сегодня:**

— Разбейте большую задачу на пять конкретных действий и выполните только первое.

— Назначьте себе короткий, но реальный отдых после завершения блока работы.

— Откажитесь от формулировки «надо закончить все» и замените ее на «сегодня я продвинулся на один шаг».

**Прокрастинация — не враг. Это индикатор.** Она показывает, где мы устали, где живем из долга, где потеряли контакт с собой. Весна — хорошее время не только для отчетов, но и для внутреннего обновления. Да, работу придется сделать. Но можно сделать это не через самонасилие, а через уважение к себе — к своему темпу, своим чувствам и своей жизни.

## Кредитование физических лиц



### Ипотека

На новостройки, вторичное жильё, загородные дома или коммерческую недвижимость



### Потребительские кредиты

На любые цели



### Автокредиты

На покупку нового или подержанного автомобиля



### Рефинансирование

Все виды кредитов (потребительские, автокредиты, ипотека и кредитные карты)



### Карты

Кредитная карта с льготным периодом или овердрафт

Изучите все условия кредита. Оценивайте свои финансовые возможности и риски

 **8 800 350 51 51**  **tatsotsbank.ru**  
(звонок по РФ бесплатный)

# «Где мой 2007?»:

## КАК ОДНА ИДЕЯ ВЕРНУЛА КАЗАНСКИЙ РЕЙВ И СТАЛА КУЛЬТУРНЫМ ФЕНОМЕНОМ МИЛЛЕНИАЛОВ

Мода циклична, 2000-е снова на пике популярности: треки, которые звучали на школьных дискотеках и первых студенческих вечеринках, возвращаются в наши плейлисты и собирают полные танцполы. Казанский диджей, музыкант и продюсер — один из тех, кто превратил эту ностальгию в настоящий культурный феномен. Его вечеринки «Где мой 2007?» проходят с аншлагами, а новые проекты продолжают объединять людей разных поколений. Мы поговорили с ним о том, почему мы скучаем по 00-м, какие треки снова станут хитами и откуда берутся идеи, которые превращаются в масштабные события.



# БУЛАТ ГАБИДУЛЛИН, ОН ЖЕ DJ BUBBLEGUM B.

Официальный  
аидажей  
хоккейной команды  
«Ак Барс»

Основатель закрытого  
лагеря для взрослых  
«Юность»

Владелец  
холдинга  
Dj Market TV

Владелец  
аидажейской школы  
Scratch DJ School KZN

Популярный казанский  
аидажей, музыкант,  
саундпродюсер

Организатор вечеринок  
«Где Мой 2007», «Юность»,  
«Тавор», «DJ's Shopping Day»

Сегодня особенно популярен тренд на ностальгию по 00-м. Почему, как вам кажется, люди так скучают по той эпохе?

Во-первых, целое поколение, которое сейчас называют миллениалами, выросло на культуре вечеринок, когда было принято веселиться, прожигать жизнь на полную, и каждые выходные для нас были особенными, наполненными рейвами и событиями городского масштаба. Во-вторых, через 15-20 лет наше поколение уже успело сделать свой бизнес, взять ипотеки, родить детей, выйти замуж и т.д. Череды событий, которые являются становлением для каждого человека, уже прошла — все встало на свой поток. Люди будто освободились и могут вновь посвятить время себе. Как? Конечно же, вспомнив самые лучшие времена юности.

”  
Это поколение, которое максимально хочет взять то, что не успело в свое время и «догусить».

**Каким был ваш 2007-й?**

На самом деле вечеринка «Где мой 2007?» так называется не просто так. Это очень знаменательный год для меня — именно в 2007 я начал свою диджейскую карьеру, которая

сразу же выстрелила. Наверное, это одно из самых главных событий, которое произошло в моей жизни. Музыка я люблю с самого детства и, конечно же, посвящаю ей всю свою жизнь. Все, что меня окружает сейчас, завязано на музыке и моей любви к ней. В то время везде звучал трек The World Is Mine (David Guetta), его слушала даже моя мама. И именно эта композиция является для меня символом 2007.

