

№5*2009

www.autoexpert.com.ua

autoExpert

ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА



РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
АДРЕСНОЙ
ДОСТАВКОЙ



ZOLLEX

автомобильные ремни

клиновые

зубчатые

поликлиновые

АР Крым: ЧП "Оригинал Авто", тел.(0552) 327-500; Белая Церковь: ЧП Черкасова Н.И., тел.(057) 503-1370; Бердянск: ЧП Яценкин О.Ю., тел.(050) 9658-135; Винница: ЧП Кичаль В.Я., тел.(067) 432-4070; Днепропетровск: ТОВ "Карпайн", тел.(0562) 314-346; Донецк: МЧП "Автомодуль", тел.(0642) 556-813; Житомир: ЧП Черепашкин В.В., тел.(0447) 258-627; Закарпатье: ЧП Белла М.М., тел.(0313) 157-280; Запорожье: "Автомат Е-95", тел.(0612) 185-095; Ивано-Франковск: ЧП "Вашпорт", тел.(066) 5413-572; Киев: ТОВ "Авто Альянс", тел.(044) 563-4947; Киев: ЧП Карпенко П.И., тел.(044) 593-3539; Кировоград: ЧП Власов А.А., тел.(067) 520-8498; Кривой Рог: ООО "Плюс", тел.(056) 442-8481; Луганск: МЧП "Автомодуль", тел.(0642) 556-813; Луцк: ООО "Турт-ОИЛ", тел.(0332) 780-802; Львов: ЧП Залуцкий Р., тел.(097) 3487-888; Мариуполь: ЧП Харабуга Е.В., тел.(050) 470-3363; Мелитополь: ЧП "Транс-Авто", тел.(0619) 420-372; Николаев: ЧП Гриценко Н.И., тел.(050) 502-4767; Одесса: ЧП "Оригинал Авто", тел.(0552) 327-500; Полтава: ООО "ТПП-Полтава", тел.(0532) 611-430; Сумы: ООО "ТПП-Сумы", тел.(0532) 611-430; Харьков: ООО "ТПП-Харьков", тел.(057) 731-2210; Херсон: ЧП "Оригинал Авто", тел.(0552) 3275-00; Хмельницкий: ТОВ "Тверна", тел.(0382) 645-016; Черкассы: ЧП Тригуб Л., тел.(050) 313-5930; Чернигов: ООО "ТПП-Чернигов", тел.(0532) 611-430; Черновцы: ТОВ "Стартрек-Ойл", тел.(037) 257-0777.

Профессионалы
рекомендуют

TEVOIL

ЗАО «Росэкспорт», тел.: (044) 496-96-90
e-mail: info@rosexport.com.ua

НЕПІДРОБНА ЯКІСТЬ

ZIC

МОТОРНІ, ТРАНСМІСІЙНІ,
ІНДУСТРІАЛЬНІ ОЛИВИ ТА МАСТИЛА

Тел.: (044) 492-30-80
Тел.: (044) 599-43-08

WWW.ZIC.COM.UA

Ты знаешь истинную цену



ООО «Техно-Групп»
г. Киев, ул. Константиновская, 68, оф. 411
тел.: (044) 537-28-06 - многоканальный, t-g@online.ua, www.total.in.ua



ООО «Побутаавтоцентр»
официальный дистрибьютор в Украине

KONI

тел.: (044) 202-45-77, 237-11-33, (050) 310-45-77
e-mail: info@koni.com.ua, www.koni.com.ua

ELIT
більше чем автозапчасти

www.e-Cat.elit.ua - подбери и покупай АВТОЗАПЧАСТИ



VATOIL®

Pure | Quality Driven™



**SynGold
LL-III Plus
SAE 5W-30**
Рекомендуется для
систем моторов
VW VIV с особо
долгими интервала-
ми замены масла
30000 км или 2 года.
Допуски:
VW 504.00/507.00



**SynTech
LL-X
SAE 5W-40**
Одобрено и
рекомендуется MB
Допуски:
MB 229.3*
(*incl 229.1);
VW 502.00 / 505.00;
BMW LL'98



A.T.F. type III
Жидкость для АКПП
тип III Dexron III / Mer-
сеп, для автоматичес-
ких трансмиссий. Раз-
работана для совре-
менных КПП с более
высокими рабочими
температурами.
Допуски: DEXRON III;
MB 236.9;
Ford Mercon

Смазочные материалы **VATOIL** ежегодно используются у более чем миллиона транспортных средств, подтверждаются и постоянно тестируются основными производителями автомобилей и институтами по всему миру. Рекомендуются к использованию в автомобилях MB, BMW и Volkswagen AG. Начиная со 2 квартала 2008 года масла VATOIL в программе **TecDoc**. Цены и описания масел можно посмотреть в программе e-CAT.



**Эксклюзивный дистрибьютор
ООО «Элит-Украина»
www.elit.ua, www.e-cat.elit.ua**

Днепропетровск: ул. Набережная Заводская, 3, тел.: (0562) 36-10-26; **Донецк:** ул. Вити Коробко, 2, тел.: (062) 387-42-69; **Запорожье:** ул. Александра Матросова 6, тел.: (061) 289-98-91; **Киев:** ул. Червонопрапорная, 135, тел.: (044) 501-35-35; **Львов:** ул. Угорская, 22, тел.: (0322) 45-38-30; **Одесса:** ул. Атамана Челиги, 29, тел.: (0482) 34-02-84; **Ужгород:** ул. Украинская, 16, тел.: (0312) 61-30-02; **Харьков:** ул. Морозова, 20, тел.: (057) 714-91-25; **Черкассы:** ул. 30 лет Победы, 5/1, тел.: (0472) 65-14-00.



02660, Киев, ул. Закревского, 16
тел. многоканальный: 044 2391465
www.asianparts.com.ua

КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ ЛУЧШИХ АЗИАТСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



TEBOIL - ГАРАНТИЯ АБСОЛЮТНОГО КАЧЕСТВА

Двигатели последних поколений требуют высокоэффективных моторных масел, обладающих малыми показателями вязкости. Именно для таких двигателей финская компания Teboil разработала синтетическое масло Teboil Gold SAE 5W-40 - продукт нового поколения для легковых автомобилей и микроавтобусов последних лет выпуска. Обладая отличными вязкостно-температурными свойствами, оно гарантирует надежную смазку при высоких температурах, а благодаря хорошей прокачиваемости - легкий пуск двигателя в морозную погоду.

Если нужно качественное масло, легкий пуск и надежная защита двигателя в самых сложных эксплуатационных условиях, искомый продукт - Teboil Gold SAE 5W-40.

API SL/CF, ACEA A3/B3; VW 502.00 и 505.00, BMW LL-98, отвечает уровню Porsche и MB 229.1.

TEBOIL

Центральный офис: Bulevardi 26
FIN-00120, Helsinki, Тел. +358 204 700 390
факс + 358 204 700 439, www.teboil.ru

Дистрибьюторы в Украине:
ЗАО «Росэкспорт», тел.: +38 (044) 496-96-90 (многокан.),
info@rosexport.com.ua,
ПНП «ЛУКОЙЛ-Украина», 04071, г. Киев, ул. Верхний Вал, 68,
тел.: +38 (044) 593-93-12



доверять всегда всегда доверять

Смазочные материалы и автохимия **PROFESSIONAL HUNDERT®** успели заслужить положительную репутацию, как у потребителей, так и у своих продавцов. Этому успеху предшествует грамотная и неоднократно проверенная на практике политика украинского представительства смазочных материалов и автохимии **PROFESSIONAL HUNDERT® – Корпорации AMV**. Продукция **PROFESSIONAL HUNDERT®** производится в рамках проекта поставок в сервисные сети и автопредприятия Германии. Основным преимуществом смазочных материалов **PROFESSIONAL HUNDERT®** является тот факт, что для их производства используются высокотехнологичные, суперочищенные базовые масла, которые производятся самой рафинарией и новейшие пакеты присадок последнего поколения от ведущих мировых производителей, таких как: Infineon, Lubrizol и др.

В свою очередь ассортиментный ряд автохимии **PROFESSIONAL HUNDERT®** охватывает все области ухода за автомобилем. Линейку продуктов автохимии можно условно разделить на такие группы: присадки в масло, добавки в систему охлаждения, присадки и очистители в бензиновое и дизельное топливо, профессиональные продукты для автосервиса, продукты по уходу за транспортными средствами.

Вся продукция автохимии **PROFESSIONAL HUNDERT®** производится на высокотехнологичных химических заводах в Германии. За всем производством ведется постоянный контроль специалистами-технологами и отделом контроля качества **PROFESSIONAL HUNDERT®**.

PROFESSIONAL HUNDERT® – Deutsches Werkstattprogramm
48497 Salzbergen, PF 1104. Hergestellt in Deutschland
www.100-hundert.com; info@100-hundert.com



* немецкое качество и надежность



Автосервіс «від А до Я»

Повний спектр обладнання для оснащення сучасного СТО



ЗНИЖКА
до **30%**
на всі види продукції

ОБЛАДНАННЯ
в оренду
8 (044) 585 04 02



«РАДІАЛ-УКРАЇНА»

м. Київ, пров. Балтійський, 20, тел./факс: (044) 585 04 02

м. Львів, вул. Корольова, 10, тел./факс: (032) 275 12 67

www.radial.com.ua

Система запалювання

Технологія холодного старту в дизелях

Електроніка

Сенсорика

BERU Ultra X Titan.
Інновація в свечах
запалювання с силою титана.

Високе напруження розряду при
більш високому тисненні в камері
спарювання – і це означає більш
ефективне воспламенення.

15 типів свечей запалювання
90% автопарка
100% відповідності потребностям СТО.



Інноваційна конструкція Poly-V-електрода: п'ять V-образних ребер виборочно направляють іскру запалювання і забезпечують продовжити стабільну потужність запалювання.

НОВИЙ
НОВИЙ
**TITAN
POWER**

www.beru.com.ua

BorgWarner



A BorgWarner
Business



▶ ВПЕВНЕНІСТЬ ДОВЕДЕНА НА ПРАКТИЦІ!

Відчуйте і Ви впевненість у якості моторних олів преміум класу MOL Dynamic на практиці, придбавши продукцію у нашої дистрибуторської мережі

Представництво "МОЛ-ЛУБ КФТ." в Україні т.: (044) 464-46-58/59

www.mol-lub.com.ua

MOL Dynamic
В ритмі динаміки світу



ROWE® *Качество без границ!*

Официальный дистрибьютор в Украине ДП «**MODERN TECHNOLOGIES**», 61050, г. Харьков, ул. Руставели, 30
тел./факс: (057) 757-85-30, тел.: (057) 757-85-34, 752-44-08, 752-44-09, 050 402 50 63, www.mt.kh.ua, info@mt.kh.ua

Содержание

Бизнес

- 2 Сергей Кобылинский, генеральный менеджер «ELIT-Украина»: «Бизнес – это дорога с двусторонним движением»

Рынок

- 12 Анализ тенденций на автомобильном рынке

Автокомпоненты

- 16 Новости
16 ПТФ «Прагма»: наши опоры!
17 «ДС-AVTOCEPBIС»: про компанію, що не боїться кризи
18 Фильтр для коробки
20 Экономия в потреблении топлива: советы специалиста
21 Продукция торговой марки SM – это надежность и широкий ассортимент
22 Автономный кондиционер – правильный кондиционер
24 Мастеру на заметку
28 «Выносливые» ремни ZOLLEX
30 Фильтры салона против аллергии!

Масла, смазки, автохимия, автокосметика

- 32 Новости
32 Масла Rymco: выкованные в автоспорте
33 Формула успеха от Rowe
34 Лучшее место замены
35 Масла с отличной репутацией
36 Денис Молозин, директор «Фанфаро Украина»: «Мы не сомневаемся в успехе»
37 Teboil. Гарантированный заработок для каждого звена
38 Neste Oil. Родом из Финляндии

Технологии

- 40 Диагностика без проводов

Автосервисное оборудование

- 42 Ремонт турбокомпрессоров. Оборудование 2009 года уже работает для вас!
45 Shark знает цену времени и точности
46 Ремонт автосервисного оборудования?
47 «ДиМеД» – профессионалы в сфере дизеля!
48 Автосервисное оборудование. Прайс-листы
51 Clean Burn: отзывы клиентов

5 · 2009
autoExpert
для профессионалов автобизнеса

Главный редактор
Выпускающий редактор
Журналисты

Александр Кельм
Зоя Украинская
Юрий Стороженко
Евгений Пащенко
Виктор Кондратенко

Дизайн и верстка

Андрей Пастух

Директор по рекламе
Ответственный секретарь
отдела рекламы

Влад Лещенко

Менеджеры по рекламе

Лилия Коваль
Галина Кривицкая
Ольга Глушко
Екатерина Барсуль

Директор по сбыту

Оксана Лещенко

Менеджер отдела распространения
и подписки

Наталья Ботвинникова

Условия размещения рекламы:

тел.: (044) 493-45-70
(044) 576-2-000
www.autoexpert.com.ua

Журнал выходит ежемесячно
Распространяется по всей Украине

Цена номера – 15,00 грн.
Общий тираж – 21000 экз.

Подписной индекс: 90160

Подписка принимается во всех почтовых отделениях связи. В редакции подписка принимается с любого номера.

Тел. отдела распространения и подписки:
(044) 493-45-70
(044) 576-2-000

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных материалах. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале, допускается только при согласовании с редакцией.

Учредитель и издатель

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «АВТОЭКСПЕРТ»
Свидетельство о перерегистрации
КВ № 11753-623ГП от 15.09.2006 г.

Адрес издателя и редакции:

Украина, 02088, г. Киев, ул. К. Маркса, 7
e-mail: info@autoexpert.com.ua
www.autoexpert.com.ua, тел.: (044) 493-45-70

(с) ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «АВТОЭКСПЕРТ»



Сергей Кобылинский, генеральный менеджер «ELIT-Украина»

«Бизнес – это дорога с двусторонним движением»



Планируя интервью с генеральным менеджером компании «ELIT-Украина» Сергеем Кобылинским, мы и не подозревали, что момент будет по-своему знаковый – ровно 100 дней его работы в новой должности. Решив не пренебрегать случаем и традицией, мы начали беседу с вопроса об изменениях в работе компании и первых достигнутых результатах.

– За время стабильности топ-менеджеры и владельцы компаний уже практически привыкли к мысли о заслуженном отдыхе: время идет, бизнес работает. Сейчас же, судя по звонкам на ваш мобильный телефон, которые пришлось услышать перед интервью, руководитель компании в борьбе с кризисом оказывается буквально на передовой... Как Вы оцениваете обстановку на рынке?

– Наверное, главное отличие сегодняшней ситуации от последних нескольких лет стабильности и роста в

том, что многие компании основные усилия направляли на борьбу с конкурентами, а сейчас, в основном, идет борьба с самим собой. Главная задача, которая встала перед любым бизнесом – быть максимально эффективным. Соответственно, изменились приоритеты, в том числе и в оценочных показателях работы компаний. Если раньше основными критериями оценки успешности были доля рынка, объем реализации или EBITDA, то сегодня все чаще интересует чистая прибыль и способность ее генерировать, а также способность платить по счетам. Мы в этом не были исключением, но все меняется очень быстро, и мы тоже меняемся вместе с рынком. Поэтому у нас действительно почти как на передовой.

– Рынок до сих пор в падении или есть тенденции роста. Как это отразилось на вашей компании?

– Пока что мы идем с отставанием по отношению к прошлому году, но такая ситуация практически у всех компаний в нашем бизнесе, и не только в Украине. В целом, это не удивительно, ведь мировой рынок зачастую «упал» по сравнению с прошлым годом примерно на 30-40%. Однако есть и позитивная тенденция постепенного роста продаж с начала года, по крайней мере, у нашей компании. Мы это связываем и с тем, что количество «игроков» за последние полгода тоже уменьшилось. Резкое снижение спроса, частичное снижение доли контрабандного ввоза привели к разорению или изменению профиля работы многих компаний в нашем бизнесе. Речь не идет о предпринимателях, которые работают в гаражах или на авторынках – они выживут при любых потрясениях. А вот малому и среднему бизнесу очень сложно: прежде всего, не хватает прибыли (наш бизнес, к сожалению, не назовешь высокорентабельным), а раздутые операционные затраты зачастую «зашкаливают». Не хватает оборотных средств, а финансовые ресурсы недоступны. А без них бизнес не может существовать. Ни для кого не секрет, что весь рост последних лет был основан на дешевых кредитных ресурсах, которых не стало в один момент. В любом случае, более крупный бизнес изначально обладает большим доступом к этим ресурсам, чем мелкий. Такие компании уже имеют определенную рыночную стоимость, и даже в таких сложных условиях, как нынешние, могут привлечь деньги для продолжения бизнеса. Потому что они более устойчивы к кризисным явлениям, хотя им тоже сейчас совсем «не сладко». Как ни парадоксально, иногда обязательства со многими нулями не дают некоторым компаниям умереть. Кредиторы просто не заинтересованы в их «смерти». Извечная аксиома бизнеса: если ты должен 100 рублей – это твоя проблема, а если миллион – это проблема твоего кредитора.

В отношении нашей компании могу с уверенностью сказать: к счастью, мы в более устойчивом положении, чем многие компании в нашем бизнесе. Ситуация непостоянная, но кризис – явление циклическое, в 98-м году подобное явление компания «ELIT-Украина» уже пережила вместе со всеми, и я уверен, что и этот кризис мы успешно переживем. Более того – выйдем из него более сильными и обновленными.

Я пришел в «ELIT-Украина» 12 февраля, и хотя сейчас не популярно говорить о кризисе, могу сказать, что февраль и март были очень сложными. Не только для нас, для всей Украины. Сыграли свою роль и падение продаж, и растерянность людей в компании, наших покупателей, общее непонимание того, что будет дальше. В общем, в эти месяцы чувствовалось сильное напряжение и влияние психологических моментов, которые тут же отражаются на развитии бизнеса. До недавнего времени мы жили в стабильно растущем рынке, все двигалось по четко спланированным графикам, в рамках запланированных бюджетов. Полное спокойствие, никаких потрясений! А здесь кризис... Могу сказать, что в обстановке нестабильности немедленно обострились все наши «внутренние болезни». Не скажу, что ELIT был на грани, но кризис серьезно повлиял и на нашу финансовую устойчивость. Ведь, несмотря на то, что мы являемся частью большой европейской группы RHIAG, «ELIT-Украина» – достаточно самостоятельный субъект хозяйственной деятельности. Поэтому, скажу откровенно, что в феврале компания была в достаточно сложном положении, как в плане финансов, так и в плане управляемости.

Когда резко пришел кризис, и клиенты перестали платить по счетам, настало время принимать нестандартные решения. Одни с этой задачей справились, другие – нет. Именно в этой точке можно говорить о наличии или отсутствии менеджмента в компании. У группы ELIT есть и менеджмент, и стратегия, независимо от страны. В каждом структурном подразделении группы ELIT в Чехии, Словакии, Польше, Венгрии, Румынии, Украине – есть четкое понимание, куда мы идем, какие инструменты используем и к какой цели хотим прийти в итоге.

Для нас существует один вектор: кризис – это новые возможности. Возможность увеличить долю на рынке; сформировать новую команду, в том числе и за счет привлечения высококлассных специалистов; приобрести новых клиентов, потерявших своих традиционных поставщиков; расширить филиальную сеть (если не в этом году, то в следующем точно) и т.д. Мы видим новые возможности, и мы их используем.

– Не говоря уже о таком психологическом факторе, как смена генерального менеджера компании...

– Приход новых людей в компанию – это всегда определенное потрясение, тем более генерального менеджера, да еще в период нестабильности. Я надеюсь, что для сотрудников «ELIT-Украина» это потрясение не было со знаком минус, хотя в последнее время мне пришлось принимать не совсем популярные решения. Я благодарен многим из них за понимание, терпение и поддержку, которую они мне оказывают. Поверьте, что многим из них пришлось кардинально поменять не только свое представление о том, как должен работать

бизнес, но, возможно, и изменить отношение к жизни. Хотелось бы верить, что это только на пользу.

– А что удалось сделать за 100 дней?

