



## «СОХРАНИТЬ ИЛИ УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ РЫНКА»

На первый блок вопросов, связанных со стратегией развития компании, отвечает Павел ЯЧНИКОВ.



■ **Рынок коммерческого транспорта переживает непростые времена. Как компания справляется с трудностями?**

— Положение очень сложное. Не хочется говорить, что все мы выживаем, но в целом ситуация близка к этому. Рынок мощно просел, и многие производители коммерческой техники вынуждены значительно снижать цены, что существенно обостряет конкуренцию. Всё первое полугодие 2025 года было крайне тяжёлым, новые реалии разрушили привычную модель дистрибуции. И тем не менее сейчас мы оцениваем ситуацию более позитивно, чем в начале года.

Нам все же легче, чем многим другим игрокам рынка, особенно тем, кто пришел в Россию в 2023–2024 годах. Как дочернее предприятие завода мы транс-

лируем прямую поддержку производителя дилерской сети и всем владельцам грузовиков JAC. 70% наших дилеров с нами уже больше пяти лет, они знают, что при выполнении наших требований работа с «Джак Автомобиль» является надежным и перспективным бизнесом.

Сейчас мы сконцентрированы на поддержке дилерской сети и конечных клиентов. Сохранили в действии программу субсидированного лизинга JAC Finance 3.0 и продолжаем развивать другие клиентские продукты. Делаем всё, чтобы сохранить дееспособную дилерскую сеть. С января по конец августа мы помогли дилерам в реализации их стоков, участвуя в работе с крупными корпоративными и всеми розничными клиентами. Не снижаем активность в наших и дилерских маркетинговых акциях и мероприятиях.

## «ДЖАК АВТОМОБИЛЬ»:

# «ОЩУЩАЕМ ПОДДЕРЖКУ ЗАВОДА И НАШЕЙ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ»

Дочерняя компания завода «Цзянхуай» и эксклюзивный дистрибьютор всей модельной линейки коммерческого и легкового транспорта JAC Motors присутствует в России с 2014 года. Как чувствует себя «Джак Автомобиль» и на что делает ставку в текущих условиях?

С этим и другими вопросами мы обратились к Павлу Ячникову, заместителю генерального директора «Джак Автомобиль» по направлению коммерческого транспорта, и Виталию Гурьянову, директору по послепродажному обслуживанию коммерческой техники «Джак Автомобиль».

Редакция «COMVEX ревю»/Фото «Джак Автомобиль»

ИЗ АРХИВА

## «ДЖАК АВТОМОБИЛЬ»

«Джак Автомобиль» — дочерняя структура компании JAC Motors с основным заводом «Цзянхуай» (Hefei Jianghuai Automobile Factory, г. Хейфей) и эксклюзивный дистрибьютор всей модельной линейки коммерческого и легкового транспорта JAC в России. Предприятие с более чем 60-летней историей выпускает легкие, среднетоннажные и тяжелые грузовики, минивэны, легковые автомобили, электромобили, автобусы, специальные шасси, погрузчики и другие виды техники, а также коробки передач, двигатели, автозапчасти и автоагрегаты.

«Джак Автомобиль» ведет свою деятельность с 2014 года и сегодня поставляет на российский рынок среднетоннажные грузовики JAC N90, JAC N120X, JAC N200 и седельный тягач JAC K7. Штат компании насчитывает 126 сотрудников. Центральный офис «Джак Автомобиль» находится в Москве. Собственные склады запчастей расположены в Москве, Екатеринбурге, Хабаровске и Благовещенске.

Для продаж и обслуживания коммерческих автомобилей JAC «Джак Автомобиль» активно развивает в России сеть официальных дилеров, которая уже насчитывает около 60 центров, расположенных во всех крупных городах нашей страны. Компания успешно сотрудничает с лизинговыми компаниями и на данный момент имеет 17 лизинговых партнеров.