**Ваши вечеринки «Где мой 2007?» стабильно собирают аншлаги. В чем их секрет?**

Секрет масштабности заключается в нескольких пунктах. В первую очередь это аудитория, которая очень хочет снова окунуться в свою юность. Во-вторых, это внимание к деталям: бар, который состоит из тех же самых напитков, музыка, программа, любые мелочи и работа с аудиторией, основанная на том, чтобы задеть самые тонкие струнки души каждого гостя. Следующий секрет — сбор резидентов, которые являлись основоположниками казанской клубной индустрии. Каждый из них является не просто частью нашей тусовки, а в принципе важным звеном клубной культуры Казани. В этом и загадка самой вечеринки, что мы с любовью подходим к построению события. Так, чтобы люди получили положительные эмоции, энергию и



вкус. И, конечно же, секрет в наших смелых амбициях. Как вызов, мы всегда зимой возрождаем какую-нибудь старую площадку, которая не функционирует десятилетия.

**Какие треки или музыкальные тренды 2000-х, на ваш взгляд, снова будут на пике в 2026 году? Есть ли песни, которые, как вы чувствуете, переживают второе рождение прямо сейчас?**

Сейчас активно возвращается музыка хаус звучания, причем

достаточно позитивного, а хип-хоп уходит на второй план. В том числе, естественно, и мировые хип-хоп исполнители все больше интегрируют в свои композиции хаус звучания, ритм, семплы и т.д. А если говорить о музыке, которая перерождается, то российская музыка сейчас перепевается огромным количеством исполнителей. Потому что эта музыка откликается в сердцах нескольких поколений. Музыка — это эмоции людей, их воспоминания.

Вы запускаете новый проект — вечеринку «Юность».

Чем она будет отличаться от «Где мой 2007?», какую идею вы хотите через нее передать?

Этой вечеринкой я хочу объединить несколько поколений.

Ее девиз: «Юность у каждого своя». Эта концепция про звучание поп-музыки из разных поколений. Если, говоря о 2007, мы подразумеваем клубное звучание, то «Юность» — это сумасшедшие, набитые людьми бары, которые поют музыку из своей юности. Это и Агутин, и Меладзе, и Моя мишель — все намешано в супер вкусный, яркий коктейль, где каждая песня заставляет тебя петь и двигаться в ритме до самого утра. Еще одна особенность

вечеринки в том, что мы убираем большие сцены, обилие света, огромную шоу-программу, и делаем так, чтобы артисты стали ближе к аудитории, более народными.

Если посмотреть на музыку разных поколений — от 2000-х до сегодняшнего дня — что в ней меняется сильнее всего?

Разница в трудоемкости процесса. Если раньше музыка писалась по несколько месяцев, то сейчас это можно сделать за пару дней в наушниках за ноутбуком. Это привело к обесцениванию современной музыки. И нельзя забывать о том, что композиции сегодняшнего дня по своему



таймингу гораздо короче, чем в 2000-2010 года. Потому что алгоритмы современных цифровых сервисов загоняют авторов в эти рамки. Самые прослушиваемые треки длятся полторы-две минуты — ровно столько сейчас человек может слушать одну композицию.

Вы постоянно придумываете нестандартные проекты — от диско-шара на колесах до лагеря для взрослых «Юность». Откуда черпаете вдохновение?

Я перестал примерять свои идеи на реакцию людей.

Нужно откидывать страх и выходить из зоны комфорта. Пришла в голову идея — докрути, произведи. Неважно, как отреагирует аудитория. Все люди любят новое, но очень боятся. Меня вдохновляет мысль о том, что та



же самая микроволновка, сотовый телефон, MacBook — все, что нас окружает, когда-то было вредом сумасшедшего, а сейчас



**мы не можем без этого жить.** Действительно, закрытый лагерь «Юность» развился настолько, что мы арендовали пять яхт на сентябрь. Концепция

лагеря: все, что было на яхте, остается на яхте, все, что было в юности, остается в юности, никакой съемки. В какой-то момент я захотел сделать самый большой диско-шар на земле. Спустя две недели я привез бетономешалку в свою диджейскую школу и устроил рейв на 3000 человек. Этим летом мы первые в Казани реализуем еще одну смелую идею — настоящий клуб на колесах. Все потому что мне **хочется жить весело, скучно жить мы все можем,** это очень легко, а вот жить весело и так, чтобы вспоминать всю жизнь, это сложно, но интересно — это заряжает.