– Скажу честно, достаточно много. За эти 100 дней нам удалось серьезно изменить стиль работы внутри компании, оптимизировать ее структуру, определить четкие цели и задачи на этот сложный период и самое важное – добиться результата. Хотя, с точки зрения внешнего наблюдателя, эти изменения еще не столь очевидны. Я не буду говорить обо всех конкретных мерах (их было достаточно много), но хочу сказать об одном из результатов: на фоне общего кризиса неплатежей поставщикам в нашем бизнесе компания «ELIT-Украина» не имеет на сегодня ни одного просроченного долга.

– Пусть мы не говорим о конкретных мерах, но у такого важного достижения, как практически полный расчет по долгам, должен быть очевидный рецепт!

– Да, конечно, рецепт есть. И он крайне прост. Мы построили со своими клиентами и поставщиками очень честные и открытые отношения в вопросе сроков оплаты за товар и реструктуризации задолженностей, которые образовались на начало этого года. Согласовали графики погашения, с пониманием подойдя к проблемам наших клиентов, но в то же время, очень жестко контролируя их выполнение.

Сейчас мы очень гибко подходим к организации работы с клиентом в отношении сервиса, других условий работы, но абсолютно бескомпромиссны, когда идет разговор об оплате. Я убежден, что бизнес – это дорога с двусторонним движением, поэтому от наших заказчиков мы ожидаем ответного движения нам навстречу. Судя по нашим результатам работы за последние месяцы, очень многие из них разделяют мои убеждения в этом вопросе.

– Возвращаясь к принятым мерам, изменения в работе компании наверняка не могли произойти без определенных кадровых реформ. Насколько изменился состав менеджмента «ELIT-Украина» и были ли проведены сокращения?

– Формирование команды – это второй важнейший шаг после налаживания отношений с клиентами. За последние время в компании сформирована практически новая управленческая команда. В ELIT пришли новые люди, в числе которых – более сильные менед-





жеры, что дало нам определенный импульс в развитии. У людей появилось желание работать, они начали улыбаться, и я этим очень доволен. Ведь, когда люди улыбаются, это говорит о здоровой атмосфере, хотя нам, также как и остальным, сейчас трудно дается достижение поставленных задач.

Могу сказать, что все эти три месяца мы выполняем все запланированное на 100%.

Сокращение персонала, захлестнувшее Украину в конце прошлого и в начале этого года, нашу компанию коснулось в меньшей мере. Конечно, пришлось сократить некоторое количество людей в связи с фактическим уменьшением объема операций, но мы не пытались решить проблему снижения затрат методом кадровых чисток. Уверен, что нам удастся вернуть многих, когда ситуация стабилизируется.

– Время непростое, и, тем не менее, в последних числах мая «ELIT-Украина» отмечает 15-летие работы на украинском рынке. С каким багажом компания подошла к своему юбилею?

– Прежде всего, отмечу, что «ELIT-Украина» является членом большой международной группы компаний RHIAAG, которая работает в восьми странах Европы, объединяет 12 компаний с оборотом более 400 млн. евро и коллективом из более 1,5 тысяч сотрудников. Это серьезный игрок на европейском рынке, который сейчас ведет достаточно агрессивную политику, в том числе и в Украине. В немалой степени успешную работу компании обеспечивают надежные партнерские отношения с компаниями-поставщиками, практически все из которых работают с нами с момента открытия в Украине.

Одно из самых, наверное, очевидных достижений ком-

пании на сегодняшний день – построенная в Украине сеть из десяти собственных филиалов. Все они успешно работают в важнейших для нас регионах страны. Менее очевидно, но не менее важно – у нас около трех тысяч постоянных клиентов, которые доверяют нам, как поставщикам, приняли и одобрили наш уровень сервиса, наши продукты, качество товаров, которые предлагает сегодня «ELIT-Украина». Естественно, мы не останавливаемся на достигнутом, поэтому уже в ближайшее время это увидят наши партнеры и почувствуют наши конкуренты.

Еще один важный момент – концентрация на работе с автомобильными сервисами. Точнее, по своей сути, компания всегда была настроена на особую работу с этими заказчиками, но в нынешних условиях мы готовы предложить им наши инновационные продукты. Мы одна из немногих компаний в Украине, которая предлагает для СТО комплексное решение программ для онлайн подбора и заказа запасных частей e-Cat и базы данных для ремонта автомобилей e-Tech на основе VIVID. Они позволяют даже специалисту без особого опыта корректно подобрать запчасть и тут же ее заказать. Наше решение, интерфейс нашей программы крайне просты: зайти и купи. Это может сделать любой клиент с авторизованным доступом в программу, нажимающую и немедленно отправив заказ в отдел доставки. Это действительно инновационный продукт, основанный на всемирно известном каталоге TecDoc.

Вторая программа – e-Tech – содержит буквально рекомендации по ремонту автомобиля с самым подробным пошаговым описанием и всеми техническими параметрами, включая расчеты нормо-часов для выполняемых работ.

С точки зрения инноваций, мы на шаг впереди многих украинских коллег. Также хочется отметить, что этот продукт работает во всех странах, в которых представлена группа ELIT. Вот то, с чем сегодня мы идем к нашим клиентам и что им предлагаем – современные технологии, без которых ремонт автомобилей уже не возможен.

– Столь солидный срок работы компании на рынке – это ли не признак стабильности, которой сейчас так всем не хватает?

– Могу с уверенностью сказать, что «ELIT-Украина» – это действительно символ стабильности, но в то же время именно сейчас мы не ставим знак равно между стабильностью и бездействием. В сегодняшнем ELIT'e стабильность – это крепкий фундамент. В остальном – мы абсолютно поменяли подход к работе. Мы слышим наших заказчиков, мы мобильны в вопросах внедрения новых методов и подходов, мы стараемся быть лучше, чем кто-либо. Более того – я действительно верю в ту команду людей, которая сегодня работает в «ELIT-Украина».

Беседовала Зоя Украинская



Bosch огласил итоги работы в Украине

19 мая 2009 года в конференц-холле гостиницы Radisson SAS прошла итоговая пресс-конференция компании Bosch, на которой были оглашены итоги работы департамента автомобильных запчастей и диагностического оборудования в Украине, а также сети Bosch Service в 2008 году.



За прошедший год сеть Bosch Car Service расширила географию и укрепила свое присутствие во всех регионах страны. В конце 2008 года сеть насчитывала уже 74 станций, из которых 52 – работающие, а остальные являются кандидатами. Всего было подписано 15 сервисных договоров и расторгнуто 5.

Bosch Service – одна из первых сетей, которая начала проводить на базе своих автосервисов государственное ТО. На сегодняшний день уже около 30 станций сети Bosch Car Service по всей Украине готовы предоставлять эту услугу своим клиентам.

Ожидается увеличение количества сертифицированных поставщиков в сеть Bosch Car Service за счет тех компаний, которые в результате аудита будут соответствовать критериям, предъявляемым к сертифицированным поставщикам.

Также компания Bosch сообщила о внедрении адаптированной для украинского рынка сервисной концепции для универсальных автосервисов «Партнер Bosch по диагностике и ремонту систем впрыска». Данная концепция партнерства направлена на развитие СТО и предлагает для сотрудников сервиса обучение, минимальный пакет оборудования и рекомендуемый комплект автозапчастей. Являясь стабильной и независимой компанией, Robert Bosch Ltd в 2009 году продолжает программу кредитования Bosch Car Service, которая разработана специально для компании в рамках кредитной программы «Европейского Банка Реконструкции и Развития».

В рамках социальных проектов компании летом начнется реализация второго этапа проекта «Поколение Bosch». Студентам профессиональных технических училищ будет предложено пройти практику на базе Bosch Car Service. Во время прохождения практики каждому из участников будет предоставлена возможность на собственном опыте понять и освоить основы работы на диагностическом оборудовании Bosch. После успешного прохождения практики у каждого из студентов есть потенциальная возможность стать сотрудником универсальной фирменной станции техобслуживания Bosch Service. Заключительный этап проекта «Поколение Bosch» предусматривает внедрение современной учебной литературы, созданной на основе технической базы разработок и инноваций компании Bosch.

Suplex стал доступен в TecDoc

Начиная со второго квартала 2009 года, производитель пружин подвески Suplex стал доступен в поисковой системе TecDoc. В данный момент представлен полный ассортимент пружин. По каждой из представленных позиций указаны полные характеристики, а именно: место установки, верхний средний и нижний диаметр прута, длина, внешний диаметр, тип, вес и т.д. Присутствие Suplex в TecDoc будет расширено в ближайшее время – будут добавлены ремонтные комплекты рессор и сами рессоры. Подробности на сайте www.vladislav.ua



Левые запчасти гнали фурами

Измайловский районный суд Москвы вынес приговор сразу девяти предпринимателям, которые признаны виновными в контрабанде автозапчастей из Германии и легализации преступных доходов.

Осужденные лишены свободы на сроки от семи до пятнадцати лет. Максимальный срок – 15 лет лишения свободы с отбыванием в колонии строгого режима получил организатор группировки. В общей сложности контрабандисты проведут за колючей проволокой более 80 лет.

На суде были доказаны все эпизоды обвинения. Всего таких поставок было больше трехсот. Преступники ввозили автозапчасти в Россию большегрузным автотранспортом через территорию Финляндии. После пересечения границы машины направлялись не на склад временного таможенного хранения, а на специально арендованные базы, где контрабандисты вскрывали фуры. Причем делали это аккуратно, без нарушения таможенной пломбы.

Российская газета

СТЕНД ВІБРОАКУСТИЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ «ДЕЛЬФІН-1М»

Призначений для локалізації джерела сторонніх звуків в технічних пристроях, робота яких супроводжується вібраціями. Можна встановити суть та причини виникнення порушень у бензиновому / дизельному двигуні, а також ходовій частині автомобіля.

Гарантія 3 роки.

Патент № 22638 от 25.04.2007г. бюл №5, 2007 г.



СТЕНД ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ ТА ОЧИЩЕННЯ ЕЛЕКТРОКЛАПАННИХ ІНЖЕКТОРІВ «ЦИКЛОН-4», «ЦИКЛОН-4+2», «ЦИКЛОН-4+4»

Застосована авторська, перевірена на практиці технологія: створюються умови для кавітації промивної рідини, мікроскопічні гідроудари руйнують, а промивна рідина вилучає смолисті відкладення у робочому каналі інжектора.

Гарантія 3 роки.

Патент: № 5514 (22) 19.07.2001, (45) 17.12.2001, Бюл. № 11 ТУ У31.6-31531153.001-2001.



тел.: (0642) 719-581
716-380
(050) 505-75-10

**ЗАТ «Циклон»
м. Луганськ**

e-mail: info@cyclon.com.ua, www.cyclon.com.ua

НАШЕ ОБЛАДНАННЯ КУПУЮТЬ ВСІ

Анализ тенденций на автомобильном рынке

На рынке продаж новых автомобилей в последние полгода произошли значительные изменения, и это уже ни для кого не новость. Однако для прогнозирования развития вторичного рынка в 2-3-летней перспективе стоит уже сейчас знать, какие марки вырвались в лидеры по продажам, а каких в украинском парке убавилось.

Основные выводы и прогнозы развития ситуации

В марте-апреле объемы продаж на автомобильных рынках России, Украины и Беларуси в целом продолжили свое снижение. Продолжающийся процесс распродажи складов автомобилей 2008 года и ценовой демпинг затрудняют переход участников рынка к нормальной сбытовой и маркетинговой политике. Потребуется несколько месяцев для перехода рынка в новое качественное состояние и его стабилизации на некоем новом, более низком равновесном уровне. Само прогнозирование объемов рынка затруднено тем, что политика его крупнейших игроков по распродаже складов, особенно в Беларуси и Украине, может повлиять на объемы рынка достаточно сильно.

Вместе с тем можно отметить некоторую стабилизацию экономической ситуации в трех странах. Это позволяет надеяться, что фаза самых бурных колебаний на автомобильном рынке уже позади. Ниже мы покажем все это с помощью графического материала.

На рис. 1 отражена динамика автомобильного рынка по месяцам 2008 г. по отношению к тем

же периодам 2007 г. (и в январе-марте 2009 г. по сравнению с этими месяцами 2008 г.).

Рынок Украины оставался на очень низком уровне, на рынках РФ и РБ продолжалось падение,

реагируя с некоторым опозданием на экономический кризис и снижение платежеспособного спроса.

Кратко охарактеризуем общую экономическую ситуацию.

Диаграмма динамики промышленного производства (рис. 2) показывает, что наблюдается некоторая его стабилизация на уровне ниже прошлогоднего, при этом падение замедлилось или прекратилось. Этот уровень производства, ниже которого показатели пока не опускаются, составляет в Украине 70% от прошлогоднего, в России 85%, в Беларуси 95%.

Эта стабилизация вполне

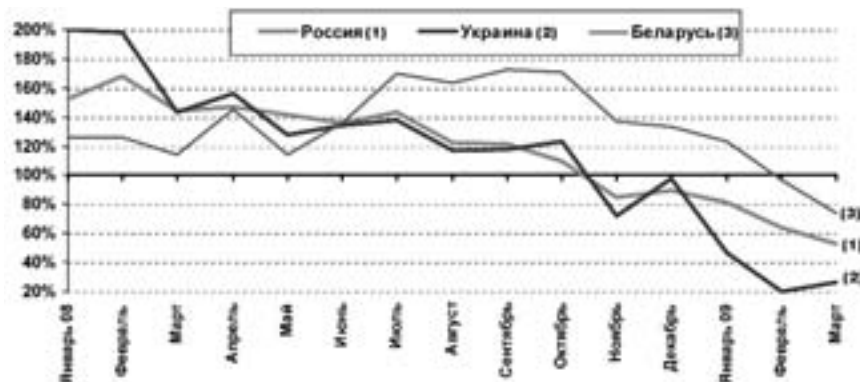


Рис. 1. Объемы регистрации новых автомобилей в РФ, Украине и РБ в 2008 г. и январе-февреле 2009 г., в % к соответствующему периоду предыдущего года.

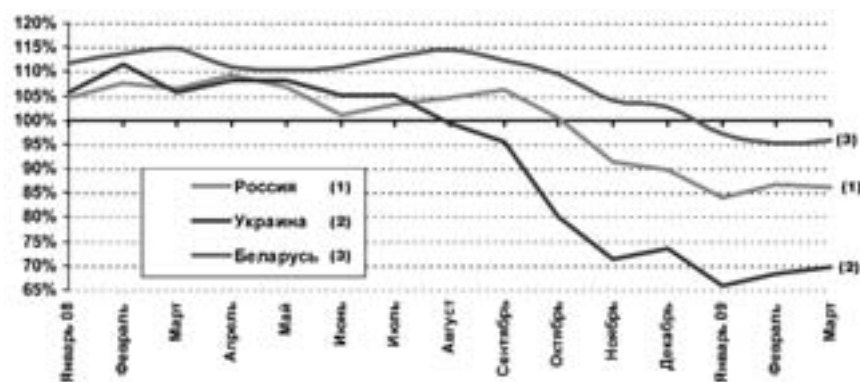


Рис. 2. Динамика промышленного производства в РФ, Украине и РБ в 2008-2009 гг., в % к соответствующему периоду предыдущего года.

объяснима, поскольку далеко не все отрасли экономики завязаны на внешний спрос и внешнюю конъюнктуру, а сам этот внешний спрос тоже упал далеко не до нуля.

В апреле на валютных рынках всех трех стран продолжилась тенденция марта – постепенное укрепление национальных валют (рис. 3).

В России курс российского рубля по отношению к корзине валют доллар-евро укрепился и составляет порядка 38 рублей по сравнению с 41 рублем в феврале. В ближайшие месяцы можно с уверенностью утверждать, что курс не выйдет за установленные Банком России ориентиры.

В Беларуси поддерживается относительная стабильность курса по отношению к корзине из трех валют – доллар, евро и российский рубль. Более того, с учетом укрепления российского рубля и евро к доллару курс доллара к белорусскому рублю несколько снизился.

В ближайшее время Нацбанк Беларуси намерен удерживать курс белорусского рубля к вышеуказанной корзине валют в пределах $\pm 1\%$, то есть девальвация будет незначительной.

В Украине на фоне позитивных новостей, связанных с избеганием коллапса банковской и газотранспортной систем, а также на фоне положительного решения МВФ по выделению кредитов курс также стабилизировался. Валютные интервенции Нацбанка Украины, хотя и осуществлялись в недостаточном объеме, но позволили приблизить рыночный курс гривны к официальному.

Наконец, инфляция во всех трех странах после январского скачка снизилась и вернулась к тому среднемесячному уровню, который был привычен для последних лет (см. рис. 4).

Доходы населения в долларовом выражении в ближайшие месяцы приостановят свое резкое падение (см. рис. 5). Более того, возможно небольшое их увеличение.

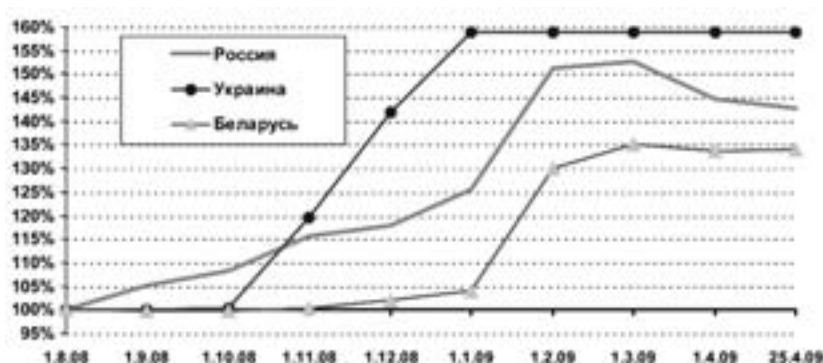


Рис. 3. Темп роста курса доллара к национальной валюте РФ, Украине и РБ в % к 1.08.2008.

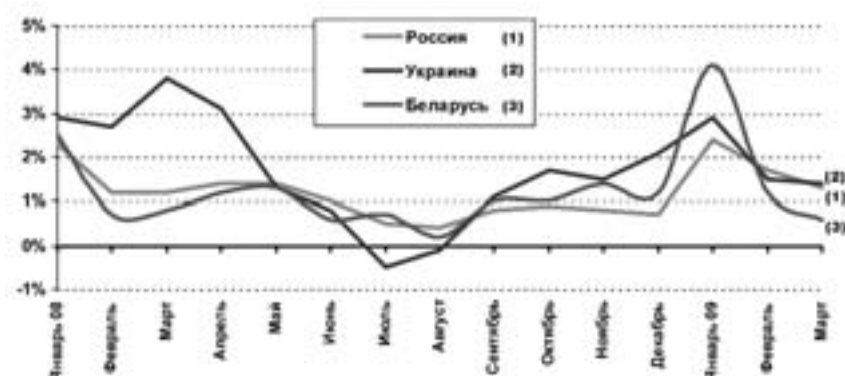


Рис. 4. Инфляция потребительских цен в РФ, Украине и РБ в 2008-2009 гг. помесячно.

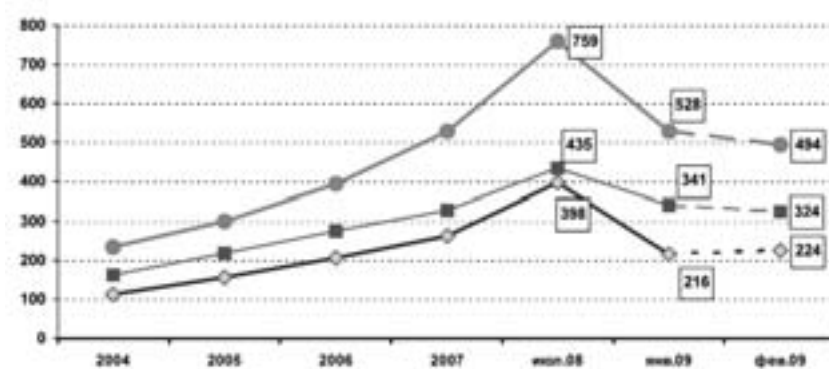


Рис. 5. Средняя зарплата населения в долларовом выражении.

