

# O'таг

[O] ЖУРНАЛ ДЛЯ ПАРТНЁРОВ NTN-SNR №4

## Вперёд на Восток!



NTN® SNR® With you

**02** ОБЗОР РЫНКА  
АВТОМОБИЛЬНАЯ  
ОТРАСЛЬ В  
СОВРЕМЕННОЙ  
РОССИИ.

**05** ВСТРЕЧА  
ВСТРЕЧА С МАВÉО  
INDUSTRIES

**06** КУРС НА  
ЦЕНТРАЛЬНУЮ  
ЕВРОПУ  
ДИНАМИКА  
РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ



От редактора

Журнал SNR Roulements  
Номер RCS Annecy B 325 821 072  
Редакция: C. Donat  
Концепция и реализация: Service publicité SNR  
Журналист: J. Traverse

Над номером работали:  
L. Nerezov, P. Aguilar, M. Lallement, S. Gour,  
J.P. Demorge, C.Oddoux, J.Rudzinski, Z. Przybylski,  
D. Sepulchre

Фотографии: NTN-SNR - FranceMotors - Quay -  
Mabéo Industries - Pedro Studio Photo - NTV -  
Shutterstock.  
Подписано в печать: N° ISSN 1961-4314  
Любое, в том числе частичное воспроизведе-  
ние данного журнала, допускается только  
с разрешения редакции  
Отпечатано во Франции - Février 2010.



## Мы готовы...

Готовность номер один и полная собранность... Времена настали трудные, и потому мы, как никогда, активны и оперативны.

### Готовы к «новым границам»

Россия, Белоруссия, а еще Польша, Чешская Республика, Словакия и Венгрия... В Центральной и Восточной Европе появляются и быстро формируются новые рынки. В стремлении соответствовать их ожиданиям мы разработали широкий спектр программ, предполагающих внедрение новых инструментов и стратегий, и даже открытие новых офисов (например, в Варшаве)...

### Готовы, в первую очередь, к подъему экономики

Боеготовность неизменна, рвение удвоено... Мы воспользовались кризисом, чтобы довести до конца некоторые важные мероприятия.

1 – Оптимизировали нашу логистику.

Цель: гарантировать Вам наличие необходимых запасных частей.

2 – Провели запланированное расширение номенклатуры товаров по всей Европе. Теперь продукция NTN, в частности, конические и игольчатые подшипники, входят в состав наших товарных линеек.

3 – Мы обновили и структурировали наше предложение в сфере услуг, разработав, в частности, программу «Experts & Tools». В вашем распоряжении специализированный инструментарий, передовые решения... И множество других «дополнительных услуг», которые свидетельствуют о нашем стремлении стать основным партнером для вас.

### Готовы к «новому росту»

В период кризиса компания SNR еще больше окрепла, в частности, благодаря ускорению реализации плана SNR 2010. Прежде всего, значительно уменьшилась долговая нагрузка: теперь она даже ниже, чем до кризиса. И это принципиально, ведь, как известно, любой подъем экономики потребует существенных денежных вливаний.

Цель столь различных мероприятий – постараться опередить время, заранее подготовиться к будущим изменениям. Как и Вы, я желаю, чтобы 2010 год стал годом значительного подъема экономики. Мы будем рады разделить с Вами все преимущества, которые он принесет.

Г-н Сепулькр де Конде, Генеральный директор компании SNR Roulements



**02 | ОБЗОР РЫНКА**  
Автомобильная отрасль  
в современной России.

**05 | ВСТРЕЧА**  
MABÉO INDUSTRIES

**05 | КУРС НА**  
ЦЕНТРАЛЬНУЮ ЕВРОПУ  
ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ  
ОТРАСЛИ

Содержание

## 02 | ОБЗОР РЫНКА

Автомобильная отрасль  
в современной России.