**Какая идея или проект казались гениальными, но в итоге не работали?**

Однажды я сделал вечеринку в направлении хип-хоп и назвал ее «808». Мало рекламировал, пригласил чемпиона по диджеингу, а

оказалось, что чемпион по диджеингу никому не нужен был, и пришли всего два человека, наши студенты из школы. Было очень прикольно. Буду вспоминать эту историю всю жизнь. Это ошибка выжившего, когда ты для себя вытащил ценный опыт, который дороже, чем сама вечеринка.

**Что вас по-настоящему драйвит в вашей деятельности?**

Драйвит понимание, какие эмоции получают люди по итогу. Я безумно наслаждаюсь моментом, когда в каждом своем виде

деятельности, проекте или, стоя за диджейским пультом, играя на несколько тысяч человек, я вижу эти светящиеся глаза, и понимаю, что эти люди запомнят этот момент на всю жизнь, запомнят эту бетономешалку, будут рассказывать о ней. Та же самая диджейская школа, где люди воплощают свою мечту детства, тот же воздушный шар, который летал над Татарстаном и подарил новую национальную композицию вместе с вокалом Дины Гариповой. Безумно приятно делать проекты, которые дарят людям эмоции. Вот что меня драйвит.



# 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₽**

➔ Администратор автосалона **от 45 000₽**

➔ Инженер по качеству в Центр Кузовного Ремонта **от 70 000₽**

➔ Оформитель документов **50 000₽**



## КАН АВТО гарантирует своим сотрудникам:

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

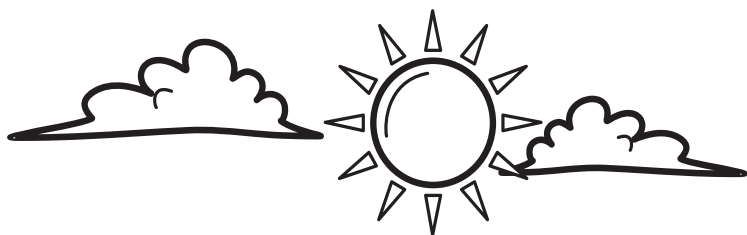
ВСЕ ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ:

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





ПРИВЕТ, ДОРОГОЙ ДРУГ!  
Я ОЧЕНЬ ЛЮБЛЮ ВРЕМЯ, КОГДА СТАНОВИТСЯ  
ТЕПЛО И ВОКРУГ СТОЛЬКО ИНТЕРЕСНОГО!  
МОЖНО СНЯТЬ ТЯЖЕЛЫЕ КУРТКИ, ВЕСЕЛО  
ПРЫГАТЬ ПО ЛУЖАМ В ТАКТ ДОЖДИКУ,  
ПЛЕСТИ КРАСИВЫЕ ВЕНОЧКИ ИЗ ЦВЕТОВ,  
ГУЛЯТЬ НА СВЕЖЕМ ВОЗДУХЕ, ХОДИТЬ  
В ПОХОДЫ И ПРИДУМЫВАТЬ НОВЫЕ ПРИКЛЮЧЕНИЯ.  
ОБЯЗАТЕЛЬНО БЕРИ МЕНЯ С СОБОЙ —  
И ПОЕХАЛИ НАВСТРЕЧУ ВЕСЕЛЬЮ!

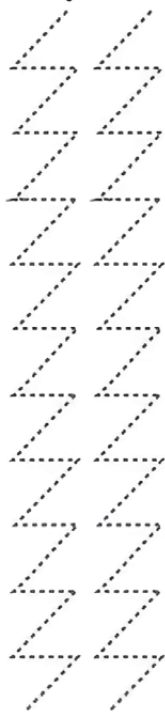




ПОИГРАЕМ В ЧИСТЫЕ ИГРЫ?  
ТВОЯ ЗАДАЧА — ПРАВИЛЬНО  
РАСПРЕДЕЛИТЬ СТРЕЛОЧКОЙ  
КАЖДЫЙ ПРЕДМЕТ  
В СООТВЕТСТВУЮЩИЙ КОНТЕЙНЕР.