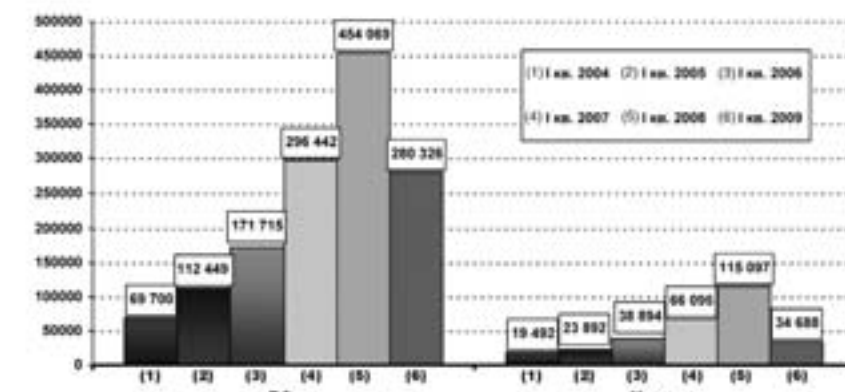


Рис. 6. Объемы продаж новых иномарок в I квартале 2004-2009 гг. в РФ и Украине.

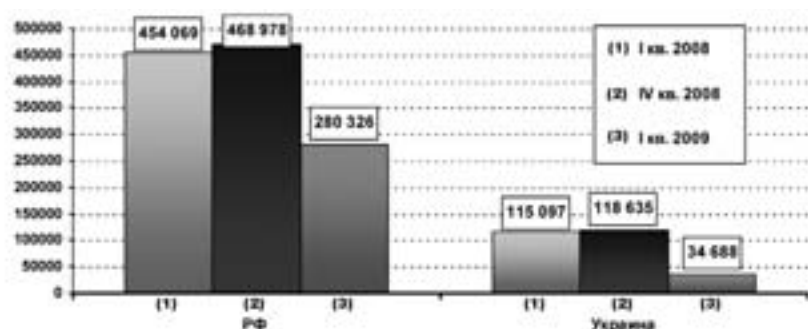


Рис. 7. Объемы продаж новых иномарок в РФ и Украине в I кв. 2009 г. и в IV кв. 2008 г.

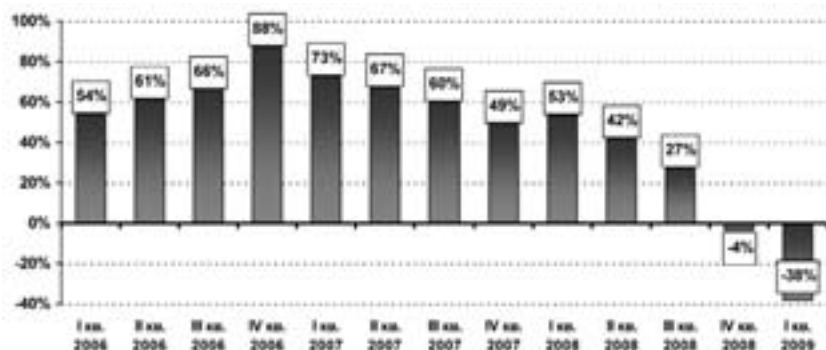


Рис. 8 Темпы прироста объемов продаж новых иномарок в РФ по отношению к соответствующему периоду предыдущего года.

Таблица 1. ТОП-25 новых иномарок в России в разрезе отдельных брендов по итогам I кв. 2009 года (жирным шрифтом обозначены марки, которые улучшили свое положение в рейтинге).

Место - I кв. 2009	Место - I кв. 2008	Производитель	I кв. 2009	I кв. 2008	Прирост
1	3	Ford	29 956	41 499	-27,8%
2	1	Chevrolet(DAT+NAV)	24 682	46 161	-46,5%
3	4	Nissan	22 927	37 253	-38,5%
4	2	Hyundai	21 391	44 054	-51,4%
5	5	Toyota	19 356	35 824	-46,0%
6	6	Renault	15 011	24 303	-38,2%
7	10	Kia	13 710	21 101	-35,0%
8	11	Mazda	13 176	17 094	-22,9%
9	7	Opel	11 945	23 479	-49,1%
10	8	Daewoo	11 692	23 341	-49,9%
11	15	Volkswagen	11 387	9 261	23,0%
12	17	Peugeot	9 981	8 403	18,8%
13	16	Skoda	9 826	9 082	8,2%
14	12	Honda	9 218	15 445	-40,3%
15	9	Mitsubishi	7 218	21 296	-66,1%
16	13	GM-АвтоВАЗ	5 586	12 337	-54,7%
17	14	Suzuki	4 407	9 890	-55,4%
18	23	BMW	4 011	4 009	0,0%
19	18	Fiat	3 915	5 248	-25,4%
20	24	Audi	3 302	3 880	-14,9%
21	25	Citroen	3 194	2 000	59,7%
22	19	Land Rover	3 031	4 612	-34,3%
23	20	Subaru	2 990	4 296	-30,4%
24	22	Mercedes	2 795	4 118	-32,1%
25	21	Volvo	2 741	4 238	-35,3%

Анализ итогов развития автомобильного рынка за I квартал 2009 года

Общие итоги I квартала 2009 по трем странам

На рис. 6 показаны общие итоги продаж новых иномарок (включая местную сборку) в России и Украине за I квартал 2009 год относительно 2004-2008 гг. (общая динамика).

По итогам I квартала 2009 года сокращение рынка новых иномарок по сравнению с тем же периодом 2008 года составило в России – 38,2%, а в Украине – 69,9%. Объем продаж оказался на уровне двухлетней давности в России и трехлетней – в Украине.

На рис. 7 показаны общие итоги продаж новых иномарок (включая местную сборку) в России и Украине в I квартале 2009 г. относительно I и IV кварталов 2008г.

Поквартальные темпы прироста в России в 2006-2009 гг. представлены на рис. 8.

На рис. 9 представлена помещенная динамика продаж, показывающая, что рынок откатился до уровня I кв. 2007 года.

Еще более ухудшилась ситуация на рынке Украины, где объем рынка сократился до уровня начала 2006 года (рис. 10, 11).

В Беларуси в I квартале 2009 года прирост рынка по отношению к аналогичному периоду 2008 года также оказался отрицательным и составил «-3,5%». Напомним, что по итогам двух месяцев 2009 года рынок сохранял еще положительную динамику (+9,9%), однако падение продаж на 26,3% в марте привело к отрицательному приросту по итогам всего квартала (рис. 12).

По отношению к рекордному IV кварталу 2008 г. (см. рис. 13) продажи новых иномарок в Беларуси в I квартале 2009 года упали на 50%, то есть рынок сократился вдвое.

Что касается поквартальных темпов прироста, то в I квартале 2009 г., как было сказано выше,

они впервые за всю историю наблюдения оказались отрицательными (рис. 14).

Автомобильный рынок России в I квартале 2009 года

За первый квартал 2009 года в России было реализовано 280 326 новых иномарок, причем 3/4 их них составляют импортированные в готовом виде, а 1/4 – локальная сборка. Значительная часть из этих иномарок была ввезена в Россию (либо произведена) еще в 2008 году. Совокупная доля продаж иномарок на российском рынке в общем объеме автомобилей выросла до 83%. Доля отечественных брендов, несмотря на предпринятые протекционистские меры, продолжила снижение и упала до минимального уровня – 16,9% (рис. 15).

Вместе с тем непосредственно в I квартале 2008 объем импорта упал по сравнению с I кварталом 2008 года в 3 раза, а производство автомобилей иностранных брендов – чуть менее чем в 2 раза. В то же время объем производства иномарок впервые превысил производство отечественных автомобилей.

Следует отметить, что доля иномарок российской сборки в I квартале 2009 г. все же немного снизилась:

- существенного прироста сборочных мощностей заводов пока не произошло;

- в связи с достаточно быстрым падением продаж на большинстве мировых рынков в конце 2008 года автопроизводители начали перенаправлять прошлогодние запасы по дилерским сетям разных стран, в том числе в Россию, а производства в этих странах временно приостанавливать (остановка конвейеров Ford, Toyota и пр.).

Так в январе-марте 2009 года в Россию из 148,5 тысяч ввезенных новых иномарок, 97,8 тыс. шт., или 65,9% приходится на машины 2008 года выпуска. Особенно высока доля ввоза прошлогодних машин у японских брендов Nissan

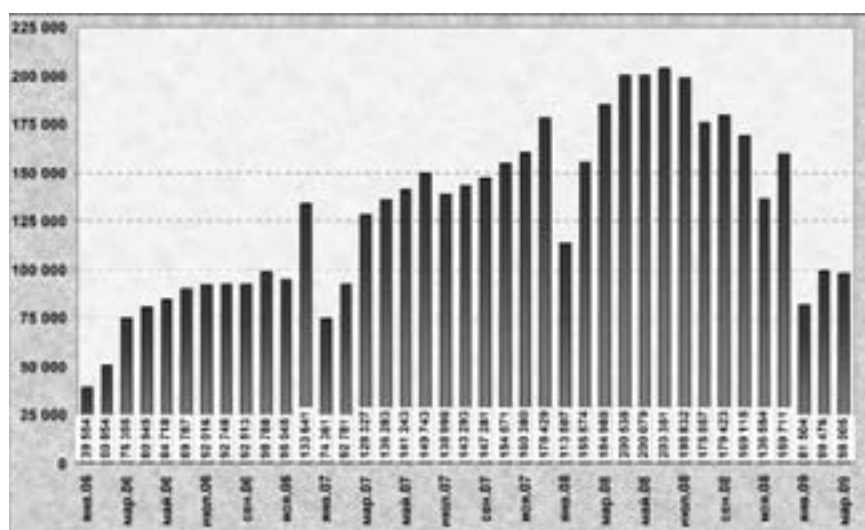


Рис. 9. Ежемесячные продажи новых автомобилей в России в 2006-2009 гг.

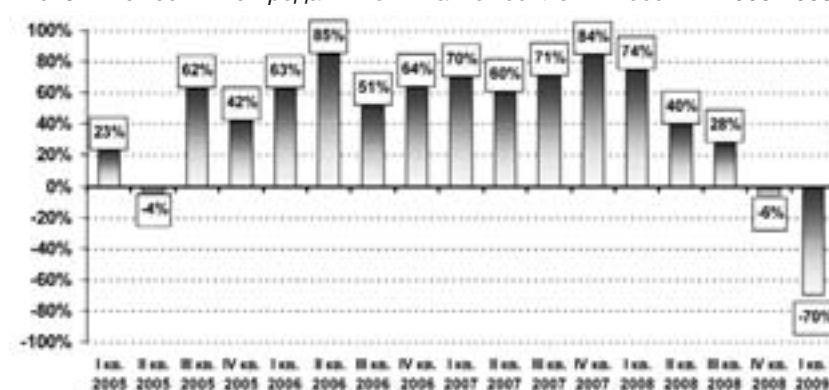


Рис. 10. Темпы прироста объемов продаж новых иномарок в Украине по отношению к соответствующему периоду предыдущего года.



Рис. 11. Ежемесячные продажи новых автомобилей в Украине в 2006-2009 гг.

(87,6%), Toyota (89,1%), Mazda (95,9%), Suzuki (96,2%), Mitsubishi (95,4%) и Subaru (96,1%), а также немецких Volkswagen (90,3%) и Opel (98,8%).

При этом автопроизводители проводят маркетинговые мероп-

приятия по стимулированию спроса, делая скидки и организовывая специальные акции, что существенно влияет на расстановку сил на рынке.

Приведем итоги продаж ТОП-25 новых иномарок в России в

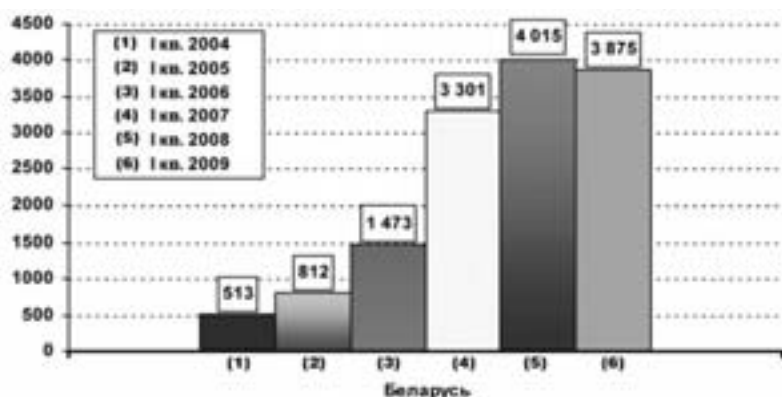


Рис. 12. Объемы продаж новых иномарок в I квартале 2004 - 2009 гг. в РБ.

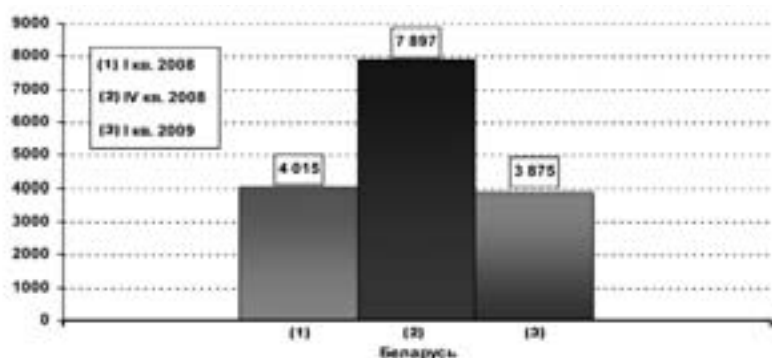


Рис. 13. Объемы продаж новых иномарок в РБ в I кв. 2009 г. и в I и IV кв. 2008 г.

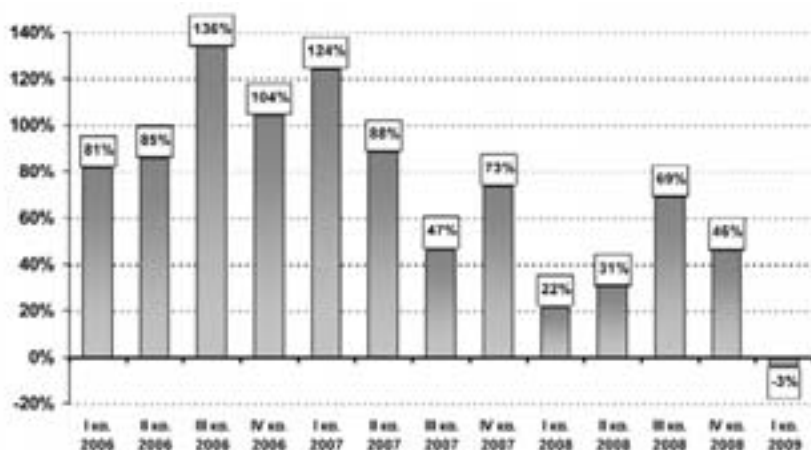


Рис. 14. Темпы прироста объемов продаж новых иномарок в РБ по отношению к соответствующему периоду предыдущего года.

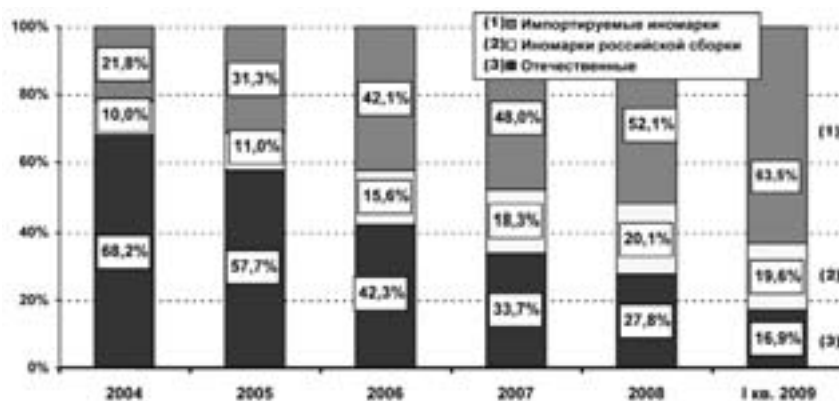


Рис. 15. Структура авторынka России в 2004-2009 гг.

разреze отдельных брендов по итогам I кв. 2009 года (см. таблицу 1).

Подавляющее большинство марок продолжают демонстрировать в 2009 году падение продаж. Положительную динамику по итогам января-февраля 2009 года продемонстрировали лишь 5 марок из 25.

Таким образом, захвативший лидерство в конце 2008 года Ford сохранил по итогам I квартала 2009 года 1-ю строку в рейтинге, допустив наименьшее падение продаж по сравнению с остальными марками ТОП-5. Марки Chevrolet-DAT и Hyundai, продажи которых снизились сильнее рынка, заняли соответственно 2 и 4 места в рейтинге, а между ними на 3 месте расположился Nissan. Пятую строку сохранила за собой Toyota.

Из оставшейся ТОП-10 следует отметить марки, которые существенно улучшили свое положение в рейтинге благодаря сниженным ценам – Kia и Mazda. Renault прочно удерживает 6 место, а вот Opel и Daewoo, допустив двукратное падение продаж, откатились на 9 и 10 места соответственно.

Вплотную к ТОП-10 приблизилась марка Volkswagen, благодаря фактору местной сборки увеличившая продажи на 23%. В целом же во втором эшелоне в первую очередь обращают внимания марки, которые также смогли нарастить продажи – Peugeot (+19%), Skoda (+8%). Наибольшее падение продаж допустили: выходящая из ТОП-10, ранее существенно «переоцененная», Mitsubishi (-66%), а также Suzuki (-55,4%).

Продажи в премиум-сегменте по итогам I квартал 2009 года снизились относительно уровня годичной давности на 20,4% (благодаря тотальному снижению цен и акциям, а также характеру спроса в этом сегменте, который оказался менее зависимым от экономического кризиса) и составили 20 936 машин. Стоит отметить, что падение продаж в сегменте продолжает нарастать по

мере сокращения складов у дилеров (по итогам января-февраля оно составляло всего 7%). При этом положительный прирост показали Infiniti (+70%), Hummer (+62%), Cadillac (+53%) и Jaguar (+28%). Наибольшее падение продаж имело место у Lexus (-46%), Volvo (-35%), Land Rover (-34%) и Mercedes-Benz (32%).

Для большей наглядности на диаграмме на рис. 16 представлено, какие марки ТОП-25 показали наибольший прирост и падение продаж в России по итогам I квартала 2009 года.

Теперь проведем сопоставление ТОП-25 марок I квартала 2009 г. с IV кварталом 2008 г., чтобы не пропустить появление новых тенденций. В таблице 2 жирным шрифтом обозначены марки, которые улучшили свое положение в рейтинге.

Важнейшие тенденции распределения рынка между марками:

1. Рынок в целом (-40%) и продажи большинства марок в I квартале существенно снизились относительно IV квартала 2008 года.

2. Что касается отдельных марок, то относительно неплохие результаты показали Mazda (+0,2%), Kia (-9%), Nissan (-17%), а также BMW (-8%), Audi (-14%) и Citroen (-14%).

3. Наибольшее падение объемов реализации (более чем в 3 раза) показали Mitsubishi и Honda.

Перечень наиболее продаваемых в РФ моделей иномарок в I кв. 2009 года приведен в таблице 3.