# ОБЗОР Автомобильная

**Д**вухзначный рост продаж, все более устойчивое присутствие иностранных брендов, совершенствование структуры и рост организованности в сфере дистрибуции... Автомобильный рынок современной России испытывает глубокие и стремительные изменения.

Наш первый обзор мы подготовили совместно с Леонидом Нерезовым, руководителем отдела продаж автозапчастей NTN-SNR в России, Белоруссии и Украине...

### БУРНЫЙ РОСТ РЫНКА.

«В 2004 году, напоминая Леонид Нерезов, российский автомобильный парк едва превышал 29,8 миллионов машин (легковые автомобили, легковые коммерческие автомобили, большегрузные автомобили и автобусы). А на 1 января 2009 года их число уже достигало 38,2 миллионов единиц, что значительно превышает даже самые оптимистические прогнозы. Такой существенный рост сопровождался и другой важной тенденцией. В 2004 году 80% транспортных средств были российского производства, 20% – иностранного. На 1 января 2009 года доля иностранных автомобилей в России достигла 34% (11 миллионов единиц). В Белоруссии тенденция еще более впечатляющая: начиная с 2006 года доля транспортных средств местного производства оценивается всего в 42%. На самом деле, сегодня повсюду сильную конкуренцию местным автомобилям составляют автомобили иностранные (импортируемые или собираемые непосредственно в стране реализации), которые пользуются большим успехом».

### РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА.

«В последнее время большинство зарубежных



Léonid NEREZOV

**2,8** миллиона

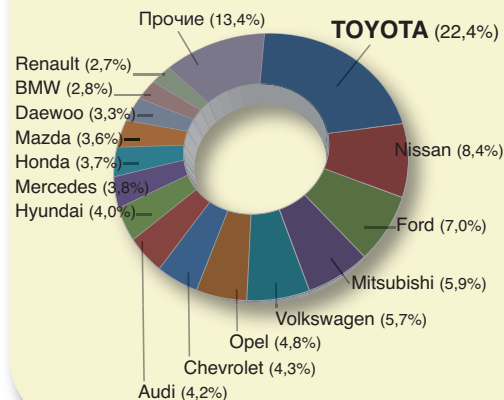
таково число новых автомобилей, проданных в России в 2008 году, т.е. + 15 % по сравнению с предыдущим годом.



