



## Расчёт нормативов ЛКП: ДОВОДЫ И ОПЫТ

**18 сентября в библиотеке Торгово-промышленной палаты состоялся очередной семинар компании «Аудатэкс», который для многих стал регулярным и очень ценным способом оценить рынок, получить новые сведения или пообщаться с коллегами. Тема дня – «Корректный расчёт стоимости и процесса окраски кузовных деталей ТС».**

**И**нтересная особенность семинара – массовость участия. Не просто нет пустых мест, но последние гости вынуждены искать хоть какие-то возможности пристроиться и слушать комфортно, путь уже и не видя экран. Это одновременно говорит и об актуальности темы, и о том, что сама площадка стала очень известной, и её репутация выросла.

Первый спикер – Андрей Артамонов, менеджер по работе с ключевыми клиентами в России и СНГ компании «БАСФ». Он начал выступление с обзора процедуры тендера и группировки факторов, которые влияют на

выбор подрядчика. Обсудив организационные аспекты, перешел непосредственно к технологическим, рассмотрел этапность работ в кузовном производстве. Затем типизировал затраты – прямые и косвенные, материальные и нематериальные. Комбинируя группы затрат, он предложил оценить процесс по стадиям. Тем самым постарался «развернуть» мышление аудитории от выбора по критериям выгоды к учёту затрат, ведь одна сторона бизнеса неразделима. Андрей акцентировался на косвенных, нематериальных затратах: цветоподборе, его сложности и полноценности; скорости

работ и удовлетворённости клиента.

Александр Казаченко начал выступление с призыва: «Страховщики, поднимите руки!» – правда, он не предлагал сдаться, лишь желал показать разноплановость аудитории.

Как считать нормативы по ЛКМ? Александр показал конфликт в системах расчёта по детально – и по площадям, и по расходу материала. И отсюда вышел на методику AZT от «Аудатэкс». «Именно эта методика, – подчеркнул Александр, – сейчас основная для партнёров в ОСАГО и КАСКО, и она позволяет снять ряд вопросов по нормированию затрат для разных по типу

окраски, возрасту и уровню премиальности автомобилей». При этом спикер постарался расширить представление аудитории об AZT – не только поставщике расчётных нормативов, но и крупном, солидном научном центре, работающем в тематике повышения безопасности на дороге и эффективности ремонтов.

Пример методики расчёта норм по материалам и времени на работы в рамках AZT в исполнении докладчика показал возможности системы быть гибкой и учитывать материал детали – металл, пластик и т. п.; тип ЛКМ – сольвент или водная основа; тип и глубину повреждения; дополнительные договорные условия между данным автоцентром и его страховым партнёром.

Александр отметил, что на его взгляд сейчас внедрению и массовой практике работы по AZT мешают субъективные факторы – желание держаться за привычное, неготовность что-то менять и пробовать новое, общая конфликтность сторон процесса и их отношений – нет единого стремления к улучшению, включающего и СТО, и страховщиков, и интеграторов рынка в интересах

эффективности бизнеса для всех, в т. ч. для конечного клиента.

Александр подтвердил, что компания Аудатэкс завершила перенос собственных серверов из Швейцарии в Россию. Теперь сервера Аудатэкс базируются в коммерческом датацентре в Москве, который полностью соответствует всем критериям безопасности и надёжности международного уровня сертификации Tier 3. Это полностью обеспечивает соответствие изменениям в Федеральном Законе 152-ФЗ «О персональных данных», вносящим запрет трансграничной передачи персональных данных граждан Российской Федерации и вступившим в силу с 1 сентября 2015 года. Вследствие оптимизации работы через Российских Интернет-провайдеров значительно увеличилась скорость работы в решениях Аудатэкс.

Александр анонсировал проекты, совместные с ассоциациями авторынка – РОАД и РСА, и пообещал «удивить всех» интересными и позитивными новостями по этому сотрудничеству чуть позже. И ещё одна интрига: Александр пообещал скорое завершение апробации системы через

Минюст и отметил: это прервёт череду судебных тяжб по теме стоимости окраски.

Завершил семинар доклад Евгения Мартынова, менеджера по работе с дилерами и импортёрами ООО «Аудатэкс». Он развил тезисы предыдущего доклада, уделяя внимание деталям и фокусируясь на теме «банки против литров», то есть как корректно считать цену ремонта, а это актуально – сравнивать бюджетные системы ЛКМ и премиальные их аналоги. Спикер представил матрицу, куда сведены плюсы и минусы различных систем.

Далее спикер довольно подробно разобрал заблуждения, развитые на рынке. Яркий пример – вера профессионалов в то, что клиенту с автомобилем старше 3 лет приоритетна цена, и именно самое дешёвое предложение он сразу выберет. Между тем, статистика и опросы конечных клиентов дают иные данные: доверие – вот ключевой запрос клиента, и лишь затем идут гарантия и цена. Поэтому качество материала и надёжность получения хорошего результата с первого раза это очень важно и это именно то, что надо учитывать.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ  
**Автомобильное время**

Управление  
автوبيзнесом

**КУЗОВ**

ЧЕТВЕРТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕЗАВИСИМАЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАГРАДА НА РЫНКЕ ПОСТАВОК  
И БРЕНДОВ АВТОСЕРВИСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# ЗОЛОТОЙ КЛЮЧ 2015

## ЛУЧШЕЕ АВТОСЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

[www.award.auto-times.ru](http://www.award.auto-times.ru)

НОВАЯ  
НОЯБРЬ 2015

МОСКВА