В ТОП-10 произошли довольно существенные изменения, вместе с тем здесь по-прежнему представлены в основном модели гольф-класса. Ford Focus вернул себе лидерство (модель практически сохранила продажи на прошлогоднем уровне). А вот прежний лидер Chevrolet Lacetti, допустив почти двукратное снижение, опустилась на 3-е место, пропустив вперед Renault Logan. Вместе с тем, начал восстанавливать утраченные в 2008 году позиции украинский Chevrolet La-

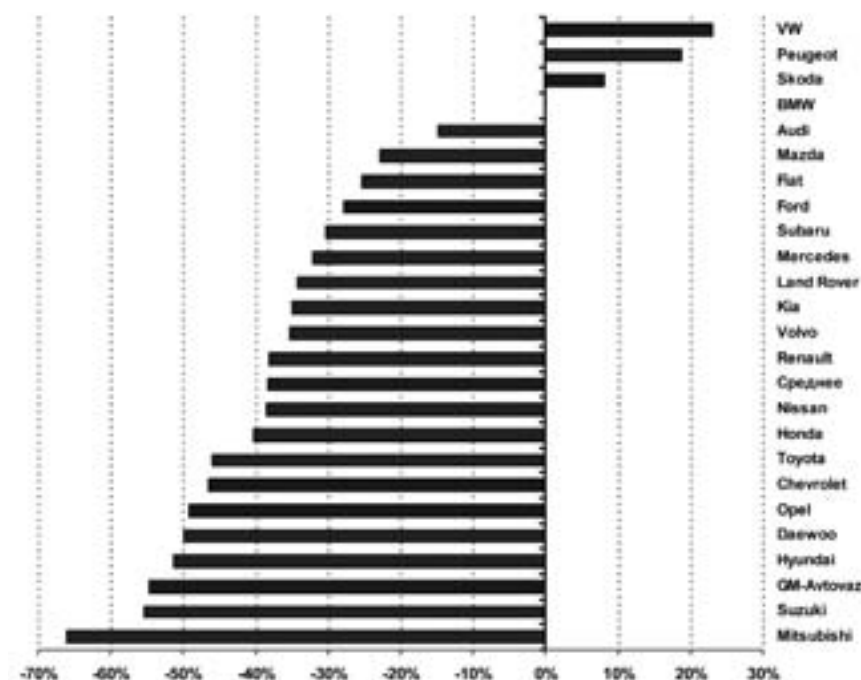


Рис. 16. Падение продаж в России в разрезе отдельных марок.

Таблица 2. ТОП-25 марок I квартала 2009 г. в сравнении с IV кварталом 2008 г. (жирным шрифтом обозначены марки, которые улучшили свое положение в рейтинге).

Место - I кв. 2009	Место - IV кв. 2008	Производитель	I кв. 2009	IV кв. 2008	Прирост
1	2	Ford	29 956	45 414	-34,0%
2	1	Chevrolet(DAT+NAV)	24 682	51 917	-52,5%
3	6	Nissan	22 927	27 747	-17,4%
4	4	Hyundai	21 391	33 327	-35,8%
5	3	Toyota	19 356	44 578	-56,6%
6	7	Renault	15 011	24 130	-37,8%
7	12	Kia	13 710	15 049	-8,9%
8	15	Mazda	13 176	13 146	0,2%
9	9	Opel	11 945	20 749	-42,4%
10	11	Daewoo	11 692	15 441	-24,3%
11	10	Volkswagen	11 387	17 443	-34,7%
12	14	Peugeot	9 981	13 219	-24,5%
13	13	Skoda	9 826	13 835	-29,0%
14	5	Honda	9 218	28 712	-67,9%
15	8	Mitsubishi	7 218	22 105	-67,3%
16	18	GM-Avtovaz	5 586	7 751	-27,9%
17	17	Suzuki	4 407	8 211	-46,3%
18	23	BMW	4 011	4 374	-8,3%
19	16	Fiat	3 915	10 521	-62,8%
20	24	Audi	3 302	3 856	-14,4%
21	25	Citroen	3 194	3 709	-13,9%
22	22	Land Rover	3 031	4 388	-30,9%
23	19	Subaru	2 990	5 372	-44,3%
24	21	Mercedes	2 795	4 911	-43,1%
25	20	Volvo	2 741	4 967	-44,8%

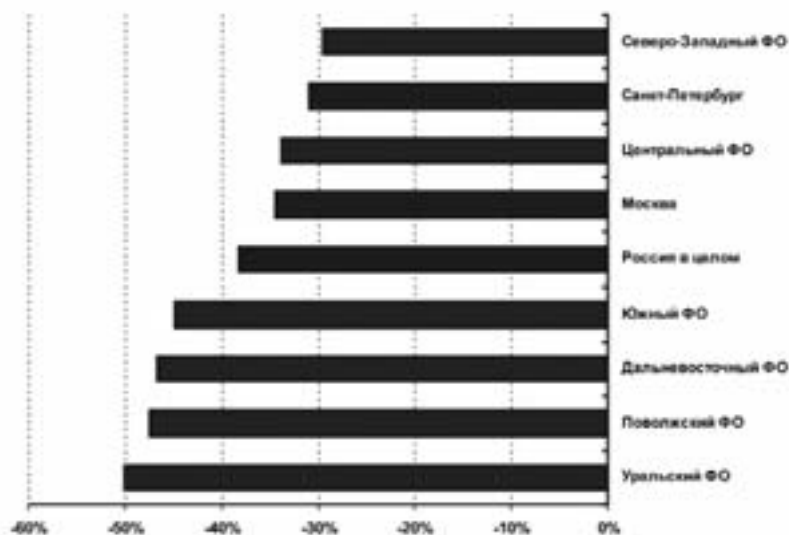


Рис. 17. Падение продаж в разрезе федеральных округов России.

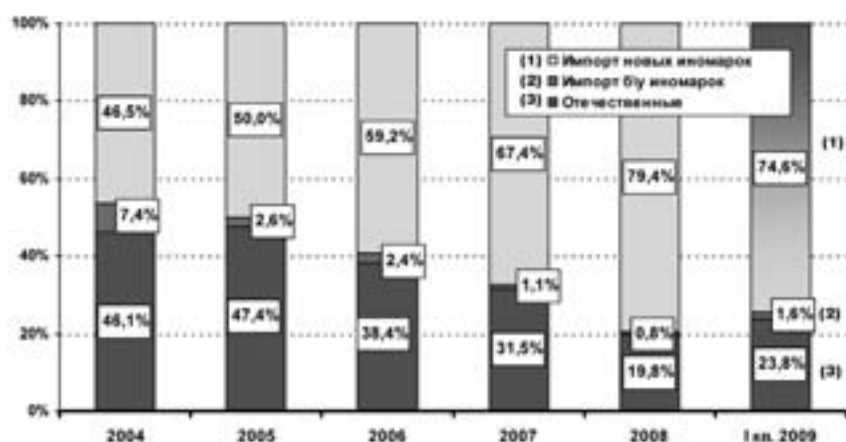


Рис. 18. Структура авторынка Украины в 2004-2008 гг. и I квартале 2009 г.

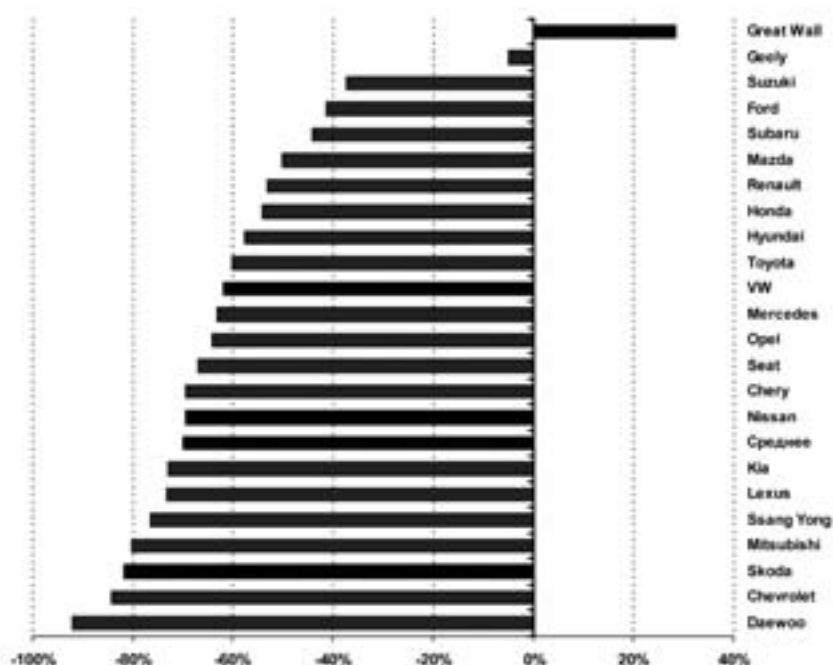


Рис. 19. Падение продаж в Украине в разрезе отдельных марок.

nos, который благодаря девальвации существенно подешевел в долларовом выражении. Новичком ТОП-10 по причине распродажи стала Toyota Camry, занявшая 6 место.

Ухудшили положение в рейтинге модели марки Daewoo Nexia и Matiz, а Chevrolet Niva покинула первую десятку.

Региональное распределение продаж

Падение рынка иномарок по отношению к прошлому году в отдельных регионах России происходило разными темпами (см. диаграмму на рис. 17).

При этом наибольшее падение продаж наблюдалось в Уральском регионе, доходы потребителей в котором наиболее сильно зависят от конъюнктуры для российского экспорта. Максимальное падение оказалось в Пермском крае (66,2%, то есть практически втрое), в Свердловской области снижение составило 52,5%. В Северо-Западном регионе, напротив, экономика в меньшей степени ориентирована на экспорт, поэтому доходы населения пострадали не так сильно.

Продажи в Москве составили 40,8% российского рынка (по сравнению с 36,5% во 2 полугодии 2008 года), в Санкт-Петербурге – 11,2% (10,2%), то есть доля мегаполисов в общероссийских продажах, снижавшаяся на протяжении нескольких лет, вновь возросла.

Автомобильный рынок Украины в I квартале 2009 года

В Украине, в отличие от России, в структуре авторынка в I квартале 2009 г. произошел перелом тенденций 2004-2008 гг., когда росла доля новых иномарок, а доля отечественных авто и импорта подержанных иномарок сокращалась. Ввиду девальвации гривны, повышения таможенных пошлин, а также постепенного сокращения складов иномарок 2008 года по сниженным ценам, доля отечественных автомобилей начала увеличиваться, а доля иномарок сократилась на 5% (рис. 18).

Все марки, за исключением Great Wall, продемонстрировали в I квартале 2009 года падение продаж относительно аналогичного периода 2008 года (таблица 4).

По итогам I квартала 2009 года в ТОП-10 произошли существенные изменения.

Лидером в Украине под воздействием фактора местной сборки, а также снижения цен в феврале стала марка Hyundai. На 2 место благодаря распродаже склада 2008 года поднялась Toyota. Китайская Chery поднялась с 4 на 3 место, оттеснив Chevrolet, а марка Geely, допустив минимальное снижение продаж (-4,8%), взмыла с 16 на 5 место. Некогда лидер среди импортных марок (без местной сборки) Mitsubishi опустилась с 3 на 6 место (основные склады были проданы еще в конце 2008 года, кроме того, со снижением курса Евро у моделей марки резко возросло количество конкурентов). Новички ТОП-10 Ford и Renault вытеснили из первой десятки Skoda (у последней снижение цен произошло в марте, поэтому по итогам II квартала марка должна улучшить свое положение) и Kia. В свою очередь, Volkswagen улучшил свое положение в рейтинге, переместившись с 10 на 9 место, а вот марка Nissan оказалась на грани вылета из ТОП-10.

Объем продаж в премиум-сегменте снизился несколько меньше, чем рынок в целом. По итогам I квартала размер сегмента сократился с 4994 авто годом ранее до 1858 машин, то есть на 63%. Наибольшее падение продаж у Lexus (-73%), Infiniti (-72%) и Acura (-71%) и Land Rover (-65%).

Для большей наглядности на диаграмме на рис. 19 представлено, какие марки показали наибольший прирост и падение продаж по итогам I квартала 2009 года.

Еще до кризиса было очевидно, что ряд китайских брэндов уйдет с рынка. Первым покинул украинский рынок BAW, следом

Таблица 3. Наиболее продаваемые в РФ модели иномарок в I кв. 2009 года.

Место - I кв. 2009	Место - I кв. 2008	Марка	Модель	I кв. 2009	IV кв. 2008	Прирост
1	2	FORD	Focus	17 742	18 516	-4%
2	3	RENAULT	Logan	9 668	18 078	-47%
3	1	CHEVROLET	Lacetti	8 792	19 950	-56%
4	7	CHEVROLET	Lanos	8 199	11 608	-29%
5	8	MAZDA	Mazda3	7 933	9 763	-19%
6	18	TOYOTA	Camry	6 468	4 096	58%
7	4	DAEWOO	Nexia	6 012	12 115	-50%
8	10	OPEL	Astra	5 947	9 111	-35%
9	9	HYUNDAI	Getz	5 830	9 757	-40%
10	6	DAEWOO	Matiz	5 680	11 826	-52%

Таблица 4. Продажи ТОП-25 иномарок в Украине в I квартале 2009 года в сравнении с I кварталом 2008 г.

Место - I кв. 2009	Место - I кв. 2008	Производитель	I кв. 2009	I кв. 2008	Прирост
1	5	Hyundai	3297	7795	-57,7%
2	7	Toyota	2582	6459	-60,0%
3	4	Chery	2575	8406	-69,4%
4	2	Chevrolet	2335	14801	-84,2%
5	16	Geely	2045	2149	-4,8%
6	3	Mitsubishi	1935	9812	-80,3%
7	13	Ford	1650	2811	-41,3%
8	11	Renault+Dacia	1591	3397	-53,2%
9	10	Volkswagen	1512	3971	-61,9%
10	8	Nissan	1505	4923	-69,4%
11	6	Skoda	1358	7409	-81,7%
12	15	Mazda	1354	2710	-50,0%
13	9	Kia	1312	4822	-72,8%
14	14	Honda	1278	2783	-54,1%
15	1	Daewoo	1219	15128	-91,9%
16	12	Opel	1196	3339	-64,2%
17	17	Subaru	800	1429	-44,0%
18	20	Suzuki	722	1152	-37,3%
19	19	Mercedes-Benz	464	1255	-63,0%
20	22	Fiat	386	831	-53,5%
21	18	Lexus	356	1327	-73,2%
22	25	Great Wall	325	253	28,5%
23	24	BMW	250	469	-46,7%
24	23	Seat	206	621	-66,8%
25	21	Ssang Yong	203	862	-76,5%

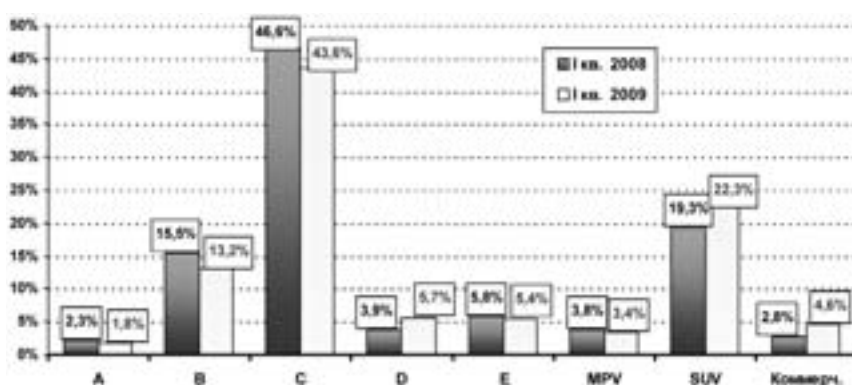


Рис. 20. Структура продаж по классам иномарок в Украине в I кварталах 2008 и 2009 гг.

Таблица 5. Продажи китайских марок в Украине в I кв. 2009 года по сравнению с I кв. 2008 г.

Место - I кв. 2009	Место - I кв. 2008	Производитель	I кв. 2009	I кв. 2008	Прирост
1	1	CHERY	2575	8406	-69,4%
2	2	GEELY	2045	2149	-4,8%
3	5	GREAT WALL	325	253	28,5%
4	4	FAW	141	275	-48,7%
5	12	CHANA	108	14	671,4%
6	3	JAC	99	503	-80,3%
7	-	LANDWIND	87	-	-
8	-	GROZ	57	-	-
9	11	CHANGHE	48	27	77,8%
10	7	DADI	40	194	-79,4%
11	6	LIFAN	27	244	-88,9%
12	-	ZHONG XING	15	50	-70,0%
		Прочие	41	53	

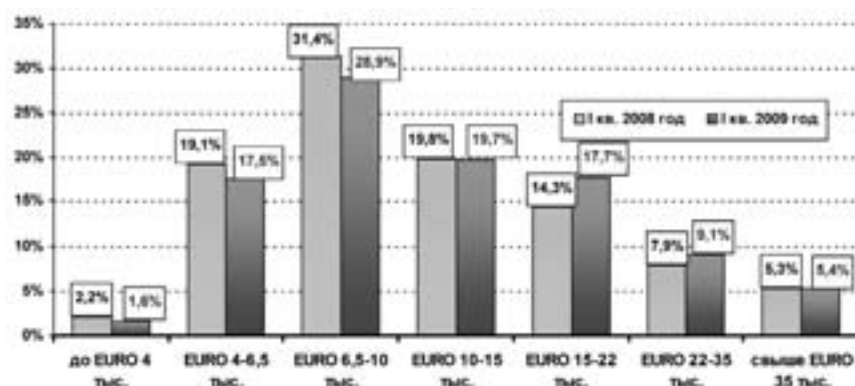


Рис. 21. Структура продаж по ценовым сегментам в Украине в I квартале 2008 и 2009 гг.

Таблица 6. Продажи китайских марок в Украине в I кв. 2009 года по сравнению с IV кварталом 2008 г. Продолжение смотрите на следующей странице.

Место - I кв. 2009	Место - IV кв. 2008	Производитель	I кв. 2009	IV кв. 2008	Прирост
1	1	Hyundai	3297	14059	-76,5%
2	5	Toyota	2582	7773	-66,8%
3	14	Chery	2575	4157	-38,1%
4	3	Chevrolet	2335	8934	-73,9%
5	8	Geely	2045	4882	-58,1%
6	2	Mitsubishi	1935	11741	-83,5%
7	12	Ford	1650	4336	-61,9%
8	7	Renault+Dacia	1591	5196	-69,4%
9	6	Volkswagen	1512	5449	-72,3%
10	10	Nissan	1505	4387	-65,7%
11	11	Skoda	1358	4340	-68,7%
12	16	Mazda	1354	2737	-50,5%
13	4	Kia	1312	8838	-85,2%
14	13	Honda	1278	4240	-69,9%
15	9	Daewoo	1219	4783	-74,5%
16	15	Opel	1196	3646	-67,2%
17	18	Subaru	800	1883	-57,5%
18	17	Suzuki	722	2016	-64,2%
19	20	Mercedes-Benz	464	1232	-62,3%
20	22	Fiat	386	951	-59,4%

за ним ушел Brilliance, затем настал черед BYD, Soueast. Исход с рынка мелких производителей был еще более массовым и исчислялся десятком брэндов. На начало 2009 года в Украине уверенные или сколько-нибудь заметные позиции занимали Chery, Geely, Great Wall, Lifan, Chana, Groz-Dadi (таблица 5).

Вместе с тем, всего за I квартал 2009 года продано 5608 китайских автомобилей, что на 55% меньше (напомним, рынок в целом упал на 70%), чем результат I квартал 2008 года (12471 машина). Их суммарная доля по итогам квартал составила 16,2% против 10,8% по итогам I квартала 2008 года (это существенно выше, чем в России, причем, в отличие от РФ, тенденция роста доли китайских марок пока сохраняется).

Причины роста популярности Chery и Geely прежние – организация украинской сборки, вывод ряда новых моделей и активное продвижение, в том числе увеличение срока гарантии на Chery, и, наконец, массированные распродажи.

Теперь проведем сопоставление завершившегося квартала с IV кварталом 2008 г. и выделим новые тенденции (таблица 6):

Важнейшие тенденции распределения рынка между марками:

1. Рынок в целом и продажи **всех** основных марок в I квартале существенно снизились относительно IV квартала 2008 г. При этом продажи в марте 2009 года были на 32% выше, чем в феврале, но на 36% ниже, чем в январе 2009 года. Эти колебания объемов стоит рассматривать не как тенденцию, а своего рода конвульсии сжимающегося рынка.

2. Что касается отдельных марок, то в I квартале 2009 года относительно IV квартала 2008 года в целом неплохие результаты показали Chery, Geely, Ford и Mazda, продажи которых сократились не так сильно, как рынок. В части премиум-брендов стоит отметить Audi, Volvo и Cadillac.

3. В марте 2009 года по отношению к уровню января-февраля 2009 года благодаря снижению

цен и акциям неплохо нарастили продажи Opel, Ford, Dacia, Hyundai и Fiat.