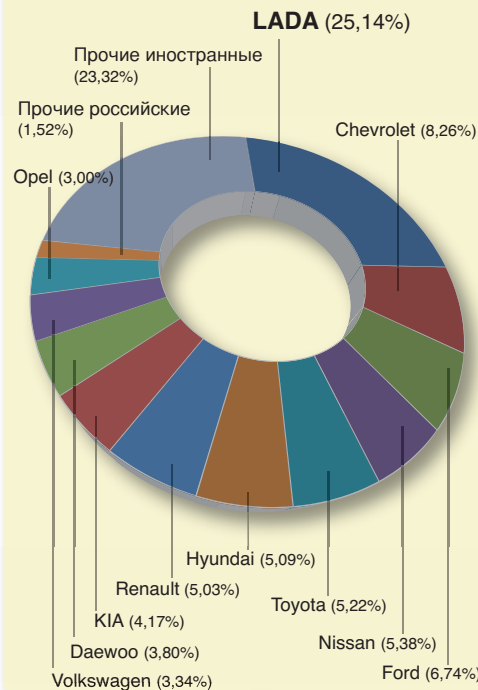




**ПАРК ИНОСТРАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ**  
НА 01/01/2008 Г.



**НАИБОЛЕЕ ПРОДАВАЕМЫЕ МАРКИ В 2009 ГОДУ** (с января по июнь) 728 000 автомобилей  
(ИСТОЧНИК AUTOSTAT.RU)



# РЫНКА

## отрасль в современной России.

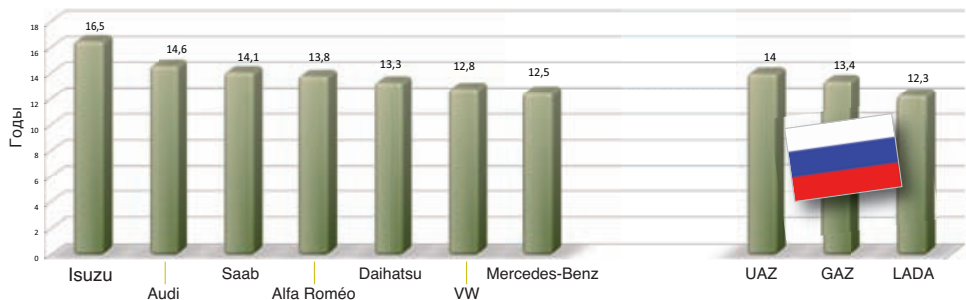
производителей стремятся работать в России – всем не терпится извлечь выгоду из столь перспективного рынка. Форма присутствия может быть самой разнообразной: чаще всего это договорные отношения или совместное предприятие. Хотите ярких примеров? Вот событие, которое получило широкую огласку в средствах массовой информации: концерн Renault-Nissan приобрел 25% группы «АвтоВаз», известной такими брендами как «Жигули» или знаменитая «Лада». При поддержке ЕБРР Toyota построила завод площадью 50 000 м<sup>2</sup> под Санкт-Петербургом, на котором уже вовсю собирают Camry. Группа PSA Peugeot Citroen объединилась с Mitsubishi для совместного строительства завода в Калуге. Запуск запланирован на март 2010 года. Постепенно и промышленные партнеры, крупные и средние предприятия – изготовители оборудования и подсистем, открывают представительства рядом с новыми производственными объектами...»

### ОРГАНИЗАЦИЯ ДИСТРИБУЦИИ.

«Рынок запчастей и отдельных деталей развивается и формируется столь же быстро. В целом он строится вокруг двух больших центров: с одной стороны, «неспециализированные оптовики», занимающиеся дистрибуцией деталей местного производства, которые предназначены для российских автомобилей; с другой стороны, «оптовики, специализирующиеся на иностранных деталях», которые они вынуждены импортировать. Правила ввоза, установленные правитель-

ством, привели к выработке устава работы для дистрибьюторов и – косвенно – к образованию их ассоциации, одной из задач которой является продвижение высококачественных деталей. Среди ее членов можно встретить имена, весьма известные в данной сфере. Так, Armtek предлагает не менее 65 000 наименований, как в России, так и в Белоруссии, на рынке которой компания также присутствует. Лозунг компании «Товары, здесь и сейчас!» Armtek умеет находить средства для достижения своих целей. В целом группа насчитывает 2 000 человек, 120 поставщиков, скоро появится ультрасовременный склад площадью 18 000 м<sup>2</sup>... И клиенты тут как тут. В Белоруссии, например, продажи NTN-SNR выросли на 70% в период с 2006 по 2007 годы. С наступлением кризиса и вызванных им финансовых трудностей детали самого низкого качества постепенно отвоёвывают свою долю рынка. Но, как объясняет Евгений Лученков, Генеральный директор AD Smartec (Москва), одной из ведущих компаний сектора: «Такие продавцы нам не конкуренты. Мы отдаем предпочтение оригинальным деталям, помимо продажи предлагаем техническое обучение, производим целые линейки товаров и предоставляем технические консультации». Такова, если кратко, наша программа продвижения высококачественных автозапчастей на российском рынке».

