

# SERVICE and PARTS

www.car-pr.com

CAR pr

№ 4 (август) 2021

РЕГИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ  
СТАНЦИЙ ТЕХНИЧЕСКОГО  
ОБСЛУЖИВАНИЯ



ВСТУПИТЬ В АССОЦИАЦИЮ

[www.rasto.net](http://www.rasto.net)

## ЖУРНАЛ ДЛЯ СТО

# Образование — единственный шанс для отрасли

Автор: Иван Лапырин

**Сегодняшний выпускник технического колледжа нередко бесполезен даже в гараже, но совместная работа производителей автокомпонентов и Региональной Ассоциации Станций Технического Обслуживания вскоре поменяет ситуацию, — уверен Максим Юхлимов, региональный представитель компании НПО СтарЛайн, тренер «Школы автомехаников РАСТО».**



— Отечественная система образования в сфере авторемонта осталась в далёком прошлом. Выпускники колледжей своими знаниями не дотягивают и до гаражей конца девяностых, где ремонтировали в основном карбюраторные «Жигули».

А ведь машины становятся всё сложнее, большая часть их функций и даже механических агрегатов уже завязаны на компьютер. Представляете, как могут напортачить недоучки, если речь идёт, скажем, об установке противоугонного устройства. Это же вмешательство в святая святых — в электронные системы! Вряд ли автовладелец понравится, если его авто вдруг начнёт постоянно «глючить»

Проблема в том, что отрасли до сих пор негде брать специалистов, никто системно не готовит установщиков дополнительного оборудования и охранных комплексов. Нет ни стандартов, ни требований к профессии, ни программ подготовки кадров.

Можно ли решить проблему? Пожалуй, да! НПО СтарЛайн много лет помогает обучать специалистов по установке охранных комплексов, осуществляя поддержку клиентов. Выпускает брошюры и даже серьёзные учебные пособия, проводит очные семинары для мастеров. Но заменить систему централизованного образования не сможем даже мы — задача слишком масштабная и дорогая.



Благо, в России появилась сила, способная в корне поменять ситуацию. Эта сила Региональная Ассоциация Станций Сервисного Обслуживания. А первым шагом в данном направлении стал проект «Школа автомеханика РАСТО», в котором активно участвует наша компания – НПО СтарЛайн.

– Неужели проблема кадров существует и в сегменте дополнительного оборудования, ведь охранный комплекс вам установят в любом гараже?

– Устанавливают, но вопрос в том как... хороших мастеров остро не хватает. Приведу пример: наш клиент из числа крупнейших дилеров России, который объединяет десятки брендов от Opel до Suzuki, Mitsubishi и Jaguar Land Rover, никак не может наладить работу цеха допоборудования в Москве. Отдел из раза в раз рассыпается, буквально в течение месяца – ребята банально переманивают. А ведь это Москва, где относительно много хороших специалистов.

В нашей сфере даже есть шуточное выражение «из мойщиков в установщики», которое обозначает, что в цех допоборудования берут абы кого, лишь бы закрыть кадровую брешь.

С одной стороны многим это помогло вырасти, даже начать новую жизнь. С другой – установщик должен пройти хотя бы первичную профессиональную подготовку, чтобы соответствовать базовым требованиям. Именно поэтому мы запускаем проект «Школа автомехаников РАСТО», который позволит сделать сервисные услуги более профессиональными.

– Расскажите подробнее о «Школе автомехаников РАСТО»?

– Изначально мы планируем выбирать лучших студентов колледжей, с которыми Ассоциация имеет партнёрские отношения, и проводить для ребят дополнительные курсы по установке охранных комплексов.

Важно, что мы станем обучать именно тех ребят, кому интересно направление допо-

борудования. Конечно же, будем рассказывать о перспективах профессии, о зарплатах и условиях труда. Далее студентов ждёт производственная практика на станциях участников Ассоциации и углублённое обучение у профессиональных мастеров-установщиков.