Как выглядела десятка наиболее продаваемых автомобилей Украины за I квартал 2008 года, показано в таблице 7.

Как и в России, среди лидеров в основном недорогие автомобили классов В и С (по европейской классификации), причем половина из них украинской сборки. Обращает на себя внимание вышедший в лидеры с неплохим отрывом Hyundai Accent. Также стоит отметить, что в ТОП-10 вошло сразу 4 автомобиля китайских марок Chery и Geely. Благодаря распродаже склада 2008 года по сниженным ценам в первую десятку, скорее всего, временно, вошла Toyota Camry.

В структуре рынка можно говорить, о некотором снижении доли малых классов А, В и С в пользу класса D, внедорожников, а также коммерческой техники (рис. 20). Если до кризиса имеет место усиление тенденции смещения потребительских предпочтений в пользу более дорогих автомобилей, то сейчас видно, что на существенно сократившемся рынке платежеспособный спрос сохраняется именно в этих более дорогих сегментах (на уровне порядка 20000 Евро) – рис. 21.

В региональной структуре продаж за I квартал 2009 года немного выросла доля Киева, при этом доли остальных городов-миллиоников существенно сократилась, особенно Днепропетровска и Донецка, экономики которых существенно пострадали от кризиса. А вот доли Одессы и прочих регионов (в основном за счет средних и мелких областей) напротив, выросли (рис. 22).

Еще более красочно выглядит картина снижения продаж по 10 ключевым регионам Украины: Восток находится внизу диаграммы, а на Западе и Юге ситуация лучше (рис. 23).

Информация предоставлена отделением стратегического развития Международного автомобильного холдинга «Атлант-М»

Таблица 6. Продажи китайских марок в Украине в I кв. 2009 года по сравнению с IV кварталом 2008 г.

Окончание.

Место - I кв. 2009	Место - IV кв. 2008	Производитель	I кв. 2009	IV кв. 2008	Прирост
21	21	Lexus	356	995	-64,2%
22	23	Great Wall	325	743	-56,3%
23	24	BMW	250	649	-61,5%
24	25	Seat	206	427	-51,8%
25	19	Ssang Yong	203	1607	-87,4%

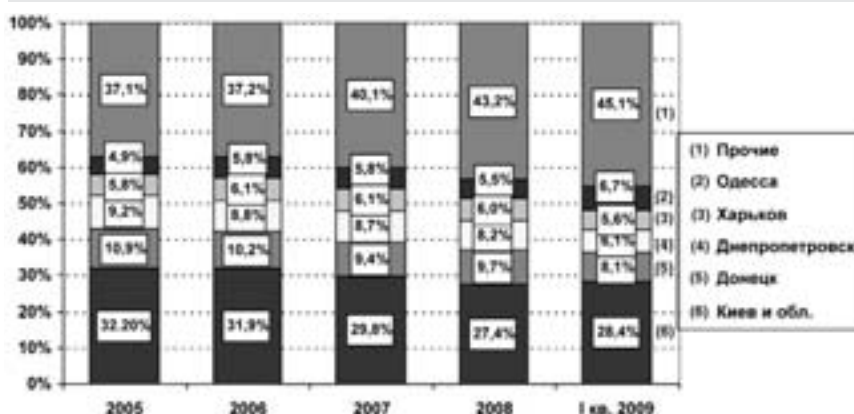


Рис. 22. Региональная структура продаж в Украине в 2005-2009 гг.

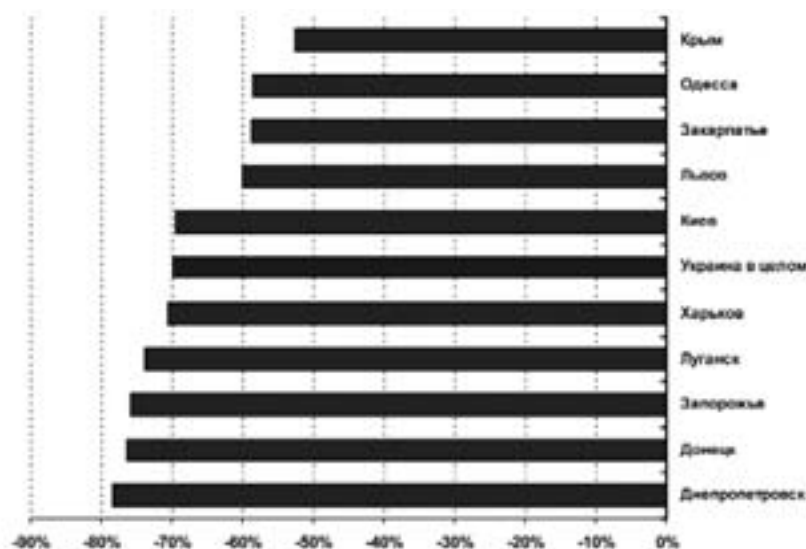


Рис. 23. Падение продаж в разрезе регионов Украины.

Таблица 7. Десятка наиболее продаваемых автомобилей Украины за I квартал 2008 года.

Место - I кв. 2009	Место - I кв. 2008	Модель	I кв. 2009	I кв. 2008
1	-	Hyundai Accent	1795	1303
2	2	Chevrolet Aveo	1211	9198
3	-	Geely CK	1119	1685
4	-	Ford Fiesta	860	1090
5	-	Opel Astra Classic	795	1614
6	3	Chery Amulet	792	4832
7	-	Geely MK	768	464
8	-	Toyota Camry	664	1821
9	-	Chery Jaggi	647	709
10	7	Hyundai Tucson	627	2446

Новым свечам зажигания Beru Ultra X Titan присуждена награда за технологическую инновацию



По мнению читателей одного из ведущих немецких журналов, специализирующемся на автомобильной технике, свечи зажигания Beru Ultra X Titan являются лучшим продуктом для СТО и торговли. На интернет-портале журнала проводился опрос специалистов СТО по 95 новинкам среди автозапчастей, оборудования для СТО, предоставляемых услуг и специального программного обеспечения. В итоге, была выбрана инновационная программа свечей зажигания от Beru, известного поставщика деталей на конвейеры автопроизводителей. «Награда Beru Ultra X Titan доказывает, что даже по прошествии совсем малого времени после введения на рынок профессионалы СТО и торговли успели убедиться в технической концепции инновационной свечи зажигания, — рассказывает Карл-Хайнц Герешер, руководитель отдела торговли и



маркетинга компании Beru. — Продуманным ассортиментом, состоящим из всего лишь 15-ти типов Ultra X Titan, покрывающих около 90% рынка, Beru предлагает своим партнерам на вторичном рынке огромный потенциал в контроле за объемами склада».

Справка. Программа Beru Ultra X Titan состоит из 15 типов свечей со стойким к нагару благодаря никелево-титановому покрытию боковым электродом: шесть многополюсных свечей Ultra X Titan и девять однополюсных свечей с разработанными Beru дугowymi Poly-V-электродами. Благодаря новой геометрии возможно экстремально надежное зажигание при одновременном оптимальном расходе топлива. Профиль дугового электрода представляет собой пять V-образных ребер, которые выборочно направляют искру зажигания. Титановый электрод в комбинации с зауженной платиновой головкой центрального электрода обеспечивает долгосрочно константную производительность зажигания, гарантирует стабилизацию требуемых показателей эмиссий и прекрасные показатели при холодном запуске двигателя. Следующим гарантом надежного воспламенения является так называемое короновидное воспламенение. Предварительным разрядом между центральным электродом и верхушкой ножики изолятора оно предотвращает пробой между высоким напряжением и электрической массой, которое может возникнуть прежде всего во время старта из-за электропроводящего нагара. В сочетании с тонкой, цилиндрической формы верхушкой ножики изолятора двигатель заводится надежно даже при самых жестких условиях, например, при экстремально низких температурах либо после многократных поездок на малые расстояния.

www.beru.com.ua

ПТФ «Прагма»: наши опоры!

Каким бы прибыльным и престижным ни было положение импортеров, национальный производитель заслуживает особого уважения, и это не просто общественный миф. Тем более сейчас, когда кризис призвал всех затянуть пояса, стоимость продукции украинских заводов является весьма актуальной и привлекательной. Особенно это касается высококачественной продукции ПТФ «Прагма».

Детали ходовой — одни из наиболее часто меняемых, учитывая качество наших дорог. ПТФ «Прагма» специализируется на производстве и поставках запасных частей к автомобилям ВАЗ, «Москвич» 2141, 2140, 403-412, ИЖ и модификации, ГАЗ, УАЗ, а также на поставках материалов и комплектующих изделий автомобилестроительного направления производства Украины и стран ближнего и дальнего зарубежья. Компания выпускает различные виды шаровых опор, рулевые и средние тяги, пылезащитные чехлы, подготовки всевозможных и другую продукцию, которая пользуется спросом на рынке автозапчастей.

Многолетний опыт компании показывает, что следует заниматься

узкими направлениями, в которых ты являешься специалистом. Сегодня здесь в состоянии изготовить и довести до потребителя любую рулевую тягу, любой наконечник, шаровую опору, пылезащитные чехлы на все модели автомобилей. Эта узкая специализация себя оправдывает.

Основные виды продукции:

- Наконечник рулевой тяги корот-



кий и длинный ВАЗ 2101-2107, 2121, Москвич 2140, 403-412, ИЖ и модификации, УАЗ.

- Шаровая опора верхняя и нижняя ВАЗ 2101-2107, 2108-2109, Москвич 2141, 2140, 403-412, ИЖ и модификации.

- Шаровая опора усиленная ВАЗ 2101-2107.

- Тяга средняя ВАЗ 2101-2107, 2121.

- Комплект рулевых тяг в сборе ВАЗ 2101-2107, 2121.

- Наконечник рулевой тяги «Газель».

- Ремкомплекты нижней и верхней шаровой опоры, шарниров рулевого привода Москвич 2140, 403-412, ИЖ и модификации.

- Пылезащитные чехлы к а/м ВАЗ, Москвич 2141, 2140, 403-412, ИЖ и модификации, ГАЗ, на все модели иномарок.

ПТФ «Прагма» ЛТД

г. Симферополь, ул. Жени Дерюгиной, 9

тел: (0652) 616-971

тел/факс: (0652) 616-904

e-mail: avto@pragma.com.ua

<http://www.pragma.com.ua>

«ДС-АВТОСЕРВІС»: про компанію, що не боїться кризи



Історія виникнення дистриб'юторської компанії, про яку іде мова, дуже схожа на більшість тих фірм, які 10-15 років тому починали працювати у маловідомій сфері «дистриб'юції на ринку автокомпонентів». Бути піонерами в такій справі завжди нелегко. Тоді ще нікому не відома маленька фірма мала п'ятьох співробітників, на ентузіазмі яких розвивалася справа. Згодом бізнес, котрий тоді вважали банальним перепродажем автозапчастин, почав активно і успішно закріплюватись, переростаючи у серйозну і стабільну компанію, що взяла назву «ДС-АВТОСЕРВІС». Іншими словами – Дистриб'юторство і Сервіс автозапчастин на території України.

Із самих початків роботи із сервісними станціями, автомагазинами, авторинками тощо компанія «ДС-АВТОСЕРВІС» зорієнтувала свій розвиток на гуртові продажі, а стосунки з клієнтами будувала на взаємному інтересі та повазі одне до одного. «ДС-АВТОСЕРВІС» завжди оперативно та адекватно реагує на ринкові зміни, а тому бізнес наших клієнтів також зможе безпечно пережити будь-які коливання і негаразди, спричинені, приміром, нестабільністю курсів валют.

Колись засновники компанії взяли собі за мету забезпечити більшу частину ринку України імпортованими запчастинами для автомобілів виробництва країн СНД. Асортимент сформували із брендів, вже відомих в Європі та Росії. Коли компанія вивела свою логістику та аналітику на більш високий рівень, можна було сміливо розширювати асортимент ще за рахунок автомобільних аксесуарів, а пізніше – й автохімії. Із 2006 року на полицях скла-

дів фірми з'явилися запчастини для іноземних автомобілів. Почали пропонувати споживачам якісні компоненти від брендів MANN, PowerGrip, Master-Sport (для іномарок), Bosch, NGK, BRISK, Champion, Denso, BERU, Gates, Contitech, Kayaba, Delphi, Jan-Moor, MT, QAP для Daewoo, FSO (кузовні деталі для Daewoo).

Саме із таким набором товарів компанія «ДС-АВТОСЕРВІС» змогла вдало і результативно заключити так званий союз із автокомпонентами та споживачами України. «Позиція фірми, як і її місія та бачення, завжди були і є чіткими та реальними, а цілі – довгостроковими, – говорить генеральний директор компанії **Дмитро Дилин**. – Ми об'єднали відомі європейські, російські, вітчизняні бренди під «дахом»

Переваги роботи з компанією «ДС-АВТОСЕРВІС»:

- клієнт отримує набір товарів із «перших рук» і з одного визначеного складу;
- широкий асортимент позицій на складах;
- сучасні системи логістики та аналітики;
- швидка реакція на потреби ринку;
- гнучка система знижок;
- успішний досвід продажу на ринку автозапчастин в Україні.



нашої компанії. Стабільність роботи фірми і надійність у всіх питаннях, особливо що стосується процесу дистриб'юції і сервісу, є запорукою успіху нашого бізнесу. Ми також фіксуємо те, чого треба досягти ближчим часом, а саме – розширювати свої пропозиції саме такими товарами, які актуальні і бажані клієнтам, розвивати мережу дистриб'юції, відкривати нові філії та сервіси. І загалом – виходити на високі позиції в рамках постачання товарів для автомобільної галузі нашої країни».

Зрештою, на сьогодні ТОВ «ДС-АВТОСЕРВІС» є ексклюзивним представником торгових марок Master-Sport, Prima, Craft, RAVV, а також вітчизняних виробників – ВАРП, «Соболь», «Альтаір». В розрізі дистриб'юції пропонуються торгові марки LUK, VALEO, Тесла, VBF, FAG, AMP, SM, NPR, Elring, Fenox, GLO, Tungsram, Kormetal, KingRoy і багато інших відомих європейських та російських брендів, таких як СААЗ, Начало, ВИС, Best, Кедр, Трек, ЧАЗ, автокомпоненти із Старого Осколу, Белебея та інші. Всі запчастини є високоякісними та сертифікованими. Асортимент компанії нараховує до 30 тис. найменувань запасних частин для легкових вітчизняних авто та до 10 тис. товарних позицій на складі аксесуарів та хімії. Будь-яку з цих позицій наші клієнти можуть отримати «з перших рук і під одним дахом».

За багато років плідної роботи компанія змогла налагодити зручні для клієнтів маршрути доставок по всій Україні та за її межами. Також фірма пишається своїми вже існуючими філіями у Києві, Черкасах, Львові, Ужгороді та має в планах розширення цієї мережі.

Найближчим часом, а саме – з 27 по 31 травня, представники компанії «ДС-АВТОСЕРВІС» будуть радими зустрічі із своїми вже клієнтами, партнерами і всіма тими, хто планує налагодити нові контакти в галузі автокомпонентів для легкових автомобілів.

До зустрічі на SIA 2009! (м. Київ, Міжнародний автомобільний салон SIA 2009, пав. №3, місце D-03)

ТОВ «ДС-Автосервіс»

м. Ужгород, пл. Кирила і Мефодія, 1/50
тел.: (03122) 2-54-10, (067) 310-46-98,
(067) 310-35-29
факс: (03122) 2-54-10
e-mail: ds_office@dsavto.uz; ds_aud@mail.ru; master-sport@email.uz.ua

Київська Філія ТОВ «ДС-Автосервіс»

Київська обл., м. Вишневе, вул. Київська, 21
тел: (044) 223-00-06, (097) 744-13-95,
(067) 404-52-07
факс: (044) 498-01-45
e-mail: ahutta@gmail.com, bilkovad@ukr.net

Фильтр для коробки



На рынке расходных материалов формируется новый сегмент – фильтры для АКПП. Начиная с конца 90-х годов все большая доля автоматических трансмиссий комплектуется фильтрами трансмиссионной жидкости.

Рынок этих комплектующих находится сейчас в стадии развития. Если судить по высказываниям на автомобильных блогах и интернет-конференциях, то у владельцев «свежих» и не слишком популярных японских моделей возникают сложности с поиском фильтров для АКПП. На некоторые позиции сложно найти дубликатные фильтры, и владельцам приходится использовать не дешевые оригинальные расходные материалы.

А широк ли рынок?

Прежде чем говорить о перспективах продаж фильтров для АКПП, нам предстоит определиться в

терминах. Еще года три-четыре назад массовый потребитель слыхом не слыхивал о каких-либо фильтрах в автоматических коробках, которые следует менять при каждой смене трансмиссионной жидкости. Разве что владельцы редких в то время Mitsubishi и Subaru знали, что на их автомобилях в АКПП стоит сменный фильтр (похожий на простой масляный фильтр), который следует менять после замены ATF. То было благодатное время, когда трансмиссионная жидкость была всего двух видов – Dexron и Type T IV. Сегодня же каждый владелец достаточно свежего автомобиля после покупки первым делом старается

выяснить: какую ATF следует использовать при замене и нужно ли менять фильтр в коробке.

Фильтры стоят практически во всех автоматических трансмиссиях. Но далеко не везде их следует менять при обслуживании АКПП. В частности, на автомобилях середины 90-х годов в большинстве своем шли АКПП с металлическими сеточками, которые и выполняли роль фильтров. Сейчас доля японских автомобилей со сменными фильтрами АКПП растет. На большинстве Toyota с 1998-99 годов стоят АКПП с фетровыми фильтрами, которые уже следует менять при каждой смене трансмиссионной жидкости.

В отличие от Toyota, на автомобилях Subaru и Mitsubishi начала 2000-х годов выпуска по-прежнему стоят обычные сменные фильтры АКПП, который автовладелец может заменить даже своими руками. А вот Honda, как обычно, пошла своим собственным путем (чего еще ждать от производителя, у которого даже мотор крутится в другую сторону...).

На некоторых АКПП Honda встречается такая комплектация: один фильтр установлен внутри агрегата, а другой – снаружи. В этом случае меняется только наружный фильтр, а ATF меняется без использования промывочных жидкостей, чтобы не забить внутренний фильтр.

При этом многие универсальные станции в принципе не знают о существовании внутреннего фильтра и меняют трансмиссионную жидкость с применением промывочных жидкостей, что нередко приводит к поломке агрегата. В то же время на большинстве современных автомобилей (начиная с 2004 года выпуска) производитель не предусматривает замену трансмиссионной жидкости, а следовательно, и фильтра, в течение всего срока службы автомобиля.

По всей видимости, производитель закладывает для трансмис-

сии ресурс в 100-150 тыс. километров пробега, по истечении которого трансмиссия должна меняться целиком. На практике некоторые АКПП выходят из строя сразу по истечении гарантийного срока, и их владельцы становятся клиентами трансмиссионного сервис-центра, поскольку дилерский сервис-центр предлагает только замену агрегата, что по стоимости очень невыгодно для автовладельца.

Производители

Сегодня на рынке представлено множество фильтров для АКПП в самых разных ценовых категориях и от разных производителей. Это и оригинальные расходные материалы, и продукция независимых производителей. Если говорить о сменных наружных фильтрах на автомобилях Subaru и Mitsubishi, то их выпускают традиционные производители автомобильных фильтров. Правда, не все.

Сегмент рынка очень узкий, соответственно не все производители фильтров, в принципе считают целесообразным заниматься их производством. В Японии фильтры для АКПП выпускают лишь Sakura и Micro, в то время как такой признанный японский гигант как VIC не занимается выпуском фильтров для АКПП.

Аналогичные фильтры на трансмиссии европейского производства выпускают также крупные европейские производители. К примеру – SCT.

Совсем другую ситуацию мы наблюдаем в сегменте специализированных «фетровых» фильтров для АКПП. Их производство сосредоточено на других предприятиях. «Дубликаты» производятся несколькими предприятиями Северной Америки.

Что же касается вариаторных трансмиссий, а также коробок, на которых замена трансмиссионной жидкости не предусмотрена автопроизводителем, владельцы таких автомобилей будут вынуждены покупать только оригинальные фильтры АКПП. «Дубликаты» для данных трансмиссий на нашем рынке пока нет, и, по мнению директора компании Cansy, вряд ли они появятся в обозримом будущем. То же самое касается и



владельцев автомобилей Honda.