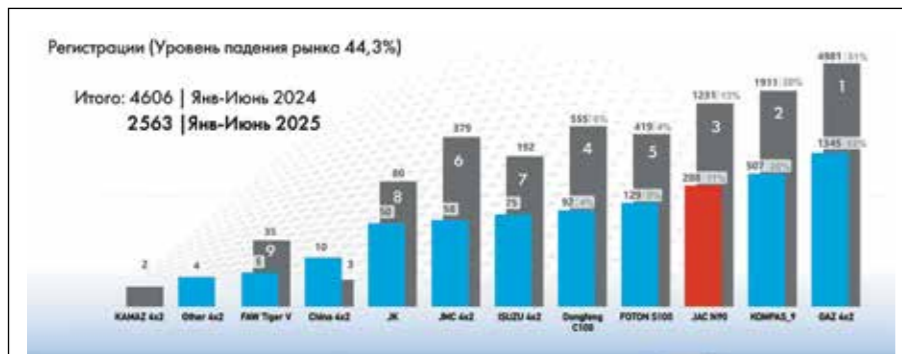
«Джак Автомобиль» находится в связи с заводом-производителем и инициирует доработку грузовиков в соответствии с запросами и рекомендациями отечественных клиентов и партнеров. Вся поставляемая на рынок России техника проходит адаптацию под сложные климатические условия, что значительно улучшает её эксплуатационные характеристики.

На автомобили, ввезенные через официального дистрибьютора, распространяется расширенная гарантия до четырех лет от производителя.

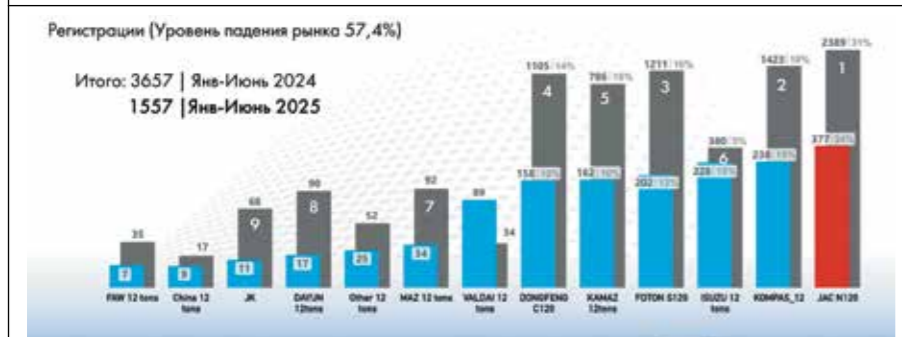


Китайская автомобилестроительная компания JAC Motors основана в мае 1964 года

ГРАФИКИ РЕГИСТРАЦИИ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ  
полной массой 9, 12 и 20 тонн,  
а также тягачей: январь-июнь 2024 года (столбцы серого цвета)  
и 2025 года (столбцы синего и красного цветов).  
Доли лидирующих брендов в сегментах (%).



Регистрации грузовых автомобилей полной массой 9 тонн. Доля JAC в сегменте — 13% и 11% соответственно



Регистрации грузовых автомобилей полной массой 12 тонн. Доля JAC в сегменте — 31% и 24% соответственно



Регистрации грузовых автомобилей полной массой 20 тонн. Доля JAC в сегменте - 9%



Регистрации магистральных седельных тягачей. Доля JAC в сегменте - 1% и 2% соответственно

■ **Какие задачи на данном этапе ставит перед дистрибьютором головная компания? На что делает ставку?**

— Стратегическая цель — сохранить, а желательно увеличить долю JAC на рынке. Вторая — выстроить дистрибуцию по стандартам, максимально приближенным к европейским, к которым привыкли российские клиенты. Основные акценты — обеспечение наличия запчастей, качество послепродажной и гарантийной поддержки, работа с дилерской сетью и клиентами в формате дальнейших продаж и развития сотрудничества.

■ **Грозит ли JAC отзыв ОТТС на некоторые модели в рамках развернутой Росстандартом кампании против китайских брендов?**

— Мы всё-таки не воспринимаем данные действия Росстандарта как некую кампанию против кого-то и считаем, что агентство принимает решения в рамках действующего законодательства РФ.