Наша задача давать не только теорию, но и практику увлеченным студентам. Для этого у нас есть учебные стенды-тренажеры, позволяющие наглядно показать работу охранных комплексов. Здесь ребята в процессе обучения смогут научиться правильно собрать, подключить и настроить работу комплекса без установки на автомобиль.

– А не случится так, что обучение станет носить локальный характер, направленный только на продукцию StarLine?

– В том-то и дело, что мы будем давать базовые универсальные знания по установке охранных комплексов, применимые на любом другом оборудовании. Ещё важнее, что совместными силами, вместе со специалистами РАСТО, мы создадим актуальные требования к установщикам – те самые профстандарты, которым мастер должен соответствовать.

Далее, на основе этих требований будет сформирован универсальный модуль обучения, масштабируемый для совершенно разных профтехучилищ страны. А его дополненный вариант можно будет использовать при переподготовке сервисных специалистов на учебной базе РАСТО. Впоследствии, мы сможем проводить обучение в любом уголке страны на станциях участников Ассоциации.

Чуть более далёкий, но очень важный шаг – обучение преподавателей колледжей, входящих в образовательное партнёрство с РАСТО, и их техническая поддержка. Здесь речь идёт именно о масштабной подготовке сервисных специалистов. Кстати, в большинстве колледжей есть возможность установки охранных комплексов на «живые» автомобили, а не только работа на тренировочных стендах. Что лишь повысит качество подготовки будущих про-

фессионалов.

– Для вашей компании – это социальный или больше маркетинговый проект?

– Если вы имеете в виду продвижение нашей продукции, то – нет. Мы являемся бесспорным лидером рынка.

Насчёт социальной миссии, скажу честно – у нас, конечно, есть прагматичный интерес. Ведь любая ошибка мастера-установщика несёт издержки для компании-производителя. Автовладелец не станет разбираться, почему у него «глохнет» охранный комплекс и оставит плохой отзыв о системе. Хотя, в реальности, это вина установщика.

К тому же, если мастер при установке охранных комплексов допустил ошибки не использовал предусмотренные способы защиты, то машину могут и угнать. А это очень серьёзные репутационные риски.

Именно поэтому мы заинтересованы в общем повышении уровня квалификации мастеров-установщиков, и готовы вкладываться в их обучение. Поверьте, найти на этом пути такого надёжного партнёра и единомышленника, как РАСТО, стало для нас огромной удачей!

– Кстати, можете рассказать, как вы познакомились с Ассоциацией?

– Сначала мы познакомились с Ольгой Викторовной Селезнёвой. Она побывала в центральном офисе нашей компании в Санкт-Петербурге, затем на производстве. Ей понравился наш подход к организации работы, после чего мы получили предложение работать напрямую с её Техническим Центром «Волин», в первую очередь по вопросам технической поддержки.

Казалось бы, ничего необычного. Меня отправили знакомиться с крупным клиентом, который работал на подведомственной мне территории. Я увидел с каким увлечением работают люди, как вкладываются в своё дело. Ольга Викторовна очаровала меня своей жизненной энергией и профессиональной целеустремленно-

стью. И вообще, редко увидишь независимую станцию техобслуживания, которая превосходит большинство дилерских центров России.

Ольга Викторовна рассказала мне про Ассоциацию, познакомила с реально работающими проектами и планами РАСТО. Наше руководство деятельность Ассоциации впечатлила, в первую очередь, потому что мы также смотрим на профессиональный сервис. Поэтому очень скоро мы заключили договор о партнерстве и вошли в проект «Школа автомеханика РАСТО».

— Максим, сегодня вы являетесь представителем ведущего бренда по производству противоугонных систем. Всегда интересно, как люди попадают в профессию и достигают успеха в отрасли. Наверное, вы были увлечены автомобилями с детства?

— Забавно, но я никак не пересекался с автомобилями в юности. В семье не было ни машины, ни мотоцикла, даже в автобизнес попал случайно — друг пригласил заниматься антикором в маленький частный сервис в Волгограде, где я тогда жил. Мне исполнилось 20 лет, шёл 1997 год, нужны были деньги, вот я и пошёл зарабатывать.