В целом, участники рынка отмечают, что о каком-либо дефиците фильтров АКПП говорить не приходится. Единственная особенность данного сегмента рынка расходных материалов состоит в том, что их невозможно купить в обычном автомагазине. Продажей занимаются либо специализированные трансмиссионные сервис-центры, либо такие же специализированные торговые точки. Ведь чтобы в полной мере удовлетворять запросы широкого круга автовладельцев, приходится держать в наличии очень широкий ассортимент фильтров, а спрос на них не так уж и высок. Это не масляный или воздушный фильтр, который меняется каждые 7-10 тыс. километров на всех автомобилях, без исключения. Интервал замены составляет 25-40 тысяч километров. А самая главная проблема заключается в том, что в обычном автомагазине продавец никогда не сможет точно сказать, какой именно фильтр стоит в трансмиссии конкретного автомобиля. По VIN-коду либо по номеру кузова можно будет узнать только номер оригинального фильтра АКПП. А вот каталогов от независимых производителей фильтров для АКПП, по которым можно было бы подобрать фильтр для автомобиля зная, к примеру, только оригинальный номер этой детали, наверное, нет.

Каталоги применимости фильтров АКПП предлагают лишь американские производители, такие как ALTO и прочие. Но у этих компаний есть одна существенная проблема. Они очень слабо охватывают японский автопарк. В ассортименте американских производителей можно найти лишь расходные материалы на автомобили, которые эксплуатируются на американском рынке. Это подавляющее большинство европейских марок и значительная часть японцев с левым рулем. Но

очень часто на японских автомобилях американского производства стоят совсем другие трансмиссии, и подобрать фильтр на тот же самый автомобиль, собранный в Японии, по американскому каталогу не представляется возможным.

Впрочем, продавцы автозапчастей и не претендуют на данный сегмент рынка. Сегмент фильтров АКПП очень узкий. Объемы продаж в сравнении с масляными и воздушными фильтрами невелики. Многие полагают, что производство и продажа фильтров для АКПП – это удел специализированных компаний

Сервис

Несмотря на то, что доля автомобилей со сменными фильтрами АКПП сегодня довольно велика, далеко не все универсальные станции экспресс-обслуживания оказывают услуги по замене этих расходных материалов. Многие представители сервисной сферы по-прежнему не знают, на каких автомобилях установлен сменный фильтр АКПП, и уж тем более – какой фильтр устанавливается в ту или иную коробку. И все же ситуация постепенно меняется в лучшую сторону.

На ряде станций, которые занимаются заменой ATF, уже столкнулись с тем, что клиенты после замены трансмиссионной жидкости возвращаются с проблемой в коробке. Ремонт АКПП – дорогое удовольствие, и никому не хочется делать его за собственный счет. Соответственно, специализированные компании уже отмечают растущее количество обращений со стороны специалистов из универсальных автосервисов по поводу приобретения сменных фильтров для АКПП.

Подготовил **Антон Бирюк**





Экономия в потреблении топлива: советы специалиста

Безупречное зажигание экономит бензин

Свечи зажигания, высоковольтные провода, штекеры, крышки и роторы прерывателя-распределителя, катушки зажигания и кислородные датчики должны противостоять всевозможным воздействиям: температуры до 250°C, высокое напряжение, соленая вода, масло, бензин, дорожная пыль, моющие средства и многое другое. Эти воздействия подвергают их постепенному износу, который невидим невооруженному глазу. Чтобы гарантировать минимальное потребление топлива, они должны регулярно осматриваться и, когда это необходимо, — заменяться.

Берегите нервы, одновременно экономя топливо

Агрессивный, беспокойный стиль вождения с непрерывным торможением и ускорением может иногда экономить время, но это расходует нервы... и топливо. Результат: вы заплатите за несколько минут сэкономленного времени на заправке, если не раньше... Старайтесь двигаться на более низких оборотах и смотрите вперед. Современные двигатели потребляют меньше всего топлива на частоте вращения коленчатого вала 1500 – 2500 оборотов в минуту.

Защита окружающей среды экономит ваши деньги

Кислородные датчики подвергаются серьезному износу от выхлопных газов. Если датчик выходит из строя, потребление топлива автомобилем увеличивается приблизительно на 15%, а также повышается содержание вредных веществ в отработавших газах. Поэтому самое позднее

после пробега 50000 километров (для датчика без подогрева) или 100000 километров (для датчика с подогревом) они должны быть заменены.

Заглушите двигатель

Когда двигатель уже прогрет, выключайте его при долгом ожидании на красном сигнале светофора, на железнодорожных переездах или в городских «пробках». Это имеет смысл, если Вы должны ждать дольше 20 секунд. Оставьте зажигание включенным, чтобы индикаторы и вентилятор могли работать.

Поддерживайте автомобиль «в форме»

С регулярными осмотрами на автосервисе автовладелец может убедиться, что двигатель работает без неполадок и не нуждается в дополнительном топливе из-за изношенных свечей зажигания. Поэтому совет — проверяйте свечи зажигания или свечи накала каждые 40 – 60 тыс. км и немедленно заменяйте износившиеся.

Подкачивайте шины

Недостаточное давление воздуха в шинах увеличивает износ и затраты на дополнительное топливо. Инновационная TSS Beru (система защиты шин) для контроля давления в шинах установлена во многих современных транспортных средствах еще на сборочном конвейере. Так называемые «энергосберегающие шины» снижают сопротивление качению и обеспечивают дополнительные сбережения. Наш совет: увеличьте давление в шинах на 0,1 – 0,3 бара. Это уменьшит сопротивление качению и потребление топлива. Давление в шинах не должно превышать рекомендуемое изготовителем давление для полностью загруженного транспортного средства.

Избегайте работы двигателя вхолостую

Двигатель постоянно потребляет топливо, когда работает вхолостую. Вместо этого во время движения под гору нужно включить передачу. В режиме торможения двигателем блок управления ограничивает подачу топлива до минимальных значений.

Качество известного поставщика экономит топливо и предотвращает аварии

Сегодняшние «бензиновые обжоры» — причины завтрашних аварийных ситуаций. У ADAC (Немецкая Автомобильная Ассоциация) есть тому доказательство. Более чем половина аварий происходит из-за проблем в системе зажигания и общей электронике автомобиля. Так что не откладывайте с решением проблем холодного запуска или пропусками в зажигании, замените изношенные компоненты системы зажигания без задержки оригинальными качественными запасными частями, предлагаемыми Beru.

Избавьтесь от ненужного балласта

Приберите в автомобиле и особенно в багажнике. Даже 20 кг дополнительного веса добавляют приблизительно 1 % к расходу топлива.

Выключите лишние потребители

Старайтесь включать такие дополнительные устройства, как кондиционер, обогрев сидений, обогреватели ветрового и заднего стекол, когда они действительно необходимы. Они используют достаточно много мощности двигателя, и потребляют топливо: одна только система кондиционирования использует около 1-2 л топлива на 100 км.

www.beru.com.ua

Продукция торговой марки SM – это надежность и широкий ассортимент

Как только появляются какие-либо новые типы двигателей, компания MVI Motorenteile GmbH тут же предлагает свои решения в области комплектующих деталей. Совместно со своими клиентами SM разрабатывает оптимальные конструкции запчастей с учетом формы и материала. Посредством тщательного тестирования осуществляется проверка надежности конструкции деталей, затем происходит их запуск в производство и отгрузка готовой продукции в установленные сроки. Высокоразвитая сеть представительств и складов готовой продукции обеспечивает доставку товара в кратчайшие сроки во все уголки мира, где бы ни требовались запчасти SM.

В предыдущих статьях мы уже говорили о клапанах и направляющих втулок клапанов компании SM. В этом номере мы хотим уделить внимание: сальникам клапанов, кольцам седел клапанов, поршням и цилиндрам.

Сальники клапанов

Сальники – это уплотнительные элементы подвижных (вращающихся) механизмов. Сальники клапанов, или, как их еще называют, масляеъемные колпачки устанавливаются в верхней части направляющей втулки клапана. В современных двигателях клапан

двигается в более или менее сильно заполненной маслом камере головки цилиндра. Чтобы избежать всасывания масла через направляющую клапана, производится уплотнение с помощью сальников клапанов.

Следует обратить внимание, что неисправности этих частей происходят из-за повреждения уплотнительных кромок или из-за нарастающей ломкости благодаря возрастающему сроку службы или высокой термической нагрузке. Как следствие – повышенное потребление масла.

Следует обратить внимание, что неисправности этих частей происходят из-за повреждения уплотнительных кромок или из-за нарастающей ломкости благодаря возрастающему сроку службы или высокой термической нагрузке. Как следствие – повышенное потребление масла.

Кольца седел клапанов

Вместе с клапанами кольца седел клапанов уплотняют камеру сгорания головки блока цилиндров. Кольцо



седла клапана препятствует запрессовке клапана в головку цилиндра. Оно принимает часть теплоты от сгорания, которому подвергается клапан. Это тепло кольцо седла клапана передает на головку цилиндра.

Поршни

Искра зажигания запускает процесс сгорания топливовоздушной смеси в двигателях с искровым зажиганием. При сгорании преобразуется до того не освобожденная, в химической форме энергия, в первую очередь, в тепловую энергию и энергию давления, и только потом с помощью поршня и кривошипно-шатунного механизма – в механическую энергию.

Поршни в современных автомобильных двигателях выполняют следующие функции:

1. Передача силы давления газа из камеры сгорания на кривошипно-шатунный механизм.
2. Ограничение и формирование камеры сгорания.
3. Уплотнение в содействии с поршневыми кольцами:
 - от камеры сгорания к картеру, с целью сведения к минимуму утечку отработавших газов;
 - от картера к камере сгорания, чтобы предотвратить попадания смазочного материала в камеру сгорания.
4. Направление шатуна.
5. Отвод тепла через поршневые кольца на головку цилиндра и непосредственно на смазочный материал.

Цилиндры

Задача цилиндров – направлять поршни с поршневыми кольцами и поглощать давление, возникающее при сгорании газов.

Поверхность цилиндра должна состоять из устойчивого к износу материала для того, чтобы достичь



более долгого периода эксплуатации.

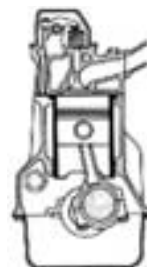


более долгого периода эксплуатации. На цилиндры и гильзы цилиндров воздействуют силы давления газов, боковые нагрузки от поршня, а также и изменения температурной нагрузки. По конструкции гильзы цилиндров современных автомобильных и тракторных двигателей можно разделить на три основных типа: «мокрые», «сухие» и «охлаждаемые воздухом».

Мокрые гильзы цилиндров

Эти гильзы называются так, потому что основная часть поверхности омывается охлаждающей жидкостью.

Цилиндр в верхней части уплотняется прокладочным кольцом между буртиком гильзы и поверхностью прилегания. В нижней части гильзы для уплотнения используются резиновые кольца, препятствующие прорыву газов в охлаждающую жидкость.



Влажная гильза цилиндра

Сухие гильзы цилиндров

Их так называют потому, что в противоположность к мокрым гильзам они не контактируют с охлаждающей жидкостью.

Различают три типа сухих гильз, внешние контуры которых обработаны окончательно, а отверстия – по-разному, вследствие чего существуют такие различия:

- предварительно обработанные;
- окончательно обработанные;
- хонингованные.



Сухая гильза цилиндра

Гильзы цилиндров воздушного охлаждения

В охлаждаемых воздухом двигателях тепло, возникающее при сгорании, направляется от внутренней зоны к охлаждающим ребрам, находящимся во внешней зоне цилиндра, и поглощаемым протекаемым через них воздухом.

www.sm-engine-parts.com.ua

Автономный кондиционер – правильный кондиционер



Летом находится в кабине техники без кондиционера невозможно. К сожалению, «классический» кондиционер обладает серьезными недостатками, главный (но не единственный) из которых – привод компрессора от двигателя автомобиля, что исключает его применение во время ночевки водителя. Решение этой проблемы предлагает компания «ГерУк и К», поставляющая системы охлаждения с автономным питанием.

С включенным на всю ночь мотором не поспишь: помимо расхода горючего, приплюсуйте лишний шум и, в некоторых случаях, вонь выхлопных газов. Если же кондиционером не пользоваться, уснуть не даст жара (если не повезет – может даже убить, случаи гибели водителей от перегрева зафиксированы не единожды). А не отдохнувший водитель – опасный водитель. Поэтому в некоторых странах южной Европы (например, в Греции и Италии) ночевать в автомобиле без стояночного кондиционера нельзя: будь добр предоставить чек, что ты отдыхал в гостиничном номере. Иначе о поездке можно забыть.

Потребителю предлагаются два варианта – водяной кондиционер Ebercool и электрический компрессорный Cooltronic. О достоинствах каждого из них мы поговорим ниже, но для начала хотелось бы акцентировать внимание на энергопотреблении, раз уж мы с него начали. У обоих продуктов оно низкое: средний потребляемый ток у Ebercool до 7 ампер в час, а Cooltronic «кушает» 9 а/ч. Это позволяет без проблем обходиться мощностями бортового аккумулятора (производятся в вариациях как для сети с напряжением 12В, так и для 24В). Во избежание неприятных ситуаций, они оборудованы специальной системой защиты: если датчики обнаружат, что мощность электропитания падает, кондиционер будет отключен.

Также отметим, что установка обеих систем охлаждения не потребует значительных усилий, разбирать пол-грузовика не придется. Все составляющие этих кондиционеров компактны и обладают незначительным весом, который почти не сказывается на расходе горючего (это при том, что кондиционер с приводом компрессора от двигателя съедает до 8% его мощности!). Один из вариантов Cooltronic вообще выполнен в виде моноблока, который устанавливается в проем люка. Кстати, туда же можно поставить и Ebercool. Объем работ по монтажу – минимален. Но обо всем по порядку...

Водяные бывают не только в сказке

Первой рассмотрим оригинальную разработку Ebercool. Чем же интересна эта система? Принцип работы водяного кондиционера следующий. Внутри блока находится испаритель, содержащий специально обработанные древесные опилки. На них насосом подается вода из 32-литрового бака. Вода увлажняет испаритель, через который вентилятор продувает наружный воздух. Получается следующее: горячий наружный воздух, попадая на влажные опилки (они тем хороши, что впитывают жидкость не хуже губки), вызывает испарение воды. И согласно законам физики, температура поступающего воздуха в салон автомобиля понижается.

В отличие от обычного кондиционера, температура зависит от количества пропускаемого через охладитель воздуха. В целом, водяной кондиционер способен понизить ее примерно на 10 градусов. То есть, если вместо ночной прохлады за бортом тридцатиградусная жара, то в кабине 20°C. А это более чем комфортная обстановка для спокойного сна. Не будем забывать, что в любом случае разница температур должна быть не слишком значительной, независимо от типа охладительной системы. В противном случае, водитель рискует получить простуду.

Когда водяные охладители Ebercool только появились на рынке, в их способность понижать температуру на 10°C поверили не сразу. Однако все сомнения



Предусмотрены варианты установки наружного конденсаторного блока Cooltronic на заднюю стенку или на крышу кабины.

пропали после эксплуатационных испытаний на грузовиках нескольких крупных компаний. Помимо желанной прохлады, воздух в кабине обрел, по словам некоторых водителей, морскую свежесть. Это не самое главное, но все равно в такой обстановке отдыхать гораздо приятнее. Впрочем, ничто не мешает использовать «водяного» и во время движения.

У обычного компрессорного кондиционера с приводом от двигателя автомобиля есть еще один недостаток. Температура на испарителе всего 6°C, а комфортная температура получается при смешивании холодного воздуха с тем, который в кабине. И получается, что на водителя, сидящего в прогретой кабине, из испарителя дует ледяной поток из дефлектора. А это иногда чревато воспалением легких. Кстати, о легких: водяная система менее вредна для них, так как в кабину все время попадает свежий воздух.

Еще одна проблема штатных кондиционеров с фреоновой системой – грибок, образующийся на испарителе, из-за постоянного наличия конденсата на нем, что приводит к застоям влаги. В водяном Ebercool такого не происходит: опилки в охладителе постоянно испаряют влагу под действием воздуха, застой исключен.

Профилактическое обслуживание водяного кондиционера проводится всего один раз в сезон (лучше всего в начале): специальную антибактериальную жидкость заливают в бак для воды. Одной упаковки в 250 мг стоимостью около 16 евро достаточно для обеззараживания всей системы, включая охладитель.

Все обслуживание перед началом зимы сводится к сливу воды из бака, чтобы в случае замерзания воды его не разорвало. На испаритель зимние холода никакого влияния не оказывают. К слову, в любое время года систему можно использовать для вентилирования кабины, просто отключив насос подачи воды. Проходя через древесные опилки, воздух немного очищается. На случай, если снаружи станет слишком холодно, дефлектор оборудован жалюзи, полностью прерывающими любой контакт с внешним воздухом.

Электрический компрессорный кондиционер Cooltronic: компактная классика

Принцип работы обычного кондиционера с хладагентом хорошо известен, так что останавливаться на нем мы не будем. Заметим только, что Cooltronic имеет компрессор, работающий на постоянном токе от бортовой сети автомобиля и использует экологически безопасный газ R-134a.

Система состоит из испарителя, который размещается внутри кабины (в основном, монтируется на заднюю стенку), и наружного конденсаторного блока (предусмотрены варианты установки на заднюю стенку или на крышу). Как упоминалось выше, есть удобная модификация в виде моноблока.

А как же сервис?

Без проблем. Во-первых, гарантия на автономные кондиционеры – два года. Во-вторых, когда гарантийный период закончится, всегда можно обратиться в любую из сервисных мастерских «ГерУк и К». Компания сформировала широкую сеть сервисных станций, специалисты которых обладают немалым опытом обслуживания автомобильных систем охлаждения и отопления. Ведь на этом рынке «ГерУк и К» уже 13 лет.

Скоро дни станут жаркими, а ночи – душными. Самое время оснащать автопарк автономными, экономичными и компактными кондиционерами. Чтобы Вы не выбрали – попробовать технологическую новинку или предпочесть компрессорную «классику» – безопасность и комфорт водителей увеличатся без лишних затрат (а с учетом сэкономленного топлива они еще и уменьшатся). Да и проблемы при перевозке грузов в ряде южных стран не будут возникать.

Виктор Кондратенко

«ГерУк и К»

г. Черкассы, ул. Добровольского 3/4
Тел./факс: (0472) 71-08-00, 71-08-01, www.geruk.com.ua



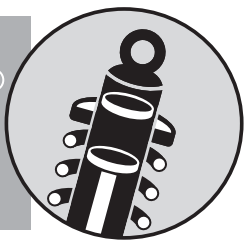
Бак для воды Ebercool, установленный на задней стенке кабины тягача. Раз в сезон нужно залить в него антибактериальное средство, а зимой не забыть слить воду. Вот и весь сервис.



Антибактериальное средство для водяного кондиционера. Одной упаковки в 250 мг стоимостью около 16 евро достаточно для обеззараживания всей системы, включая охладитель.



На случай, если снаружи станет слишком холодно, дефлектор оборудован жалюзи, полностью прерывающими любой контакт с внешним воздухом.



Мастеру на заметку

Единственный поставщик пневмоподвески с электронным управлением на Mercedes-Benz S-Klasse (W220/C215), компания Thyssen Krupp Bilstein Tuning GmbH, уже предложила эти пневмомодули также и для вторичного рынка.

Модули пневмоподвески для Mercedes-Benz S-Klasse (W220/C215) имеются теперь и на рынке автозапчастей для стандартной заднеприводной версии, для автомобилей, оснащенных системой 4matic, а также для версий со спецзащитой B4 и B7. Разумеется, Bilstein предлагает рынку OE-продукт, а это:

– оригинальное качество поставщика на конвейер,

– 100% технология сжатого газа от Bilstein,

– высокий резерв мощности,

– стабильно высокие характеристики демпфирования.

Все компоненты и системы идеально согласованы, монтируются просто и надежно, а после установки обеспечивают совершенные динамические свойства и высокий резерв мощности в любой ситуации.