МАЛО КТО ЗНАЕТ, НО МОЕ ТАЙНОЕ ХОББИ —  
ВЫРАЩИВАТЬ ЦВЕТЫ. ПОМОЖЕШЬ МНЕ ПОЛИТЬ  
НАШИХ КОМНАТНЫХ ДРУЗЕЙ?





# GEELY ATLAS ЭСТЕТИКА ПРОГРЕССА

- ✓ Двигатель объемом 2.0 литра и 200 л.с
- ✓ 6 режимов движения на полном приводе
- ✓ Вертикальный дисплей мультимедиа 13,2" и проекционный дисплей
- ✓ 8 систем активной безопасности
- ✓ Панорамная крыша с люком



СИБИРСКИЙ ТРАКТ, 52  
ГАБДУЛЛЫ ТУКАЯ, 115К3

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



# BELGEE X70 НАДЕЖНОСТЬ В ДВИЖЕНИИ

Победитель "Внедорожник года 2025"\* и "ТОП-5 АВТО 2025\*\*

6 подушек безопасности и  
крепления ISOFIX

Экран 12,3" с интеграцией  
смартфона

Двигатель объемом 1.5 л  
и мощностью до 150 л.с.

Интеллектуальный  
полный привод (7АКП)

Двухзонный  
климат-контроль



СИБИРСКИЙ ТРАКТ, 48

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



\*Belgee X70 победитель в специальной номинации "Внедорожник года 2025" "Разумный выбор. Лучшее соотношение цены и качества" и победитель в специальной номинации "Ресурсный тест" журнала "Автопанорама" в рамках экспертной премии ТОП-5 АВТО 2025.

# ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ?

## КАК НА НАС ВЛИЯЮТ РАЗНЫЕ ХОББИ?

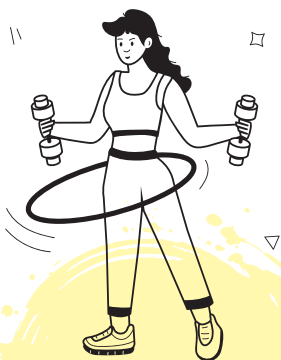


### САДОВОДСТВО И КОМНАТНЫЕ РАСТЕНИЯ

закрепляют, учат терпению и снижают уровень гормона стресса кортизола.

### ТАНЦЫ (любого направления)

разгружают нервную систему, помогают выплеснуть накопившиеся эмоции и повышают самооценку.



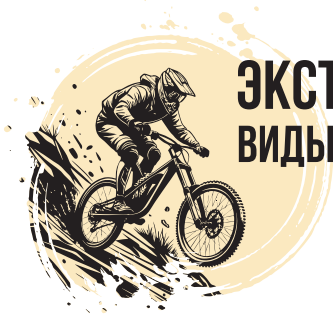
### СПОРТ И ФИТНЕС

ДИСЦИПЛИНИРУЮТ, ВОССТАНАВЛИВАЮТ ЭНЕРГИЮ ЧЕРЕЗ ВЫРАБОТКУ ЭНДОРФИНОВ И УЧАТ ТЕЛО СЛУШАТЬ РАЗУМ.



### Вышивка, вазание и рисование

успокаивают ум, развивают мелкую моторику и внимательность к деталям.



## ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ ВИДЫ СПОРТА

встряивают психику, учат концентрироваться в моменте «здесь и сейчас» и дарят яркий выброс адреналина, улучшая настроение.



## Медитация и йога

помогают «перезагрузить» мозг, учат отслеживать эмоции и обретать внутреннюю тишину даже в бешеном ритме.



## Кулинария

развивает креативность, приносит быстрое удовлетворение от результата и создает ощущение уюта и заботы о близких.

## ЧТЕНИЕ КНИГ



расширяет эмпатию, позволяя прожить множество жизней, и тренирует воображение, отключая внутреннего критика.

## Игра на музыкальных инструментах

синхронизирует полушария мозга, развивает память и учит слышать не только звуки, но и собеседника.