Средний «возраст» иностранных автомобилей в России в 2008 году



**NTN-SNR**  
**Решение**

FranceMotors

## FRANCEMOTORS, NTN-SNR ... ОБЩИЕ ЦЕЛИ.



**Компания FranceMotors, основанная в январе 2001 года в Минске Сергеем Викторовичем Гуром, недавно отпраздновала 9-летие своей весьма активной деятельности. Доказательством служит 70% рост торгового оборота в 2009 году по сравнению с 2008 годом. В этой истории успеха группа NTN-SNR занимает важное место. Обратим свои взгляды на сферу дистрибуции в Белоруссии, как в области автозапчастей, так и в отрасли в целом.**

### FRANCEMOTORS: УНИКАЛЬНЫЙ РЫВОК.

Менее чем за десятилетие своего существования FranceMotors продемонстрировала весьма показательный рост, став символом тех новых динамичных процессов, которые происходят в Восточной Европе. И в самом деле, предприятие сумело найти средства для реализации своих самых смелых амбиций: четко определенная маркетинговая стратегия, квалифицированный и опытный персонал, 4 стратегически расположенных филиала, плодотворное сотрудничество с местными и иностранными инвесторами, внимательная и предупредительная служба по работе с клиентами... Для обеспечения своего роста FranceMotors также всемерно развивает особые отношения с поставщиками «первого порядка», основным из которых является группа NTN-SNR, обеспечивающая 60% предложения.

Среди основных коммерческих направлений можно выделить: промышленные подшипники, тормозные системы, фильтры, колёсные подшипники, распределительные механизмы, подвески, подшипники качения трансмиссионного вала... Таким образом, FranceMotors одновременно представлена в сфере автозапчастей и промышленности, на первичном рынке и рынке компонентов, и поэтому является идеальным примером для тех, кто решил изучить эти рынки поближе.

### АВТОЗАПЧАСТИ: СЕКТОР, ОБРЕЧЁННЫЙ НА РОСТ.

«В Белоруссии, уточняют в компании, автопарк, как местный, так и иностранный, сравнительно «возрастной». Поэтому рынок запчастей процветает и считается очень перспективным. Со временем он должен вырасти еще сильнее. И в самом деле, с 2010 года в рамках нового таможенного союза российское и белорусское правительства собираются увеличить ввозные пошлины на иностранные автомобили. Такое увеличение должно вызвать рост спроса на высоко-

качественные детали. FranceMotors и группа NTN-SNR готовы к этому благодаря накопленному опыту и прекрасно отлаженному механизму сотрудничества. FranceMotors стала в свое время первооткрывателем, одним из первых дистрибьюторов деталей для французских автомобилей в стране. И теперь группа NTN-SNR широко известна в Белоруссии благодаря качеству и высокой технологичности своей продукции. Подобное позитивное восприятие марки – залог стабильного роста продаж».

### ВЗГЛЯД НА ОТРАСЛЬ С РАЗНЫХ УГЛОВ ЗРЕНИЯ.

В том, что касается промышленности, FranceMotors ведет себя весьма активно как среди клиентов из числа основных производителей оборудования, так и в сетях автозапчастей. Деятельность компании ведется по трем основным направлениям:

- сельскохозяйственная и тракторная техника: «МТЗ», «Гомсельмаш», «Лидаагропромаш»...
- химический сектор: «Могилевхимволокно», «Гроднохимволокно»...
- промышленное машиностроение: «Атлант», «ЛМЗ Универсал»...

### МНОГООБЕЩАЮЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ.

Не снижая оборотов, FranceMotors намерена продолжать развитие по всем направлениям. Предприятие продолжает работу в области дистрибуции запчастей для французского автопарка в Белоруссии, оптимизирует её, сохраняя при этом верность своим основным принципам. Параллельно с этим решается вопрос диверсификации, проводится работа над расширением спектра предложения, включая постепенно товары из линеек NTN-SNR, специально предназначенные для других иностранных марок. Не стоит также забывать и о промышленном секторе. В любой сфере деятельности, подчеркивают в FranceMotors, «товары французского производства всегда ценят за их превосходное качество». Благодаря успешной организации продаж 2009 год оказался весьма благоприятным, и это несмотря на кризис. Как результат: 70% рост торгового оборота по сравнению с 2008 годом. «Мы считали, и будем считать своим долгом, поддержание сложившегося курса на динамичное развитие», утверждает Леонид Нерезов, руководитель отдела продаж автозапчастей NTN-SNR в России, Белоруссии и Украине...».