В помощь станциям техобслуживания в этом номере мы публикуем иллюстрированную монтажную инструкцию от Thyssen Krupp Bilstein Tuning GmbH по замене передних стоек пневмоподвески.



Инструкция по замене передних амортизационных стоек на Mercedes класса S DC W220 Airmatic (не ActiveBodyControl!)

Общие указания:

– Хранить амортизационные стойки при температуре от -15°C до 50°C.

– Монтаж и демонтаж должен производиться только обученным персоналом в специализированной мастерской.

– Самоконтрящиеся гайки заменить новыми.

– Не допускать повреждений трубопроводов и кабелей.

– **Внимание:** если монтаж производится иначе или в другой последовательности, чем описано в инструкции, это может привести к повреждению автомобиля и модулей пневматической подвески!

Последовательность действий:

- Выровнять рулевое колесо прямо.



Во время проведения работ на модуле пневматической подвески зажигание должно быть выключено.

- Под капотом, справа, в коробке предохранителей снять средний из трех больших предохранителей (1).
- Поднять автомобиль на подъемнике.



При этом пользоваться рекомендованными производителем приемными местами подъемника.

Внимание: Опасность соскальзывания автомобиля.

- Демонтировать колесо



- Демонтировать тяговый механизм датчика уровня кузова.
- Снять штекер (демпфирующий клапан, АБС) демонируемой амортизационной стойки.



- Ослабить соединение верхнего треугольного рычага подвески.



- Отвинтить 2 установочных винта снизу на амортизационной стойке.



- Отвинтить внутри крепление поперечного рычага подвески.



- Отвинтить патрубок напорного пневмопровода на амортизационной стойке.



Воздух под давлением!

Медленно отвинтить и спустить давление воздуха.



- Отсоединить амортизационную стойку на шаровом шарнире треугольного рычага подвески с помощью подходящего рычага.



- Отвинтить 3 гайки сверху на кузове.
- Извлечь амортизационную стойку сбоку вниз.



- Вставить новую амортизационную стойку вверх и наживить верхние гайки.



Окончательную затяжку гаек производить на автомобиле только тогда, когда он уже будет стоять на колесах.



- Установить амортизационную стойку с помощью установочных винтов на шаровом шарнире нижнего поперечного рычага подвески (20 Нм).



Установочные винты должны быть заподлицо с амортизационной стойкой



- Смонтировать верхний треугольный рычаг подвески.
- Вставить штекер управления переднего моста (демпфирующий клапан, АБС) монтируемой амортизационной стойки.



- Установить тяговый механизм датчика уровня кузова.
- Установить колесо.



- Присоединить пневмопровод (5 Нм).



Проверить уплотнительное кольцо, при необходимости – заменить.



- Установить предохранитель.



- Приопустить автомобиль на подъемнике примерно на 400 мм (расстояние от середины оси до нижней кромки крыла).



Запрещается полностью опускать автомобиль с подъемника при отсутствии давления в пневматической подвеске.



- Запустить двигатель, подождать не менее 2 минут, нажать на панели бортовой электроники клавишу функции подъема кузова.
- Опускать подъемник сначала медленно, а до конца - лишь после того, как автомобиль сам полностью приподнимется.
- Проверить AIRmatic на герметичность.
- Затянуть винты согласно инструкциям автопроизводителя только после того, как автомобиль полностью опущен и стоит на колесах



3 гайки кузова: 20 Нм (Соблюдать рекомендации производителя автомобиля!)

Разумеется, следует помнить, что любая халатность при ремонте подвески может не только отразиться на комфорте или износе деталей и систем, но и на безопасности, даже привести к аварии. Поэтому стремиться к высоким стандартам сервиса - значит не только повышать свою конкурентоспособность, но и способствовать улучшению аварийной ситуации на наших дорогах.

Важно! При подборе амортизаторов следовать рекомендациям и предписаниям автопроизводителя. Подбор производителей по каталогу TecDoc или каталогу BILSTEIN, при снятии и установке амортизаторов следуйте монтажным инструкциям.

О замене пневматических амортизационных стоек на задней оси Mercedes-Benz S-Klasse (W220) Airmatic (не ActiveBodyControl) читайте в следующем номере.

www.bilstein.com.ua

«Выносливые» ремни ZOLLEX



Ременной привод двигателя известен без малого сто лет. Тем не менее не столь редки случаи, когда вследствие разных причин во время движения выходит из строя ремень. Это приводит к крайне неприятным последствиям, в частности – к дорогостоящему ремонту двигателя. Поэтому поговорим о приводных ремнях еще раз.

Для начала немного истории. Есть три основных типа ремней: клиновые, поликлиновые, зубчатые. Первыми появились клиновые ремни – в 1917 г. их изобрел Чарльз Гейтс. В процессе эволюции клиновой ремень становился крепче: появились армированные, позже – многослойные ремни и ремни с фасонным зубом. С увеличением числа вспомогательных систем в автомобиле (кондиционер, усилитель руля и другие агрегаты, которые облегчают управление автомобилем водителем) нагрузка на ремень стала возрастать. Следующим шагом стало появление поликлиновых (многоклиновых) ремней. За счет большей поверхности корда они позволяют передавать высокие мощности для обеспечения работы систем автомобиля.

Третьим видом являются зубчатые (плоскозубчатые) ремни. Помимо передачи мощности, на них лежит

задача синхронизации работы системы. Благодаря меньшей силе предварительного натяжения зубчатый ремень меньше нагружает валы и подшипники.

По назначению ремни можно разделить на 2 группы:

- Ремни привода газораспределительного механизма (ремни ГРМ).
- Ремни привода вспомогательных агрегатов.

И по конструкции на 3 вида:

- Зубчатые ремни. Применяются, как правило, для привода механизма ГРМ.
- Клиновидные (клиновые) ремни. Применяются для привода вспомогательных агрегатов.
- Плоские (поликлиновые) ремни. Применяются для привода вспомогательных агрегатов.

Современный двигатель автомобиля работает в широком диапазоне климатических условий и больших нагрузок и следует уделить

особое внимание качеству продукции. Высокий стандарт качества ремня обеспечивается современным процессом производства, а также применением 100% контроля качества исходных материалов и сырья. Продукция такого рода должна отвечать международным сертификатам качества ISO 9001. Немаловажной деталью является герметическая упаковка, которая сохраняет внешний вид ремня и его технические характеристики. Все это говорит о качестве, надежности и компетентности производителя.

Сегодня рынок ремней достаточно развит, его ассортимент может удовлетворить любого потребителя. Остается финансовый вопрос. Нелегко найти ремень в соотношении высокого качества и оптимальной цены. Сложно, но можно. И одним из таких производителей является компания ZOLLEX.

Достойную известность на территории стран СНГ в последние годы компания приобрела не только благодаря ассортименту, но и качеству. Автомобильные ремни – одна из основных позиций в ассортименте продукции.

Ремни являются одним из важнейших расходных материалов для автомобиля. Компания ZOLLEX использует для их укрепления различные материалы с применением передовых технологий. Масло и жаростойкое покрытие защищают основу ремня от суровых условий окружающей среды. Ремни ZOLLEX отличаются устойчивостью к износу, высоким модулем упругости и крайне низким показателем относительного удлинения. Поэтому ремни ZOLLEX, укрепленные специальной нитью, функционируют намного спокойней, чем ремни от других производителей. Учитывая это, в диапазоне от 60 км/час до 80 км/час можно наблюдать явно выраженное превосходство данного ремня над другими. Термические и динамические характеристики используемого материала достаточно высоки.

Синхронизация вращения одного или двух распределительных валов с коленчатым валом двигателя на современных автомобилях чаще всего осуществляется при помощи зубча-

того ремня. Зубчатые ремни ГРМ обеспечивают заданные заводом-производителем фазы газораспределения четырехтактного двигателя внутреннего сгорания. Синхронизация вращения одного или двух распределительных валов с коленчатым валом двигателя на современных автомобилях чаще всего осуществляется при помощи зубчатого ремня.

По сравнению с цепью зубчатый ремень менее шумен, не вытягивается, не боится коррозии. Поэтому к ремням ГРМ применяются самые высокие требования в плане надежности и износостойчивости, потому что обрыв ремня ГРМ ведет к серьезным последствиям в виде повреждения клапанов, головки блока цилиндров и иногда поршней. Иными словами, обрыв дешевого ремня приводит к дорогостоящему ремонту. Никакая экономия не сможет покрыть последствий обрыва некачественного, бракованного или поддельного ремня ГРМ.

Гарантийный срок службы зубчатых ремней ГРМ ZOLLEX – 60 000 км пробега.

Преимущества зубчатых ремней ZOLLEX перед другими производителями:

1. Высокий КПД, способствующий энергосбережению.
2. Работа при высоких нагрузках и в скоростных режимах.
3. Минимальная вибрация при прерывистых нагрузках.
4. Максимальная передача высокой мощности.
5. Масло-, бензо- и пылеотталкивающие свойства.

Если вы любите быструю езду, помните, что ремни ZOLLEX работают и при высоких скоростях. Они прочные и их размеры отлично выдержаны.

Ремни привода вспомогательных агрегатов

Как указано выше, ремни бывают клиновые и поликлиновые (плоские, ручейковые). Давайте попробуем сравнить их преимущества и недостатки.

Клиновые ремни на производстве постоянно совершенствовались в течение двадцати лет, и сейчас разработаны клиновые ремни исключительно высокой точности. Они имеют несколько неоспоримых достоинств: гораздо дешевле плоских, легко меняются и приводят в действие, как правило, один вспомогательный агрегат. То есть при обрыве, скажем, приводного ремня компрессора кондиционера, остальные

вспомогательные агрегаты будут продолжать работать. Кроме того, клиновые ремни натягиваются простым смещением шкивов друг относительно друга, а значит, не требуют применения натяжных и направляющих роликов. В экстренной ситуации клиновой ремень можно попытаться заменить каким-нибудь подручным средством, например, куском веревки. К недостаткам клиновых ремней можно отнести невысокий ресурс и необходимость регулировать их натяжение по мере их износа.

Для производства клиновых ремней на производстве ZOLLEX применяется высокоточный способ изготовления. Совершенная технология и качественные материалы способствуют достижению жестких параметров и допусков. Ремни состоят из несущего слоя на основе материалов из химических волокон (кордная ткань), оберточного тканевого слоя и слоев резины, вулканизированных в одно изделие. Несущий слой располагается в продольном направлении ремня. В слоях резины для усиления применена ткань.

Преимущества клиновых ремней ZOLLEX перед другими производителями:

1. Жесткие допуски.
2. Энергосберегающая эксплуатация.
3. Увеличенный интервал при обслуживании.
4. Пониженная вибрация.
5. Более продолжительный ресурс.

Поликлиновые ремни считаются более современными, и на большинстве автомобилей последних лет выпуска применяются именно они. К преимуществам поликлиновых ремней можно отнести больший срок службы, чем у клиновых, автоматическую регулировку их натяжения при помощи роликовых натяжителей и способность передавать гораздо большее усилие, чем клиновые ремни, что дает возможность приводить в действие все вспомогательные агрегаты при помощи одного поликлинового ремня. Все преимущества поликлиновых ремней оборачиваются и их недостатками. Поликлиновые ремни намного дороже клиновых, при их замене необходимо менять один или несколько натяжных и направляющих роликов, а иногда и натяжитель с роликом в сборе. Обрыв поликлинового ремня, приводящего в действие все вспомогательные агрегаты, приводит к невозможности продолжать движение, потому что ехать с неработающими одновре-

менно генератором, насосом гидросилителя и помпой системы охлаждения двигателя малореально.

Хотя к ремням привода вспомогательных агрегатов и не предъявляются столь строгие требования, как к ремням ГРМ, их своевременная замена помогает избежать множества мелких неприятностей: езды без ГУР (гидросилитель руля), езды без генератора на аккумуляторе, езды в жару без кондиционера и, наконец, стояния на обочине в ожидании, пока остынет «закипевший» в результате обрыва приводного ремня водяной помпы двигатель. Поэтому менять ремни привода вспомогательных агрегатов надо, как и ремни ГРМ, в соответствии с указаниями завода-изготовителя. Вместе с поликлиновыми ремнями в обязательном порядке подлежат замене натяжные и направляющие ролики. Дабы избежать неприятных сюрпризов в дороге, используйте только качественные приводные ремни и ролики.

Поликлиновые ремни TM ZOLLEX состоят из верхнего слоя резиновой смеси, усиленной волокнами. Поперечно расположенные волокна стабилизируют ремень во время динамической работы. Корд состоит из высококачественного полиамидного материала, который облекается специальной резиновой смесью и расположен по всей ширине поликлинового ремня. Используемая смесь отличается высокой износостойкостью и способствует плавному ходу ремня (амортизации).

Преимущества поликлиновых ремней ZOLLEX перед другими производителями:

1. Высокий КПД.
2. Экстремальная динамическая стабильность.
3. Надежное сцепление ремня со шкивом и высокий запас мощности.
4. Низкий уровень шума и вибрации.
5. Устойчивость к резким изменениям момента вращения и кратковременным перегрузкам.
6. Высокая скорость вращения.

Оригинал
АВТО

Официальным дистрибьютором корпорации ZOLLEX в Украине является **ЧП «Оригинал Авто»** на складе которого постоянно представлен широкий ассортимент автомобильных ремней
г. Херсон, ул. 23-я Восточная, 31
тел./факс: 32-75-00, 32-75-0

Фильтры салона против аллергии!



Круглый год, особенно в период с апреля по сентябрь, фильтры салона спасают здоровье водителям и пассажирам.

Ежегодно цветочная пыльца осложняет жизнь миллионам автомобилистов. Начиная с апреля, она незримыми частицами кружится в воздухе и досаждаёт даже в автомобиле – вплоть до похолодания. Ну, а пыль и сажа – круглый год.

На помощь автолюбителям приходит система кондиционирования и фильтр салона. Исправный фильтр салона (т.е. вовремя заменённый) помогает избежать таких неприятных последствий, как покрасневшие глаза, заложенный нос, непрерывное чихание... А самое главное – снимает негативное влияние симптомов болезни. Например, одно чихание водителя на скорости 100 км/ч может стоить почти 26-ти метров «слепого по-

лета» – любой человек рефлекторно закрывает глаза, когда чихает. Опасность аллергических реакций, особенно за рулем, нельзя игнорировать.

Меры предосторожности очень просты: необходимо плотно закрывать окна и включать кондиционер. А фильтр очистки воздуха позаботится, чтобы крошечные частицы не проникли в салон. Сегодня практически все легковые машины, микроавтобусы и автобусы, а также уже и грузовики имеют такие фильтры в стандартной комплектации. Если такой фильтр не входит в базовую комплектацию, то его можно установить дополнительно – даже на Daewoo Lanos.

В обычном салонном фильтре рабочим элементом является пропитанная

бумага. Самые эффективные фильтры очистки воздуха – угольные. Они не только не пропускают различные частицы (пыльцу, пыль и пр.), но и задерживают газообразные вредные вещества, например, озон, бензол, CO₂.

Салонный фильтр надо регулярно менять (и обычный, и угольный), и в этом не следует придерживаться рекомендаций производителя, так как в большинстве случаев они разработаны для развитых стран, где значительно чище на улицах, а про пыль знают разве что фермеры. В наших реалиях фильтр салона необходимо менять через 10-15 тыс. км пробега или через 3-6 месяцев, а между заменами ещё и чистить его хотя бы раз в месяц.

Кроме того, загрязнённый фильтр представляет собой дополнительную опасность для здоровья, ведь через некоторое время он становится рассадником бактерий.

Уберечься от неприятных явлений можно всего за 20 минут. При установке или замене на помощь придет инструкция, которая прилагается к каждому фильтру салона MANN и позволяет легко заменить фильтр самостоятельно.

Выбор фильтра при широком предложении непрост. Специалисты советуют не ломать голову, а выбирать продукцию именитых производителей – например продукцию MANN-FILTER.

Ассортимент этой марки покрывает более 95% рынка. Но не это главное – в фильтрах, как и во многих других вещах, важнее всего внутреннее содержание. Различия в качестве нельзя уже распознать с первого взгляда. Поэтому особенно важно в момент выбора знать, что качество будет всегда высокого уровня. А в случае с MANN-ом качество продукции всегда будет соответствовать требованиям автомобильного конвейера – ведь производитель не делает разницы между продукцией уровня OE и Aftermarket. Гарантировать соответствие требованиям помогают регулярные аудиторские проверки изделий по международным стандартам QS 9000 и VDA 6.1. Свидетельством успешности такой политики служат многочисленные премии производителей автомобилей.

По материалам официального дистрибьютора MANN компании «ВЛАДИСЛАВ»
www.vladislav.ua

Компания MANN+HUMMEL GMBH в цифрах:

Сайт: www.mann-filter.com

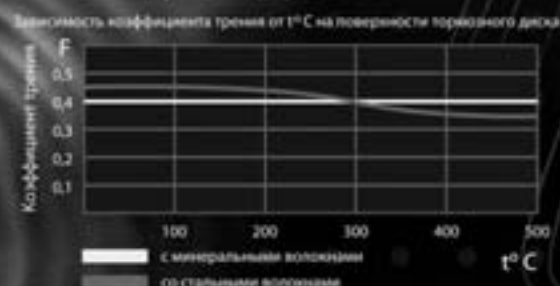
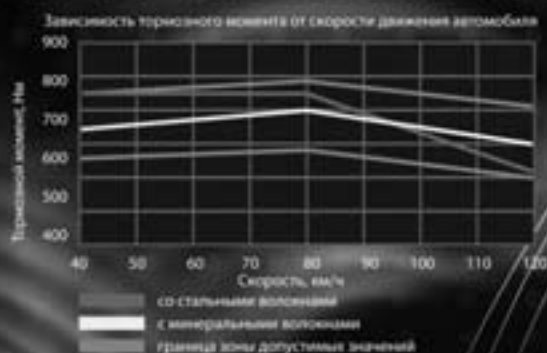
Продукция: масляные, топливные, воздушные и салонные фильтры, промышленные фильтры.

Специализация: разработка и производство фильтров, большей частью для автомобильной промышленности.

Первый завод был основан в 1941 году в городе Людвигсбург, недалеко от Штутгарта. Сегодня MANN+HUMMEL – это крупнейший европейский производитель фильтров. На 8 заводах в Германии работает более 5000 человек и еще около 3000 на 33-х дочерних предприятиях в других странах: Испании, Австрии, ЮАР, Бразилии и т.д. Около половины продукции экспортируется за пределы Германии. Качество продукции соответствует требованиям автопроизводителей и внутренних стандартов. Система управления качеством сертифицирована в соответствии со стандартами QS 9000 и VDA 6.1. Продукция поставляется всем известным производителям автомобилей по всему миру.



КОМФОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ



почти **2 года** интеллектуальных изысканий и поисков группы R&D;

почти **500 000 км** в рамках дорожных испытаний;

более **1 200 000 Евро** инвестиций в оборудование;

И как результат новая линейка с торговым именем **"DAfmi Intelli"**. Революционно отличающаяся от всех предыдущих, рецептура 5-го поколения-F508.

"Intelli" устанавливает новые стандарты комфортности и эффективности торможения, и технологического совершенства. Внешний вид упаковки имеет очень инновационный дизайн, где графика и форма создают один совершенный стиль.

Эффективная и стабильная работа тормозных систем;

Улучшенные характеристики комфортности;

Бережное отношение к тормозным дискам.

Комфортные характеристики

В этой рецептуре нам впервые удалось полностью **заменить стальное волокно современными минеральными волокнами**. Такой революционный для нас подход позволил существенно улучшить определенные характеристики тормозных колодок:



МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОЛОКНА

- 1 Минеральные волокна обладают более стабильным коэффициентом трения при высоких температурах, развивающихся в процессе затормаживания современных скоростных автомобилей;
- 2 Исключение стальных волокон из состава фрикционной накладки обеспечивает более бережное отношение тормозных колодок к тормозному диску;
- 3 Минеральные волокна существенно снижают вес тормозной колодки, что облегчает работу суппорта и способствует снижению уровня шумов при его работе;
- 4 Минеральные волокна повышают пластичность фрикционной накладки в целом, что обеспечивает лучшую информативность тормозной педали.