## НАСТОЛЬНЫЕ ИГРЫ И ГОЛОВОЛОМКИ

прокачивают логику и стратегическое мышление, а в компании — еще и укрепляют социальные связи.



## ФОТОХОТА и ПУТЕШЕСТВИЯ

открывают «второе дыхание», тренируют наблюдательность и помогают вырваться из рутины, даря новые впечатления.



## ВОЛОНТЕРСТВО и ПОМОЩЬ ДРУГИМ

смещают фокус с собственных проблем на окружающих, наполняя жизнь смыслом и ощущением собственной значимости.



# НОВЫЙ ГОД — НОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ

9 февраля прошла ежегодная конференция руководителей ГК «КАН АВТО». Это встреча, на которой мы не только подводим итоги года, но и честно обсуждаем, что получилось, а где можно сделать лучше. Отдельно отметили лучших сотрудников и команды, чьи проекты и решения заметно повлияли на общий результат.



Руководители из разных локаций встретились с Правлением, чтобы сверить планы и обсудить дальнейшее развитие компании. Каждый член Правления рассказал о результатах своего направления и планах на следующий год. В центре внимания — продажи и сервис, развитие новых проектов, финансовая эффективность, глубокая работа с HR, а также экономическая и информационная безопасность.



Для директоров эта встреча — редкая возможность спокойно поговорить о стратегии и практике: обсудить рабочие кейсы, обменяться опытом и лучше понять, как коллеги решают похожие задачи в своих подразделениях.

Мы продолжаем двигаться в рамках нашей миссии — «С нами владеть автомобилем просто!» — и опираемся на ценности компании: порядочность, развитие, уважение, доверие и скорость. Именно это задает ориентиры в работе и помогает двигаться вперед.



## СТО ПРИЧИН ГОРДИТЬСЯ КОМАНДОЙ «КАН АВТО»

В январе в ГК «КАН АВТО» вновь прошла одна из самых теплых корпоративных традиций — награждение Топ-100 сотрудников компании.

Каждый год в эту сотню попадают люди из самых разных подразделений. И это не просто рейтинг по KPI. В Топ-100 входят те, кто делает компанию сильнее, каждый день: вовлеченные,

надежные, инициативные сотрудники, те, кто поддерживает коллег, предлагает идеи, берет на себя больше, чем написано в должностной инструкции, и по-настоящему переживает за общее дело. У них разный опыт, разные задачи и роли в компании, но их объединяет главное — искреннее отношение к работе и команде.





Эта традиция напоминает: вклад каждого важен и его видят. Также Президент ГК «КАН АВТО» лично отправил родителям сотрудников, вошедших в Топ-100, благодарственные письма — со словами признательности за воспитание людей, которыми сегодня гордится компания.

Топ-100 — это про людей, благодаря которым компания движется вперед. И про команду, частью которой действительно хочется быть.

## БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТЕСТ-ДРАЙВ: КАК TANK УДИВЛЯЕТ СВОИХ ГОСТЕЙ

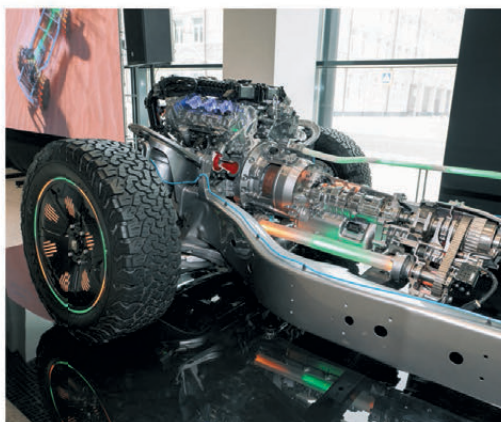
В дилерском центре TANK представили интеллектуальную гибридную платформу Hi4-T — разработку концерна Great Wall Motor для рамных внедорожников. Гости смогли познакомиться с принципами работы системы, которая объединяет классический полный привод и гибридные технологии, а также протестировать автомобили на ее базе — TANK 500 и TANK 700.





Параллельно проходила еще одна яркая экспозиция — легендарный TANK 300, победитель ралли «Шелковый путь» 2025. Тот самый автомобиль, который прошел сложнейшие маршруты и стал символом реальной внедорожной мощности, можно было увидеть вживую.

