



# Лучший автомеханик России 2017



Илья Огородников

Масштаб конкурса полностью соответствует статусу федерального проекта: 142 претендента из 23 регионов, 70 руководителей и независимых экспертов, а также представители мировых компаний — производителей автокомпонентов: KYB, Hella, Gates, Dolz, Calorstat by Vernet, Castrol и FRAM, которые и выступили основными партнерами мероприятия.

Сразу стоит пояснить, что лучший механик выбирается исключительно среди независимых СТО, потому среди претендентов были и сотрудники известных сетевых станций, и владельцы или механики частных мастерских. Несмотря на то, что в конкурсе могли принимать участие не более трех человек от

2017  
Секреты успеха  
на главном сервисном  
конкурсе страны

Рядовые автолюбители с механиками чаще всего напрямую дел не имеют и в профессиональном смысле сталкиваются редко. Ответственное лицо перед клиентом сервиса — мастер-приемщик или, в крайнем случае, мастер смены. Но, как ни крути, большую часть репутации СТО создают именно механики, от профессионализма которых зависит вообще весь сервисный бизнес станции. Поэтому задача любого СТО — сделать так, чтобы ее коллектив целиком состоял из профессионалов, особенно отмеченных и признанных официально. Именно для этого в России уже четвертый год проводится всероссийский конкурс «Лучший автомеханик РФ», организованный Инжиниринговым центром SMART. Корреспонденты журнала «Двигок» своими глазами увидели, как выбирают лучших из лучших.



одной СТО, отдельные автосервисы представляли целые делегации — это представители крупных межрегиональных сервисных сетей, каждая станция которых выступает как отдельное СТО. Кроме того, никаких ограничений не накладывалось ни на возраст, ни на опыт претендентов — в одном конкурсе участвовали и молодые специалисты, занимающиеся, например, ремонтом гибридных авто, и ветераны ремонтного труда, начинавшие свою карьеру чуть не с ГАЗ-51.

Конкурс состоял из двух частей — отборочного тура и финальных практических заданий, которые было необходимо выполнить не только на специальных подготовленных стенах, но и на реальных автомобилях.

Отборочный тур представлял собой теоретический многочасовой мозговой штурм, проходивший в формате «вопрос — ответ» со всей собравшейся аудиторией претендентов, модератором и главным судьей которого стал старший технический тренер ИЦ SMART А. В. Сигайцев.

Несмотря на то что в зале собрались сильнейшие, этот этап оказался не самым простым в освоении — не только из-за разной степени сложности и каверзности вопросов. Во-первых, подготовленные механики — далеко не всегда профессиональные ораторы, умеющие выступать перед полутора тысячной аудиторией, потому даже зная правильный ответ претенденты иногда попросту стеснялись высказывать свое мнение, иногда не успевали за более энергичными и смелыми соперниками.

Во-вторых, конечно, сказался разный уровень не профессиональной, а именно специальной подготовки и опыта. Дело в том,



Одной из самых представительных сетей СТО выступила компания «ЕвроАвто» из Санкт-Петербурга. По словам претендентов, участвовать в подобных мероприятиях им не впервые. Механики «ЕвроАвто» не только регулярно становятся призерами независимых конкурсов, но еще и являются организаторами собственных сервисных соревнований. В частности, на базе станций «ЕвроАвто» регулярно проходят конкурсы механиков всех СТО сети по различным дисциплинам. Кроме того, «ЕвроАвто» является одним из постоянных партнеров Автодорожного колледжа Санкт-Петербурга, поддерживая самых талантливых его студентов

что большая часть вопросов касалась определения неисправностей по косвенным признакам, которые разные механики вполне достоверно определяют, но каждый своим способом, основанном на своем же опыте и специализации. В результате на вполне конкретный вопрос иногда можно было получить до двадцати разных ответов, каждый из которых частично являлся верным, что крайне затрудняло определение финалистов.



Кроме письменной анкеты, заполняемой индивидуально, еще одна часть отборочного тура представляла собой тот же публичный тест, только уже с закрытой формой ответов, где из предложенных вариантов нужно было выбрать правильные. Как показала эта часть конкурса, наиболее опытные претенденты работают в крупных городах России, что очевидно: именно в городах-миллионниках механики сталкиваются с непрекращающимся потоком совершенно разных неисправностей, причем на более современных и сложных автомобилях, чем их коллеги из менее населенных и обеспеченных регионов.

Итог отборочного тура: из 142 претендентов было отобрано 20 самых активных и подготовленных специалистов, из которых



первой десятке, набравшей максимальное число баллов, предстояло отправиться на практический финальный этап.

Тут уже все было по-настоящему: настоящая униформа, настоящие автомобили, настоящие неисправности, причем некоторые — на специально подготовленных стендах. Самое интересное, что участникам предстояло не просто «починить» или «заменить», а еще и объяснить, почему было сделано именно так, а не иначе, а также ответить на ряд дополнительных вопросов. И все это на время, без подготовки и второй попытки.



К примеру, на автомобилях было необходимо заменить приводные ремни. А две машины предлагалось потому, что на одной мотор стоял поперечно, а на другой — продольно, что подразумевает определенные сложности, в частности необходимо внимание к соблюдению направления. Хотя, по признанию участников конкурса, и тот и другой вариант давно не вызывает никаких проблем.