Sergey V. GOUR

### FRANCEMOTORS В ЦИФРАХ:

- Основание: 19/01/2001 г.
- Основатель и президент: Сергей Викторович Гур
- Головной офис: г. Минск
- Филиалы: Гомель, Гродно, Барановичи, Витебск
- Торговый оборот: 4 миллиона евро (60% приходится на автозапчасти, 40% – на промышленную дистрибуцию.)
- Основные товары: промышленные подшипники, тормозные системы, фильтры, колёсные подшипники, распределительные механизмы, подвески, подшипники качения трансмиссионного вала...
- Общая площадь складов: 240 м<sup>2</sup>
- Количество наименований: 3500
- 16 сотрудников в минском офисе

Подробности:  
[www.francemotors.by](http://www.francemotors.by)



# mabéo

## INDUSTRIES

Группа Martin Belaysoud, основанная в 1829 году, является серьезным игроком в различных сферах бизнеса во Франции. На сегодняшний день группа состоит из 4 подразделений: Tereva (продажа оборудования для водоснабжению, канализации, а также санитарно-технического и термического оборудования для зданий), Crossroad aciers (торговля арматурой), Fluides Service Distribution et Technologies (торговля нефтепродуктами) и Mabéo Industries (дистрибуция СИЗ, промышленные поставки общего назначения, торговля механическими и другими видами приводов, а также техническими жидкостями высокого и низкого давления, технологической автоматикой и внешней электрикой).

Мы встретились с Морисом Лаллеманом, директором по маркетингу и закупкам Mabéo Industries.

Морис Лаллеман представляет нам своё видение промышленных поставок:

«Глобальное предложение на местном уровне. Такой слоган, объясняет г-н Лаллеман, замечательно обобщает стратегию Mabéo Industries: диверсифицировать товарную номенклатуру и дополнительные услуги, чтобы иметь возможность успешно работать в самых различных сферах. Поэтому мы работаем с клиентами из самых разных секторов промышленности: автомобильной, продовольственной, нефтехимической, бумажной, металлургической, цементной. А также с сервисными организациями (транспорт, логистика...), органами местного самоуправления и строительными компаниями... Мы работаем как с весьма крупными компаниями, так и с представителями малого и среднего бизнеса. Наши клиенты ожидают от нас сразу все: качественное обслуживание, оперативность, помощь в технических вопросах, надежные решения и товары. Мы внимательно относимся к их потребностям, предлагая продукцию только тех производителей, которые являются лидерами в своем деле. В сфере изготовления подшипников SNR является нашим партнером уже 25 лет, а NTN – примерно 10. Объединение NTN-SNR даёт новые преимущества: неоспоримая широта выбора товаров, укрепление имиджа марки, большая оперативность возможности централизованной обработки возникающих вопросов, единая логистическая платформа...»

### EXPERTS & TOOLS: НАШИ КЛИЕНТЫ СНОВА «В ПЛЮСЕ».

«Конечно, продолжает г-н Лаллеман, наши клиенты находятся в постоянном поиске конкурентоспособных и эффективных решений в плане технического обслуживания. Мы стремимся соответствовать их ожиданиям, поэтому нам важно опираться на специализированных, профессиональных партнеров, в число которых входит и NTN-SNR. Программа «Experts & Tool», безусловно, является лишь дополнением к широкой товарной номенклатуре, но, тем не менее,

это очень важный козырь. Услуги, что мы предлагаем, являются реальным «плюсом» для нас, а значит и для наших клиентов. В 2009 году мы провели множество семинаров, которые имели большой успех. Это очень точно отражает наш подход. Специалисты NTN-SNR выезжают к клиентам со своими компьютерами BEBOX и соответствующим программным обеспечением. Так они могут напрямую обучать и консультировать сотрудников отделов продаж и технических специалистов по вопросам выбора необходимых решений по монтажу-демонтажу оборудования в зависимости от области его применения. Сейчас мы работаем над планом по обучению на 2010 год. В наших сопроводительных материалах к товарам, предназначенным для наших клиентов, мы также рассказываем об инструментарию в рамках программы «Experts & Tools», в частности, о работе со съемниками и монтажными чехлами...»