Могу сказать одно: наша компания крайне серьезно подходит к вопросу оформления ОТТС и другой разрешительной документации. Вся наша техника проходит полный цикл необходимых испытаний, при этом вся поставляемая нами в РФ продукция сертифицируется в полном соответствии не только с российскими, но и с европейскими стандартами.

В связи с этим сертификация занимает достаточно длительный период, и, как показала практика, мы не зря так серьезно относимся к тому, чтобы наша техника соответствовала всем требованиям Росстандарта и других ведомств.

■ **Как обстоят дела в грузовом подразделении «Джак Автомобиль»? Каковы объёмы продаж в сравнении с 2024-м?**

Здесь вы видите, что объём рынка сократился, при этом мы сохранили лидирующие позиции: по итогам первого полугодия JAC по-прежнему первый в 12-тонном сегменте (N120) и третий в 9-тонном (N90). Также мы нарастили долю в сегменте магистральных тягачей. Всего этого мы достигли благодаря слаженному взаимодействию внутри компании и эффективной работе дилерской сети.

■ **В какой точке вы находитесь сейчас: какая техника превалирует в структуре продаж и почему?**

— Сложно сказать: сейчас продажи идут в основном с дилерских стоков. Но у нас, как и в целом по рынку, наблюдается большая просадка в реализации

12-тонников. В прошлом году это был самый продаваемый сегмент, а сейчас акцент сместился в сторону 9-тонных N90X и 20-тонных N200. В большинстве случаев это спецтехника: автомобили с бортовыми платформами, КМУ, мусоровозы, объёмы продаж которых раньше выглядели весьма скромно по сравнению с фургонами.

Больше всего пострадал сегмент тягачей, что опять же соответствует общей рыночной тенденции: с января по июнь 2025-го продажи этого типа грузовиков просели более чем на 70% год к году. Многие перевозчики сократили объёмы и отказываются от приобретения тягача в сцепке с полуприцепом, потому что можно купить застроенную под фургон 20-тонную машину, которая будет дешевле.

■ **Действуют ли какие-то льготы при приобретении техники?**

— Конечно. Во-первых, это субсидированный лизинг: мы компенсируем 300 тысяч рублей лизинговым компаниям, которые являются нашими партнёрами. Клиенты сами решают, на погашение чего пойдет эта компенсация — аванса или платежей. Кроме того, при покупке 9- и 12-тонных автомобилей мы предоставляем шесть бесплатных ТО, эквивалентных сумме в 300 тыс. рублей, а при покупке N200 — четыре бесплатных ТО, что равнозначно такой же сумме. То есть совокупная выгода для клиента при покупке в субсидированный лизинг каждого автомобиля составляет минимум 600 тыс. руб.

— **На прошедшей в мае выставке COMVEX компания представила целый ряд новинок. Могли бы вы рассказать о них немного подробнее?**



Шасси JAC N90X с новой кабиной и двигателем увеличенного объема. N90 — вторая по популярности модель в линейке коммерческой техники JAC после N120. Согласно данным о постановке на учет в 2024 году, она вошла в ТОП-3 по продажам в России среди брендов, импортирующих на российский рынок автомобили полной массой от 8,5 тонны до 10 тонн

Производительные, ремонтпригодные и недорогие КМУ на базе JAC N120 наиболее востребованы в промышленном и строительном секторах, а также в сфере грузоперевозок. Кран-манипулятор ИНМАН ИТ-120 характеризуется подъемным моментом в 12,7 т/м при максимальном вылете 11,1 м. Это первый локализованный кран на территории РФ



— Несмотря на сложности, мы обновляем и расширяем модельный ряд, несколько новинок действительно представили на COMVEX. Но ситуация всё время меняется, и сейчас мы обсуждаем с китайскими коллегами своевременность вывода некоторых машин на российский рынок. Можно, например, получить сертификат на N250 — первый полноприводный автомобиль и первую модель полной массой 26 980 кг в линейке среднетоннажных шасси JAC, но стоимость машины будет такой, что запустить массовые продажи не получится, а штучные нам не интересны. Поэтому сертификация N250 сейчас на паузе, и окончательного решения по этому вопросу пока нет.