Зато я сразу понял, как достичь успеха в автоделе. Когда ты учишься, стремишься к развитию, не ленишься и находишь новые направления для роста — успех так или иначе придёт.

Простой пример. В смене на антикоррозийной обработке было три человека, каждый выполнял свою операцию. Я научился делать их работу в одиночку и стал ведущим специалистом.

Когда наш сервис начал расти, и появился установщик противоугонных систем, я наприсился к нему в подмастерья. Очень скоро я уже вовсю устанавливал новые мультилоки на коробки передач.

Видя моё рвение, установщики сигнализаций стали привлекать меня на простые работы, как помощника. Вечерами я сам вникал в схемы, разбирался, как и что работает, ведь растить конкурента себе

никто из матерых специалистов не хотел. Тогда мне очень помог отец, который был отличным электриком. В те времена еще не было интернета, техподдержки и специальной литературы. Информацию приходилось собирать по крупицам.

— Через какое-то время матёрые мастера признали и в вас специалиста?

— Не совсем. Скорее они увидели во мне конкурента и начали потихонечку «зажимать». Но помог случай. Из второго нашего сервиса «сбежала» команда установщиков, и меня отправили срочно закрывать образовавшуюся брешь. Когда я перешел на самостоятельную установку, оказалось, что опыта у меня действительно не так уж и много, пришлось развиваться ускоренными темпами. Но всё получилось, через какое-то время появились и коллеги, и напарники, а я дорос до главного специалиста.

— Что стало переломным моментом в вашей карьере?

— Думаю, это было решение перейти в дилерский сегмент. Примерно с 2008 года в нашу организацию пошёл поток автомобилей из дилерских центров на установку допоборудования и охранных комплексов, и я задумался о переходе к официалам.

Хотелось системных знаний, специализации на конкретных марках, стабильности и комфортных условий труда.

Меня с удовольствием приняли в компанию «Агат» на бренды Mitsubishi и Ford. Я начал посещать семинары и тренинги, но в стране случился очередной экономический кризис, который особенно больно ударил по регионам.

Мой друг позвал меня в Москву. На удачу, именно в тот момент со мной связался руководитель компании «Угона.нет» и пригласил на собеседование в столичный офис. Не долго думая, я приехал на «Павелецкую», поговорил с руководством, с техническим директором и получил предложение о работе. Через две недели я уже был в столице.

— Столичный уровень сильно отличался от регионального?

— На удивление — да. В «Угона.нет» мне посчастливилось работать полтора года. Посчастливилось, потому что я серьёзнейшим образом «прокачал» свои профессиональные навыки. Работал с оборудованием, о котором в Волгограде даже не слышали. Именно в этой компании я понял, чем отличается защита от угона и сигнализация.

К нам часто приезжали представители компании StarLine, рассказывали про новейшие системы. Мне очень нравилось общаться с ними, нравилась их экспертность, сам бренд. Поэтому, когда в StarLine открылась вакансия регионального представителя, я откликнулся на неё не задумываясь, и через две недели мне открылся совершенно новый потрясающий мир.

— Что именно вы имеете в виду?

— Понимаете, работать у ведущего мирового производителя противоугонных систем — совершенно иной уровень деятельности, общения, образования и компетенций.

Региональный представитель в нашей компании — это специалист по работе с автосалонами, торговый представитель, главный продвигенец и специалист технической поддержки. Мы — универсальные бойцы, которые знают о продукте всё.

Я постоянно нахожусь на острие прогресса, узнаю об инновациях, ещё до того, как они выходят на рынок. Чувствую причастность к развитию компании. Очень важно, что я могу вносить вклад в развитие отрасли авторемонта в целом, в том числе и за счёт сотрудничества с Ассоциацией РАСТО. И все эти возможности даёт мне именно StarLine. ■