### «EXPERTS & TOOLS»

#### ВКРАТЦЕ:

В целях оптимизации техобслуживания программа «Experts & Tools» предусматривает:

- широкий инструментарий, включая новые механические и гидравлические съемники, различные принадлежности, гидравлические гайки, насосы и перемычки, нагреватели подшипников, цифровые термометры, штампы холодной штамповки...
- аренда крупного инвентаря: нагреватели подшипников, большие съемники, гидравлические гайки...
- новое предложение по смазке, адаптированной к различным условиям применения, и «подготовленной» для дистрибуции
- теоретическое обучение в регионах или на базе дистрибьютора
- практическое обучение в офисе в г. Анси или непосредственно в командах по техобслуживанию благодаря программному обеспечению и компьютерам BEBOX, предназначенным для индивидуального обучения.
- оказание техпомощи при монтаже и демонтаже подшипников.
- экспертиза на объекте или в аналитической лаборатории «Experts & Tools»: анализ предупреждения и устранения вибрации...
- восстановление крупных подшипников
- аудит организации техобслуживания.

Подробнее:  
[www.mabeo-industries.com](http://www.mabeo-industries.com)  
[www.ntn-snr.com/services](http://www.ntn-snr.com/services)



### MABÉO INDUSTRIES В ЦИФРАХ:

Головной офис: г. Бург-ан-Бресс  
 6 направлений деятельности:

- СИЗ
- Промышленные поставки общего назначения
- Механические и другие виды приводов
- Герметики, трубы, водопроводная арматура, полуфабрикаты
- Гидравлические пневматические жидкости
- Электроавтоматика
- Инвестиции и оказание услуг.

45 представительств на территории Франции

Представительство в Словакии

5 логистических платформ:  
 Монбельяр, Бург-ан-Бресс, Бордо, Парижский регион, Валансьен.

800 сотрудников, из них 200 работают в отделе продаж

400 000 наименований

60 000 клиентов

Стоимость запасов – 20 миллионов евро

Торговый оборот – 200 миллионов евро (2008 г.)





Цепной мост – Будапешт



Астрономические часы – Прага

# ЦЕНТРАЛЬНАЯ ЕВРОПА ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ



**П**ольша, Чешская республика, Словакия, Венгрия... Получить более четкое понимание центрально-европейских рынков и ознакомиться с их основными особенностями нам поможет интервью с Жан-Пьером Деморжем, руководителем экспортного отдела NTN-SNR в Восточной Европе.

**О'MAG :** Каковы основные характеристики данного региона?

**Ж.П. ДЕМОРЖ:** Эти страны обладают давней промышленной историей; в некоторых она восходит к началу 20-го века. После распада СССР эта сфера деятельности вошла в фазу быстрого и устойчивого развития. Сегодня в данном регионе каждую неделю создается одно новое промышленное предприятие. Это очень многообещающие рынки, обладающие значительным потенциалом.

**О'MAG :** Какие сферы деятельности можно отнести к основному?

**ЖПД:** Они многочисленны и разнообразны. Наряду с автомобилестроением, испытывающим настоящий подъем, динамично развивается и остальная промышленность.

Прежде всего, станкостроение – в особенности в Чешской Республике, исторически являющейся центром точной механики в данном регионе. Международная ярмарка в Брно (Чешская Республика), например, собирает не

менее 150 производителей, которые представляют все виды машиностроения. Кстати, в сентябре 2010 года там будет и стенд NTN-SNR.