А вот обновленное шасси N90X прошло сертификацию, доступно к заказу и есть в наличии. Теперь у этого грузовика новая — более комфортная и безопасная — кабина, почти такая же, как у нашей самой популярной модели N120, а объём двигателя увеличился с 3,8 до 4,5 литра. Пока не возьмем эти автомобили массово в Россию, так как имеем сток предыдущего модельного года. В то же время обсуждаем со многими клиентами заказы этой модели под их конкретные задачи.

Аналогичная ситуация и с моделью N200, которая у нас сертифицировалась в версии Extra Long. Это удлиненное шасси с заводской базой 7150 мм, подходящее для установки фургонов объёмом до 56 м<sup>3</sup>. Не стоит забывать и о том, что мы можем предоставлять нашим клиентам данные автомобили в трехосном исполнении, с подъемной осью.

Также мы впервые продемонстрировали магистральный тягач JAC K7-560. Важным отличием представленной на выставке модели является новый двигатель объёмом 12,5 л и мощностью 407 кВт (553 л.с.). Максимальный крутящий момент мотора 2577 Нм при 900–1400 оборотах обеспечивает высокую производительность.

Кстати, почти на всех автомобилях в нашей модельной линейке появились автоматизированные коробки передач. АМКП, пневмоподвеска — всё это доработки техники в соответствии с пожеланиями клиентов. Всё сертифицировано и готовится к поставкам в России.

■ **Как вы смотрите на дальнейшее развитие рынка? Какие планы ставит перед собой грузовое подразделение?**



JAC N200 с обновленным интерьером кабины. Теперь кабина стала такой же современной и комфортной, как у старшего брата — седельного тягача JAC K7

— Ситуация остается крайне тяжелой. Абсолютно все сектора бизнеса, которые непосредственно связаны с использованием коммерческого транспорта, испытывают свои трудности. Сюда входят как низкие и нестабильные ставки транспортных перевозок, так и то, что ключевая ставка ЦБ остается высокой. К тому же нынешнее положение вещей – это результат сочетания структурного и циклического

кризисов, подобного которому ранее не было.

Мы ожидаем стабилизации ситуации не раньше середины следующего года, а приближения к докризисным показателям продаж – не ранее середины 2027-го. На данный момент на наших и дилерских складах находится порядка 2500 единиц техники, завезенной по старым ценам. В первую очередь нам нужно разобраться с этим, а потом бу-

дем думать о долгосрочной стратегии. Наша модельная линейка не изменилась. Мы по-прежнему представлены в сегментах 9-, 12-, 20-тонников и в сегменте магистральных тягачей. Так что продолжаем развивать нашу дилерскую сеть и предлагать рынку конкурентные цены на имеющуюся технику, делая один из основных акцентов на сервисной поддержке наших нынешних и будущих клиентов.



## «СТРЕМИМСЯ БЫТЬ САМЫМ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫМ БРЕНДОМ»

А теперь слово Виталию Гурьянову, который расскажет о сервисе, гарантийной политике компании, взаимоотношениях с дилерами и конечными клиентами.

■ **Как можно в целом охарактеризовать ситуацию с сервисом на российском рынке коммерческого транспорта? И что происходит в «Джак Автомобиль»?**

— Качество послепродажного обслуживания в целом по рынку упало. Это связано с тем, что за последние два-три года в России появилось очень много автомобилей, большая часть из которых ввезена компаниями, не являющимися дистрибьюторами в привычном понимании этого слова, а работающими по принципу «купи-продай». Это в итоге приводит к отсутствию комплексного подхода к сервисному обслуживанию и поставке запасных частей.