Такие проекты показывают: TANK создает не просто точки продаж, а полноценные пространства опыта, где технологии можно не только изучить, но и почувствовать.



## ГАЗ В ПОЛ: ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОГО CHANGAN CS75 PLUS NEW

31 января состоялась презентация обновленного кроссовера CHANGAN CS75 Plus NEW — модели, которая уже успела привлечь внимание автолюбителей сочетанием технологий, комфорта и уверенной динамики.





Гости не просто увидели новинку, а смогли познакомиться с ней в действии: протестировать автомобиль, сделать памятные фото и провести время всей семьей. Программа мероприятия получилась насыщенной: тест-драйвы, фотобудка, азотное шоу для детей и розыгрыш брендированных сувениров задали правильное настроение — легкое, энергичное и по-настоящему праздничное — как и положено на старте новой автомобильной истории.

Производители переработали дизайн, сделали его более дерзким,

современным, усовершенствовали светодиодную оптику, внесли изменения в интерьер, а также поработали над технической частью: полный привод, мощный двигатель, сбалансированное шасси и качественный салон делают автомобиль уверенным выбором как для города, так и для путешествий.

Сегодня CHANGAN CS75 Plus NEW уже доступен к покупке и тест-драйву в дилерских центрах CHANGAN «КАН АВТО» по адресам: Оренбургский тракт, 209 В  
Сибирский тракт, 51

## ПОЛНЫЙ ГАЗ ЗА «АК БАРС»!

Бренд LADA и команда «КАН АВТО» снова оказались там, где сердце спортивной жизни Казани бьется особенно сильно. 7 марта мы провели по-настоящему жаркий день в «Татнефть Арена» — в этот день город жил хоккеем, болельщики — эмоциями, а мы вместе со всеми болели за «Ак Барс».

Не случайно АВТОВАЗ является официальным партнером КХЛ, и каждый сезон хоккейные матчи становятся для нас настоящим праздником. Перед ареной гостей встречали автомобили-флагманы LADA и яркая новинка 2025 года — LADA ISKRA. А внутри — аквагрим для юных болельщиков, аниматоры, фотобудка для памятных снимков и брендированные подарки для всех болельщиков.



Мы верим: сила команды — в поддержке. А сила бренда — в людях, которые выбирают его каждый день. Поэтому LADA всегда рядом — и на дорогах города, и на трибунах, где звучит единое «Шайбу!».

# Я ХУДОЖНИК — Я ТАК ВИЖУ: 20 ЛЕТ «КАН АВТО» ГЛАЗАМИ ДЕТЕЙ

Детский конкурс «КАН АВТО 20 лет!» получился по-настоящему ярким: 32 красочные и оригинальные работы, каждая — со своим характером, настроением и маленькой историей. Спасибо всем участникам за творчество и за те радостные эмоции, которыми вы щедро поделились с нами! После непростого и очень ответственного выбора жюри определило финалистов в трех возрастных категориях:

## 0-7 лет

★ Александров Арслан,  
племянник координатора записи  
СЦ СТ Насретдиновой А.

## 8-10 лет

★ Саломова Карина,  
сестренка логиста HAVAL СТ  
Саломовой А.

## 11-14 лет

★ Яруллина Дарина,  
дочь мастера цеха LADA Минская  
Яруллина Д.



Поздравляем победителей и аплодируем каждому участнику — вы сделали этот конкурс по-настоящему душевным! Каждый участник получил памятный приз, а победителей ожидали дополнительные классные сюрпризы. Спасибо за талант, фантазию и отличное настроение!




КАН АВТО

# Москвич Новая линейка М Точность решений!



 ул. Восстания, 131

 8 (843) 230 30 30



Работодатель по версии hh.ru



## НАША МИССИЯ

# «С НАМИ ВЛАДЕТЬ АВТОМОБИЛЕМ ПРОСТО!»

## НАШИ ЦЕННОСТИ

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

**20**  
лет

**«С НАМИ ВЛАДЕТЬ  
АВТОМОБИЛЕМ ПРОСТО»**