В Польше работают много производителей техники для разработки шахт и карьеров. Среди наиболее значимых сфер деятельности можно также выделить: сельскохозяйственную технику в Польше и Венгрии, железнодорожную в Чешской Республике, строительную в Польше и Венгрии...

**О'MAG :** Как вы вышли на эти рынки?

**ЖПД:** SNR начала с автозапчастей, наладив сотрудничество с одним-двумя дистрибьюторами в каждой стране на заре 90-х. Некоторые из них создали промышленные подразделения, и мы, конечно, помогли им развиваться в этом направлении.

NTN же впервые пришла в Польшу примерно пятнадцать лет назад в качестве партнера эксклюзивного дистрибьютора (Albeco, г. Познань).

Сегодня группа NTN-SNR работает в 4 центрально-европейских странах через сеть динамично развивающихся дистрибьюторов: 7 – в Польше, 4 – в Чешской Республике, 3 – в Словакии, 5 – в Венгрии. Такое присутствие в Центральной Европе открывает нам доступ к более удаленным рынкам, например, Казахстану.

**О'MAG :** Каково будущее данного региона?

**ЖПД:** Он определенно будет развиваться и дальше, так как промышленные предприятия уже сейчас ориентированы на экспорт по примеру одного производителя железнодорожной техники (если быть точным, пассажирских вагонов), который работает с Аргентиной Венесуэлой, Ираном...

**Почтовый адрес:**

UI Rafii 22  
04 241 Varsovie -Pologne  
Тел: +48 227 402 985  
Факс: +48 227 402 986



Макет AGV для итальянской компании NTV

## SNR POLSKA

1-го декабря 2009 года компания SNR официально открыла представительство в Варшаве. Почему Варшава? – Потому что это ключевой транспортный узел для Западной, Центральной и даже Восточной Европы. Почему представительство? – Чтобы стать ближе к своим партнёрам, общаться на их языке.

Итак, это открытый диалог с:

- Ярославом Рудзински, руководителем офиса,
- Анитой Клепач, помощником по маркетингу,
- Жири Сыманеком, ответственным за работу с чешским и словацким рынками.

- Жан-Пьером Деморжем, руководителем экспортного отдела NTN-SNR в Восточной Европе (базируется в г. Анси)

В эту команду скоро войдет новый сотрудник, который будет отвечать за направление автозапчастей.



# QUAY : ПОЛЬСКИЙ РЫНОК КРУПНЫМ ПЛАНОМ.



Збигнев Пржибыльский



Войцех Пржибыльский

Компания Quay, основанная в Познани в начале 90-х, развивалась быстро. Диверсификация товарной номенклатуры, увеличение числа торговых точек... Взглянем на историю и перспективы развития этой компании вместе с Г-ном Збигневом Пржибыльским, одним из её учредителей...



**O'MAG :** Как бы Вы охарактеризовали изначальную цель создания Quay?

**ЗБИГНЕВ ПРЖИБЫЛЬСКИЙ:** Quay основана в 1992 году. Изначально это была фирма-дистрибьютор, которая занималась исключительно подшипниками. Потом мы получили предложения продавать другие товары, расширить сферу нашей деятельности. Первым нашим партнёром стала компания Optibelt (производитель ремней). Это сотрудничество оказалось весьма плодотворным, и мы без колебаний приняли за диверсификацию нашего предложения. Теперь мы реализуем всю гамму технических товаров: подшипники, цепи, инструменты, электромоторы, приводы, редукторы и широкий спектр сопутствующих принадлежностей... Естественно, наша деятельность ориентирована на максимизацию продаж, но она включает в себя еще одну важную часть – техническое консультирование для наших клиентов.