Мы всегда стремились к тому, чтобы послепродажное обслуживание клиентов в дилерской сети JAC по своему уровню соответствовало сервису, предоставляемому европейской «Большой семеркой». Это подразумевает наличие запчастей, сервисные контракты, квалифицированный ремонт и эффективную гарантийную поддержку, к которым привыкли российские потребители.

Постоянно работаем над сокращением сроков поставки запчастей: открыли новый центральный склад в Московской области, ещё одна региональная площадка в Екатеринбурге создана для обслуживания наших сервисных партнеров за Уралом, на базе крупных дилеров открыты склады в Хабаровске и Благовещенске, буквально пару недель назад появился ещё один – в Казани, а в ближайших планах – Иркутск.

Являясь дочерней компанией завода-изготовителя, мы можем быстро решать вопросы гарантийного обслуживания. Клиентоориентированность для нас не просто слово, а руководство к действию. Помимо базовых инструментов мы достаточно широко трактуем систему goodwill, что позволяет нам идти навстречу клиентам, даже выходя за рамки условий стандартной гарантии.

■ **Как строится сервисная политика компании? И какова сейчас структура дилерской сети: количество, статус партнеров, география?**

— У нас есть дилеры, которые занимаются продажами и послепродажным обслуживанием, и есть сервисные партнеры. Общее количество станций – 89, из них 59 относятся к категории 3S. География – от Калининграда до Южно-Сахалинска, от Сургута до Пятигорска. Мы не регламентируем сервисную коммерческую политику участников сети в области послепродажного обслуживания, но у нас есть рекомендованный розничный прайс на запасные части, и дилеры в большинстве случаев его придерживаются.

Продажи запасных частей идут только через наших дилеров. Исключение составляют так называемые клиентские мастерские. Ими владеют заказчики с большими автопарками, для которых критически важно, чтобы коэффициент готовности техники всегда был около 100%. Поэтому базовый легкий ремонт и техобслуживание они регу-

лярно проводят сами. И под свои парки покупают определенное количество запчастей по дилерским ценам. Решение об этом принимается ещё на стадии переговоров о приобретении техники.

В отношении сервисных контрактов действуют более жесткие правила. Сервисный контракт клиент заключает только с нами, при этом он может обслуживаться у любого нашего авторизованного партнера по цене не выше установленной. Все расчеты идут консолидированно через нас, так что мы можем контролировать состав и стоимость работ, а также стоимость запчастей.

■ **Какие механизмы контроля и регулирования используются для обеспечения качества обслуживания через дилеров?**

— В течение месяца мы собираем информацию о полученных рекламациях, после чего обзваниваем клиентов для получения обратной связи. Также работает горячая линия для заказчиков. Группа региональных менеджеров по послепродажному обслуживанию регулярно проводит проверки дилеров как в целом на соответствие стандартам, так и по конкретным заказ-нарядам. В ходе визитов к дилеру проводятся встречи с заказчиками.

Через специальный портал мы можем отследить судьбу каждого обращения, заказа, поставки запчастей и их использования. Таким образом, мы несем ответственность как за качество запчастей, так и за работу дилера.



Общее количество сервисных станций JAC – 89. Сеть включает как дилеров со статусом 3S, которые занимаются продажами и послепродажным обслуживанием, так и дилеров 2S, которые являются только сервисными партнерами



Все сервисные центры JAC оснащены по последним требованиям дистрибьютора, группа региональных менеджеров по послепродажному обслуживанию регулярно проводит проверки дилеров на соответствие стандартам

■ **В чем особенности гарантийной политики «Джак Автомобиль»?**

— Наши дилеры довольно самостоятельны в принятии решений: если речь идет об определенной сумме и дилер уверен, что случай гарантийный, он может осуществлять ремонт без согласования с нами. Это позволяет на минимальный срок задерживать машину клиента в случае выполнения мелких работ. При этом дилеры знают, что получат возмещение стоимости ремонта в течение месяца, а значит, они не будут стараться любыми способами отговориться от оформления гарантии.