Еще одно интересное задание — определение неисправности топливных форсунок путем изменения обратной подачи топлива. Знание работы амортизаторов проверялось теоретически — ответом на вопросы, но с наглядным показом всех необходимых действий на «живых» образцах. Кроме того, проверили эксперты и знание претендентами на победу химических процессов, происходящих в разных условиях с моторным маслом.

Пока комиссия подсчитывала итоги, перед залом со своими самыми последними разработками выступили компании-партнеры. В том числе и с их продукцией при-

**Павел Клюкин,  
руководитель «Инженерного центра SMART»:**

«Уже 10 лет мы занимаемся поддержкой, обучением и развитием независимых СТО и видим, насколько их работа сложнее, чем работа дилерских центров. Обычно это мультибрендовые станции, которым нужно обслуживать порядка 15 разных марок автомобилей, при этом у них нет четких регламентов, полного пакета документации, всего необходимого диагностического оборудования и специинструмента. Поэтому амбициозной задачей центра SMART является создание единой федеральной площадки, на базе которой независимые СТО смогут обмениваться опытом, повышать квалификацию сотрудников, получать лучшие условия для профессионального роста и развития своего бизнеса».



дется работать механикам в самое ближайшее время, потому напрямую пообщаться с производителями компонентов было интересно многим из присутствующих.

Интерес вызвала презентация компании Hella, показавшая новые ЖК-фары, работающие по принципу проектора, и способные не только освещать дорогу, но и проектировать на нее все, что угодно — например, подсвечивая отдельным цветом идущих по обочине пешеходов. Sogefi напомнила о своих фильтрах с технологией Diesel3Tech. Кроме того, выступлениями отметились компания KYB, представившая систему рулевого управления «по проводам», а также мировые производители Gates, Castrol, Dolz и Vernet.

Итогом крайне насыщенного дня стало объявление финалистов и победителей. Момент был крайне интригующий, поскольку призовой фонд конкурса превышал один миллион рублей. В эту сумму вошло 20 комплектов призов, объем и ценность которых возрастали в зависимости от занятого места. Само собой, все призы касались автосервисного дела — диагностические сканеры, наборы инструмента, учебные курсы и сертификаты на повышение квалификации, техническую литературу, лицензии на программное обеспечение для автосервисов и даже передвижной подъемник. Ну а троим победителям достались главные призы — помимо тех же комплектов автосервисного оборудования, еще и путешествия в Германию и Францию с программой посещения автомобильных заводов.



**Лучшими автомеханиками России стали:**

**1 место —**  
Дмитрий Лялин  
из подмосковного техцентра «ВОЛИН»,

**2 место —**  
Николай Иванушкин  
из автотехцентра «ОКТОПОС»  
в Обнинске,

**3 место —**  
Александр Зубеня,  
независимый механик  
из Москвы.

**Поздравляем победителей!**

**Любопытный комментарий о текущем положении дел в автосервисах журнале «Движок» дал Александр Пахомов, глава СТО «Дилижанс» — одной из самых известных независимых станций в Санкт-Петербурге:**

— Сервисный бизнес в России до сих пор не сформирован, и причина — во множестве параметров, одним из которых является то, что развитие этого бизнеса в нашей стране катастрофически не успевает за развитием и тенденциями автопрома в целом.

Возьмем подготовку механиков. Семь из десяти не имеют профильного образования — это все самоучки, которые начинали «копаться» в дедушкиных «Жигулях». Сегодня, конечно, они умеют гораздо больше, однако подход к работе у них не изменился, развития нет — есть просто план и выработка. Механики как таковые сегодня на сервисе не нужны. Не нужны люди, которые умеют просто закручивать и откручивать гайки или которые, как они сами говорят, могут с закрытыми глазами собрать и разобрать мотор, — это все механические умения. Нужны люди, которые могут точно выявить неисправность, вообще не прибегая к разбору, — по пониманию всей физики того или иного процесса в машине. По сути, с учетом сложности современных автомобилей на сервисах нужны профессиональные инженеры. Но они не идут «крутить гайки», считая это недостойной работой, а жаль. Понимающие руководители СТО таким специалистам сегодня платят хорошие деньги.

Еще одна проблема — работа с клиентами. Стоит понимать, что человек, приехавший на сервис, несет негатив: у него сломалась машина! А это нарушение планов, дырка в семейном бюджете, потеря времени и прочее. Поэтому нужно не просто починить сломанное авто, а попытаться решить за клиента неожиданно возникшие проблемы. Это фактически работа психолога, который не просто успокоит, а еще и сделает так, что при любой проблеме с авто клиент будет приезжать только к нему.

То есть вместо механиков на современном сервисе нужны инженеры и психологи! А лучше, чтобы это совмещал один человек. Команда из таких специалистов обречена на успех. Но сегодня все не так — львиная доля сервисов в городе вообще не заботится о лояльной клиентской базе: даже если недовольный клиент никогда больше не приедет, его место займет случайный новый. И так по кругу, никто не заморачивается.