**O'MAG :** А кто они, ваши клиенты?

**ЗП:** В Польше много промышленных предприятий, которые активно взаимодействуют и заметно развиваются в последние годы. Можно привести большое число примеров из самых разных отраслей: сельскохозяйственная техника, бумага, стекло, шахтное и энергетическое оборудование... Поэтому наши клиенты очень разнообразны. В основном это малые и средние предприятия, обращающиеся к нам за консультациями и обслуживанием. Мы также работаем с крупными промышленными группами, для которых более важны факторы «цена» и «качество»: PMPoland, MONDI, DALKIA, PROCTER & GAMBLE...

**O'MAG :** Какова география вашей деятельности?

**ЗП:** Мы работаем на всей территории Польши. Мы открыли не менее 10 филиалов в наиболее важных городах страны и располагаем 11 стратегически расположенными торговыми точками. У нас работает 80 человек, т.е. по сравнению с 2004 годом численность персонала выросла более чем на 30%»



**O'MAG :** Повлиял ли на вашу деятельность кризис?

**ЗП:** В последние годы Польша демонстрировала рост порядка 6-8% в год. В целом кризис приостановил развитие. Однако его воздействие проявляется по-разному. Так, если крупные игроки испытывают существенное снижение своего торгового оборота, то деятельность мелких и средних предприятий, похоже, выглядит более устойчивой, и даже характеризуется небольшим подъемом. И поскольку мы более ориентированы именно на такого клиента, наш торговый оборот стабилен».

**O'MAG :** Что Вы ждете от ваших партнёров/поставщиков и как воспринимаете открытие представительства NTN-SNR в Варшаве?

**ЗП:** Из года в год мы поддерживаем тесное сотрудничество с Optibelt и стали их основным дистрибьютором в Центральной Европе. Сейчас группу NTN-SNR ценят очень высоко, в особенности, за неоспоримое богатство товарной номенклатуры. Открытие офиса в Варшаве – первый шаг к укреплению сотрудничества. (См. врезку на стр. 6)

**O'MAG :** Несколько слов о планах на будущее?

**ЗП:** Наша задача на ближайшие годы – обеспечить динамичное развитие. Одна из наших целей заключается в изменении юридического статуса нашей фирмы – преобразование в акционерное общество либо слияние с партнером сопоставимого с нами (или более высокого) уровня».



Коммерческая команда Quay

## → Quay в цифрах:

**Основание:** 1992 г.  
**Головной офис:**  
22 улица Карпия – г. Познань  
**Торговый оборот за 2009 год:**  
7823960 евро  
**Количество активных упоминаний:**  
19 300

**Количество активных клиентов:** 6000  
**Основные акционеры:**  
Войцех и Збигнев Пржибыльские  
**Президент:** Войцех Пржибыльский  
**Торговые точки:**  
11 на всей территории Польши.  
**Персонал:** 80 сотрудников

в условиях эксплуатации

# Experts & Tools

ВСЕГДА К ВАШИМ  
УСЛУГАМ – ПОМОЖЕМ  
РАБОТАТЬ ЕЩЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ

**Опытные квалифицированные специалисты по подшипникам помогут вам покорить новые вершины.**

**Наше специальное предложение:**

инструментарий и товары для обслуживания ваших подшипников  
теоретическое и практическое обучение по вопросам использования и обслуживания подшипников  
техпомощь при демонтаже и монтаже подшипников  
восстановление подшипников и станочных шпинделей.  
экспертиза поврежденных подшипников и смазочных материалов  
анализ вибрации вращающихся механизмов  
аренда специнструмента  
аудит организации техобслуживания в Вашей компании

Информацию о программе «Experts & Tools» вы можете получить на сайте:  
[www.ntn-snr.com/services](http://www.ntn-snr.com/services) и по адресу [expertsandtools@ntn-snr.com](mailto:expertsandtools@ntn-snr.com)



**NTN**® **SNR**® *With you*

[www.ntn-snr.com](http://www.ntn-snr.com)