Мы стремимся быть самым гарантией ответственным брендом в России. С момента китайской экспансии в 2022 году на российский рынок у JAC не было ни одной судебной тяжбы по таким вопросам.

■ **Расскажите подробнее об организации складов запчастей. Что делаете в этом направлении?**

— Одним из самых важных для нас событий стал переезд на новый центральный склад, расположенный в Москов-

ской области. На площади 12 тыс. кв. м постоянно хранится около 20 тыс. наименований запчастей на сумму более 1,2 млрд руб., что обеспечивает 97–98% потребности дилеров.

Раньше запчасти частично хранились на складах привлеченных партнеров, и дилеры, делая заказ, не всегда понимали время его получения. Сейчас сроки уменьшились и стали более предсказуемыми, к тому же при определенном размере заказа доставка производится за наш счет.

Гарантийные запчасти отгружаем в срочном порядке и тоже везём сами вне зависимости от суммы заказа. Если необходимой детали нет на складе, используем доставку самолетом.

■ **На основании чего происходит формирование складских запасов? Есть ли единый каталог запчастей? Как организован поиск запчастей по каталогу?**

— На центральном складе поддерживается оптимальный объём запчастей, ведется статистика их использования, ежедневный подсчет остатков. Запас-

ные части для новых моделей и модификаций стараемся привозить ещё до старта продаж машин. Они сразу попадают на учёт в цифровую систему управления складом, которая анализирует запасы и прогнозирует заказы. Это позволяет обеспечивать минимальную стоимость хранения и избежать «просадок» в поставках дилерам.

Дилерский портал «Джак Автомобиль» позволяет видеть наличие запчастей на складах как нам, так и нашим партнерам. Это сделано для того, чтобы в случае необходимости они могли обращаться друг к другу.

Каталог у нас есть, хотя пока и неидеальный. Это наше конкурентное преимущество в сравнении с многими китайскими брендами. Мы стремимся сделать его похожим на привычный всем европейский. Подбор запасных частей можно осуществлять по номеру детали, модели машины и самое удобное – по VIN-коду.

■ **Как собираете обратную связь от клиентов для доработки техники?**

— Наши дилеры активно общаются с конечными потребителями. И, конечно,



«Джак Автомобиль» консолидировал несколько подмосковных складских площадок в один современный склад класса А, расположенный на территории промышленного парка «Андреевское» в Ленинском городском округе Московской области



Открытие единого распределительного склада «Джак Автомобиль» позволяет закрыть потребности официальных сервисных центров в деталях и расходниках на 96–98%, снизить риск возникновения дефицита востребованных позиций, более эффективно организовать поток заявок от дилеров и ускорить доставку запчастей в дилерские центры компании, сделав сроки поставки более прогнозируемыми



В результате реорганизации центрального склада площадь хранения комплектующих для грузовиков JAC выросла на 30% и составляет 10 000 кв. м



Контролировать состояние транспортного средства и заранее планировать его предстоящее техническое обслуживание и ремонт в дилерской сети «Джак Автомобиль» возможно благодаря внедренной в работу системе JAC Connect

мы сами мониторим рынок, ищем решения, которые повысят конкурентоспособность техники JAC. Обо всех этих случаях сообщаем китайским коллегам.

Так, после клиентских обращений появились N120 и N200 с пневмоподвеской, утепленный K7 без заднего стекла на кабине, грузовики с новыми шинами. Завод реагирует довольно быстро, предлагает решения. Конечно, скорость появления обновлений зависит от того, нужна ли сертификация. Если она не требуется – изменения внедряются в течение месяца-полутора. Это кардинально отличает нас от компаний, работающих с производителем через «прокладки», когда на каком-то этапе важная информация может потеряться.

Но некоторые обновления производит сам завод, понимая, что надо соответствовать мировым трендам. Например, замена кабины и 3,8-литрового мотора на более мощный, объемом 4,5 литра в модели N90X – инициатива китайской стороны.

■ **Европейские производители предлагали клиентам системы мониторинга транспорта, сокращающие расходы на обслуживание техники. А есть такое решение у «Джак Автомобиль»?**

— С конца 2023 года мы активно внедряем систему JAC Connect. Сейчас она устанавливается на все магистральные тягачи JAC, причем совершенно бесплатно для клиента. Установка на остальные модели начнется в ближайшее время, идет процесс финальной доработки системы.

Она обладает широчайшими возможностями: логистам помогает следить за работой автопарка, собственнику бизнеса – контролировать стоимость перевозок, механикам дилера и клиента – анализировать состояние транспорт-

ного средства и заранее планировать техническое обслуживание и ремонт.

Физически это выглядит так: на карте России, которая отображается на экране телефона или компьютера, пользователь JAC Connect может отслеживать локацию всех своих автомобилей и важные для него технические параметры, такие как скорость движения, остаток топлива, температура двигателя и другие.

Допустим, владелец парка, выставив ограничение скорости 90 км/ч, ежедневно получает уведомления о том, во сколько и где тот или иной водитель нарушил скоростной режим. Либо, привязав топливную карту к JAC Connect, он в режиме онлайн отслеживает расход топлива на каждом транспортном средстве.

Механик, которому водитель сообщит о появившейся проблеме, может заранее подготовиться к приезду машины: проверить, есть ли на складе необходимая деталь, выписать её, подготовить пост для выполнения ремонта – и тем самым ограничить простой автомобиля в сервисе.

Естественно, в систему можно «защитить» все предупреждения о необходимости прохождения ТО и другие уведомления. Более того, функционал JAC Connect позволяет клиенту в личном кабинете выбрать конкретного дилера и записаться к нему для прохождения ТО или ремонта. В свою очередь, дилер также через личный кабинет получает всю необходимую информацию, чтобы заранее подготовиться к приему автомобиля.

■ **Как создавалась эта система? Кто разработчик?**

— Это наше эксклюзивное решение для автомобилей JAC в России. Мы сравнивали продукты разных производителей, но функционал этих систем нам не подошел. Поэтому мы пошли по друго-

му пути и разработали программу под наши потребности.

При этом максимально приблизились к тому, что предлагали компании «Большой семерки», а в некоторых моментах превосходили их. Например, система очень точно высчитывает расход дизельного топлива и объем остатков. То есть в конце маршрута вы будете точно знать, сколько «солярки» осталось в каждом баке. И специальному сотруднику не нужно будет заниматься замерами, принимать машину у одного экипажа и передавать другому, что минимизирует простои.

Был такой случай. Один водитель сказал, что наш грузовик очень «прожорливый». Мы установили JAC Connect и выяснили, что водитель постоянно жмет на педаль газа, в течение месяца её положение ни разу не было нулевым. Мы сообщили, что, если не делать этого, расход топлива упадет. Так и случилось. При том же тоннаже и других аналогичных параметрах он уменьшился с 42 до 32 и даже до 28 литров.

К слову, в разработку JAC Connect были вложены десятки миллионов рублей.

■ **Как обстоят у вас дела с обучением сервисных специалистов?**

— Мы ставим перед собой цель создать лучшую на рынке систему обучения. В феврале-марте официально запустили учебный центр широкого профиля как по грузовому, так и по легковому направлениям со всем необходимым оборудованием. В конце августа прошла презентация Learning Management System — электронной системы, которая позволяет предложить любому сотруднику, будь то механик дилерского центра, мастер-приемщик или продавец, индивидуальную программу развития и освоения продукта. Обучением занимается команда тренеров, которые находятся в штате компании «Джак Автомобиль». ■

# СТО EXPO

## ВАШ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Международная выставка запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса

26–29 мая 2026  
Москва, Крокус Экспо



cto-expo.ru

Принять участие

### Разделы выставки:

- Запчасти и компоненты
- Оборудование для диагностики и ремонта
- Аксессуары и тюнинг
- Аккумуляторные батареи и электроника
- Масла, жидкости и смазочные материалы
- Телематика, IT-решения и ПО

Организатор



Соорганизатор



При поддержке