БЕЗ СТАЛЬНЫХ ВОЛОКОН

Украина

Львовск м-н «Сигнал» (06442) 2-11-14
Донецк ООО «АРЕКА» (062) 345-92-97
ЧП Гавриленко (062) 313-13-69
Мариуполь ЧП «Харабуга» (0629) 515-887
Запорожье ЧП Купец (061) 720-32-01
ЧП Демьяненко (061) 214-93-50

Красноармейск Автомаркет «Феникс» (06239) 2-71-21
Луганск ЧП «ЭйДжиЭй» (0642) 63-88-31
Николаев ЧП Першин (0512) 24-20-96
Полтава ЧП Крат (0532) 63-60-26
Полтава, Сумы, Кировоград ООО «ГПЛ» (0532) 66-27-59

Симферополь ЧП Нестеренко (0652) 51-50-19
Симферополь ЧП «Автограф» (0652) 248-643
Харьков ЧФ «ГОЛД» (0572) 94-07-04
Херсон ООО «Оригинал-Авто» (0552) 32-75-00
Ялта ЧП Федченко (050) 324-91-95

Motul разработала новые масла для Renault

После недавнего введения концерном Renault новых требований к смазочным материалам компания Motul одной из первых разработала особое предложение



из двух сортов моторных масел: Specific 0710 0700 5W-40 и Specific 0720 5W-30. Дополняет предложение масло 8100 X-Clean C3 5W-40, которое полностью отвечает высоким требованиям концерна Renault для всех легковых автомобилей марок Renault, Dacia и Samsung, выпущенных с октября 2007 (начиная с запуска Laguna III). На все предшествующие модели распространяются только более ранние стандарты, хотя к ним также могут быть применены и требования RN0700/0710/0720.

Обобщенная стратегия Motul заключается в следующем:

- в моторах, требующих соответствия допускам RN0700 (для безнаддувного бензинового двигателя) и RN0710 (для бензинового двигателя с турбонаддувом, двигателей RS (Renault Sport) и дизельного двигателя без DPF (сажевого фильтра) рекомендуется использовать масла MOTUL Specific 0710 0700 5W-40 или 8100 X-Clean C3 5W-40;

- для дизельного двигателя с сажевым фильтром DPF (требование Renault RN0720) рекомендуется продукт MOTUL Specific 0720 5W-30;

– исключение составляет дизельный двигатель 1.5 dCi, для которого требуется спецификация ACEA C3 5W-30 – ему соответствует продукт Motul 8100 X-Clean C3 5W-30.

Оперативный вывод новинок в очередной раз продемонстрировал быстроту реакции компании Motul на изменение потребностей рынка. Масла уже доступны в филиальной сети эксклюзивного дистрибьютора Motul в Украине – компании «Владислав» (www.vladislav.ua).

Компания «Техно-Гурпп» открыла филиал в Днепропетровске

Несмотря на тяжелую экономическую ситуацию и финансовый кризис, компания «Техно-Гурпп», официальный импортер торговой марки Total в Украине, не сдает позиций на рынке смазочных материалов, и недавно открыла свой филиал в г. Днепропетровске. Это связано с тем, что руководство компании считает восточный регион стратегически важным и понимает объективную необходимость расширения работы с регионами. Логичным является и то, что развитие дилерской сети неразрывно связано с продвижением торговой марки «в массы», поэтому компания продолжает работать и в этом направлении. «Техно-Гурпп» является одним из постоянных участников Киевского международного автосалона SIA, и 2009 год не стал исключением. В этом году с 27 по 31 друзья и постоянные партнеры фирмы смогут найти ее в павильоне № 3 Международного выставочного центра.

Масла Rymco: выкованные в автоспорте



VPS Group, владелец торговой марки Rymco – сильный и независимый игрок на нефтехимическом рынке, завоевавший доверие потребителей в 54 странах.

Удачное расположение заводов в городах Роттердаме (Нидерланды) и Антверпен (Бельгия) предполагает оперативную доставку продукции по всем направлениям с минимальными затратами. Кроме того, в данном регионе присутствуют все основные поставщики сырья и производители упаковочных материалов. Благодаря низким накладным расходам и хорошему качеству продуктов VPS Group в состоянии предложить конкурентные цены.

Компания получила сертификат соответствия стандарту ISO 9001. Это не только гарантия строгого контроля ка-

чества, но и стимул достигать очередных высот в сфере новых разработок и оптимизации логистики.

Бренд Rymco был основан в 1994 году и в настоящий момент он представлен во многих странах мира. В процессе разработки смазочных материалов VPS Group плотно сотрудничают с известными производителями автомобилей и оборудования. Благодаря этому разрабатывается и совершенствуется необходимый ассортимент смазочных материалов, включающий моторные, трансмиссионные, индустриальные масла, смазки, гидравлические и тормозные жидкости. В тесном

сотрудничестве с дистрибьюторами по всему миру были выработаны оптимальные решения в области применения смазочных материалов и их упаковки, делая, таким образом, бренд Rymco основным активом бизнеса дистрибьюторов.

С 2003 года торговая марка Rymco является спонсором раллийной команды в Голландии. С 2007 года компания принимает участие в Национальном чемпионате. Гонимая команда выступает на автомобиле марки Mitsubishi EVO 8, полноприводной гоночной машине, известной благодаря своей исключительной производительности не только на голландской, но и на мировой гоночной сцене. Опыт, полученный в автомобильном спорте, позволил создать уникальный продукт **Rymco LeMans 10W-60**. Это масло способно выдерживать высокие температуры и большие обороты в моторе, сохраняя стабильность свойств. Тщательно подобранные присадки обеспечивают прочную масляную пленку на рабочих поверхностях.

«Техно-Ойл-ЛК»

Представитель в Украине
г. Киев, ул. Константиновская, 68
оф. 416
тел.: (044) 417-74-46, 417-74-30

Формула успеха от Rowe

Формула успеха, выведенная отцом-основателем Rowe Михаэлем Зэхом (Michael Zehe), дипломированным инженером со значительным опытом работы в сфере производства смазочных материалов, была проста: высококачественная продукция, оперативность поставок и привлекательная цена. Неукоснительное следование этим параметрам привело к тому, что Rowe стало тесно на территории существующего завода: спрос на масла и смазки этой компании вырос в геометрической прогрессии. И в 2000 году компания переехала в Бубенхайм, земля Пфальц, где новый завод позволил разместить необходимое количество современного оборудования. Затем последовала успешная сертификация согласно стандарту ISO 9001:2000. Сертификат открыл Rowe новые возможности: маслами и смазками под этой маркой заинтересовались крупные покупатели. Кроме того, помимо дальнейшего развития «домашнего» бизнеса в Германии, фирма начала поставки продукции за рубеж. Масла Rowe стали продаваться в южной и восточной Европе, Азии, Ближнем Востоке и Южной Америке.

Гонка технологий

Химики Rowe Mineralölwerk GmbH разработана линейка продуктов с разнообразными свойствами. Ассортимент этих немецких масел очень широк: Rowe выпускает и продает моторные и трансмиссионные масла, гидравлические жидкости, антифризы, стеклоомыватели, различную автокосметику, а также промышленные смазочные материалы. Рецептуры разрабатываются собственной лабораторией. Контроль качества сырья и готовой продукции также возложены на ее плечи. Ведь девиз компании – Quality without limits, что переводится как «Качество без границ!». Для того чтобы воплощать эти слова в жизнь, Rowe ведет непрерывную инновационную работу по созданию продуктов с использованием новейших разработок в нефтехимии, современного производственного цикла, многоуровневой системой контроля качества готовой продукции, затрагивающей все этапы производственно-го процесса.

При изготовлении продуктов используются присадки и базовые масла только высшего качества. Непос-



Компания Rowe Mineralölwerk GmbH начала свою работу в 1995 году в немецком городе Флоршайм-Дальшейм. Ее специализацией было производство, фасовка и продажа смазочных материалов, особое внимание уделялось моторным маслам. И за короткое время компания добилась признания, прочно закрепившись на рынке Германии. Ведущего немецкого производителя в Украине представляет эксклюзивный дистрибьютор, компания ДП MODERN TECHNOLOGIES.

редственно в процессе производства задействовано 16 блендеров и три линии фасовки, продуктивность которых позволяет заливать в тару 240 литров масла ежеминутно.

Успехи в сфере производства масел и смазок имеют четкое выражение в допусках и одобрениях автопроизводителей, а также следующих организаций – API и ACEA. Пройтись по всему ассортименту мы не сможем, поэтому заострим внимание на спецификациях только некоторых продуктов. Например, синтетика **Rowe Hightec ECO SYNT 5W-30 Longlif-III** отвечает допуску VW 504 00/507 00. Заметим, что этот допуск Rowe получила от Volkswagen одной из первых в мире.

Синтетическое моторное масло для двигателей с высокой температурной нагрузкой **Rowe Hightec Synth RS 10W-60** отвечает требованиям классов SL/CF по API. Оно разрабатывалось для использования в моторах внедорожников и гоночных автомобилей. Этот сорт отличается повышенной стабильность при увеличенных интервалах замены.

Для экономных автовладельцев предназначено полусинтетическое **Rowe Hightec Super Leichtlauf 10w-40 HC-O**. Это энергосберегающее масло, в котором используется базовое масло, полученное по технологии гидрокрекинга.

Добавим, что, несмотря на сравнительную молодость, Rowe работает в сфере поставок на конвейеры с такими мэтрами, как Mercedes Benz, BMW, Ford и др. О репутации этих автопроизводителей говорить излишне, они используют в производстве продукты только высшего качества.

Высокое мастерство Rowe проявляется не только в производстве хороших смазок, но и в ориентации на клиента. Качество обслуживания подлежит постоянному мониторингу, специалисты компании пребывают в непрерывном контакте с партнерами и покупателями. Это позволяет оперативно выявлять слабые звенья в цепи «Rowe – потребитель» и незамедлительно их ликвидировать. В этом аспекте заметим, что компания ДП MODERN TECHNOLOGIES успешно работает с немецким производителем уже больше шести лет, и без сомнения является надежным поставщиком.

Официальный дистрибьютор
в Украине

ДП MODERN TECHNOLOGIES

61050, г. Харьков, ул. Руставели, 30
тел./факс: (057) 757-85-30
тел.: (057) 757-85-34, 752-44-08
752-44-09, 050 402 50 63
www.mt.kh.ua, info@mt.kh.ua

Лучшее место замены



В настоящее время пункты замены масел (ПЗМ) стали неотъемлемой частью нашего автомобильного сервиса. Увеличивается парк автомобилей, не всегда можно попасть без предварительной записи на СТО, даже если нужно только поменять масло. А от очередей мы уже отвыкли. Альтернативой СТО стали пункты замены масла (ПЗМ).

Экспресс-замена масла не требует больших затрат времени и пространства, но предполагает добросовестность, аккуратность и профессионализм исполнителя. С годами благосостояние населения растет, и все больше и больше автомобилистов предпочитают поехать на ПЗМ, чем самостоятельно возиться с заменой. Ведь требования к экологии ужесточаются и растет экологическая культура населения. Вроде бы, и можно вылить масло в землю, но уже совесть «просыпается»; и приходится таскать отработку до окантовки, чтоб где-то в более подходящем месте от нее избавиться. А на ПЗМ об этом уже подумали: и масло соберут, и фильтр утилизируют, и даже пластиковую канистру «пристроят» на переработку.

В развитых странах мира более 90% автомобильных масел меняется на СТО и ПЗМ, в Украине же – менее 40% автолюбителей «культурно» меняют масло. Но, несмотря на то, что у нас в стране ПЗМ дело достаточно новое – своих поклонников и даже фанатов пункты замены масел уже приобрели.

Что отличает одни ПЗМ от других?

Начнем с того, что все ПЗМ (условно) можно разделить на несколько групп: – авторизованные (фирменные), использующие в оформлении и работе символику какого-то одного масляного либо автомобильного бренда; в

работе, как правило, используют одну торговую марку масла.

– сетевые, расположенные в различных регионах Украины, но управляемые из одного центра; объединенные одной идеей, программой, стилем работы и т.п.;

– свободные (универсальные) – оборудованные, но работающие по принципу «сам себе хозяин»: как хочешь, так вернись;

– «гаражные» – небольшие (гаражные) ПЗМ при гаражных кооперативах, автостоянках; работают зачастую без специального оборудования, «по старинке», но с душой; обслуживание «домашнее»: что надо, то и сделаем, хочешь – участвуешь, не хочешь – смотришь.

Уже в самих названиях групп ПЗМ видны их достоинства и недостатки.

Как оценить уровень профессионализма и сервиса, предлагаемый различными ПЗМ? В первую очередь, это наличие специального маслянного оборудования. Во-вторых, это компетентность персонала в подборе масел и сопутствующих расходных материалов (фильтров, присадок и т.п.). Грамотные консультации, советы, умение пользоваться каталогом подбора масел и фильтров, знание товара, который предлагается на ПЗМ – это показатели профессионализма персонала. Важную роль играет и ассортимент предлагаемых ма-

сел, сопутствующих материалов и услуг. Широкий выбор продуктов (от отечественных масел до импортных самых последних классификаций) позволяет удовлетворить потребности самых различных групп потребителей. На заднем плане (хотя это также важная составляющая хорошего ПЗМ) – внешний вид персонала и чистота поста замены масла. Но лучше всего профессионализм проверяется в деле – начиная от «подхода» к клиенту и автомобилю, умения обращаться с маслянным оборудованием и до оперативности работ по замене масла и обслуживанию автомобиля.

Как в любом деле, есть лидеры, есть «середнячки», есть аутсайдеры.

Авторизованная сеть ПЗМ Valvoline – наиболее удачное сочетание качества обслуживания и стоимости услуг.

Чем сеть Valvoline отличается от аналогичных ПЗМ конкурентов?

На ПЗМ Valvoline в обязательном порядке применяется высококачественное маслянное оборудование, что позволяет минимизировать затраты времени на замену масла; предлагаются дополнительные услуги: замена фильтра, проверка уровня технологических жидкостей и их доливка в случае необходимости, подкачка шин и т.п. ПЗМ Valvoline отличается единый стиль оформления и высокий профессионализм персонала.

Еще одно преимущество этих ПЗМ: весь товар на пунктах замены – из первых рук, что гарантирует и качество продукции, и широкий ассортимент товара, и оптимальность цен. На всех пунктах Valvoline действует единая политика обслуживания и ценообразования, имеется возможность обслуживания корпоративных клиентов по договору на территории Украины. Персонал ПЗМ постоянно совершенствует свой профессионализм – регулярно проводятся обучение и подготовка новых сотрудников и повышение квалификации старых.

Удобное расположение ПЗМ Valvoline, оформление в одном стиле делает такие пункты узнаваемыми, даже если клиент находится за пределами родного города.

ЧП «Реал-Авто»

г. Одесса, тел.: (048) 718-69-34, 718-69-35, 718-71-68

realavto@ukr.net, www.eg.net.ua

Масла с отличной репутацией



Голландская фирма Vatoil, эксклюзивным дистрибьютором которой является компания «Элит-Украина», за годы работы заслужила стабильно высокую репутацию как среди профессиональных механиков, так и у автолюбителей благодаря постоянной разработке товаров премиум-качества. Vatoil обеспечивает большую продуктивность, чистоту и защиту двигателя.

Уже более 25 лет Vatoil вместе с надежной системой профессиональных дистрибьюторов предлагает широкий спектр товаров для автомобильного сектора в Европе. В 2007 году корпорация Vatoil Europe была признана независимым подразделением конгломерата закрытого типа VAT Industries, основанного в Роттердаме в 1922 году. Это высокопрофессиональное объединение, которое в совершенстве владеет знаниями современных технологий.

Команда химиков Vatoil разрабатывает смазочные материалы торговой марки Vatoil Pure Quality Driven, используя только лучшее в мире базовое сырье и присадки, которые отвечают передовым химическим технологиям. Результатом являются смазочные материалы с невероятной устойчивостью к высоким температурам и сохранением свойств при низких температурах.

В наше время практически все автопроизводители рекомендуют для своих транспортных средств конкретные масла, обладающие установленными допусками. Поэтому Vatoil сотрудничает с ведущими мировыми производителями, обеспечивая качество продукции аналогичное оригинальным требованиям. Смазочные материалы Vatoil ежегодно используются в более чем миллионе транспор-

тных средств и постоянно тестируются основными автопроизводителями и специализированными институтами по всему миру. Рекомендуются к использованию в автомобилях BMW и Volkswagen AG. Vatoil имеет допуски и рекомендации MB, VW-Audi-Skoda, BMW.

Vatoil выбран в Чехии и Словакии приоритетным поставщиком для сети

Справка:

LONGLIFE - двигатели с удлинненными интервалами замены. Для современных двигателей VAG (VW, Audi, Seat, Skoda) с удлинненными интервалами замены действуют нормы 504.00 (для бензиновых моторов) и 507.00 (для дизельных моторов). Для указанных моторов VAT предлагает масло VAT SynGold LL-III Plus 5W-30. **STANDART** - Двигатели со стандартными интервалами замены. Для современных двигателей VAG (VW, Audi, Seat, Skoda) со стандартными интервалами замен масла действуют следующие нормы: 504.00, 502.00, 502.00/505.01, 505.01. Т.е. наибольшее количество новых моторов перекрывают два вида масел VAT: SynGold LL-III Plus 5W-30 и SynGold 5W-40. Масло SynTech LL-X 5W-40 больше подходит для автомобилей старше 5 лет, также как и полусинтетическое и минеральное масло.

автосервисов AutoCrew, одного из концептов известной немецкой компании BOSCH. Vatoil Europe предлагает продукцию Pure Quality Driven через посредничество наиболее надежной сети профессиональных дистрибуторов в каждой из европейских стран для обеспечения наибольшей эффективности работы с клиентами.

В 2009 году склады компании «Элит-Украина» пополнились тремя новыми позициями от VAT.

SynGold LL-III Plus SAE 5W-30 – полностью синтетическое моторное масло типа LongLife III премиум класса для самых современных бензиновых и дизельных двигателей. Безусловная защита в экстремальных условиях, пригодна для технологий DPF (дизельный фильтр частиц) или SCR (селективная каталитическая очистка выхлопных газов) системы VAG (VW-Audi-Skoda-Seat)-WIV. Рекомендуется для моторов VW WIV с особо длительными интервалами замены масла (30000 км или 2 года). **VATOIL SynGold LL-III Plus – одобрено и рекомендуется непосредственно VW(504/507).**

SynTech LL-X SAE 5W-40 – это высококачественное масло, изготовленное с применением базовых HC синтетических масел и высококачественных присадок. Пригодно для длительного применения согласно спецификации завода-производителя. Эффективно защищает двигатель даже при низких температурах. **SynTech LL-X SAE 5W-40 одобрено и рекомендуется непосредственно MB.**

ATF Type III – жидкость для АКПП тип III Dexron III / Mercon, для автоматических трансмиссий. Специально разработана для современных АКПП с более высокими рабочими температурами.

В ассортименте Vatoil всегда можно найти смазочные материалы как для легкового автомобиля и небольшого грузовика, так и для крупной техники с форсированными моторами. Продукция голландской компании может удовлетворить все ежедневные потребности автомобиля, максимизировать продуктивность двигателя и прочих агрегатов, продлить жизнь транспортного средства.

ELIT
больше чем автозапчасти

ООО «Элит-Украина»
Эксклюзивный дистрибьютор
www.elit.ua
www.e-cat.elit.ua

FANFARO®

Денис Молозин, директор
«Фанфаро Украина»:

«Мы не сомневаемся в успехе»

Эксклюзивный представитель марки Fanfaro компания «Фанфаро Украина» начала продвижение этого бренда на отечественный рынок смазочных материалов около года назад. О планах и достижениях фирмы мы беседовали с ее директором Денисом Молозиным.

– Денис, расскажите об ассортименте и позиционировании марки.

– Обладая большим ассортиментом, мы успешно конкурируем как с отечественными, так и зарубежными брендами, позиционируя марку в среднем ценовом сегменте. Ведь линейка Fanfaro содержит все наиболее востребованные позиции – синтетические и полусинтетические моторные масла для дизельных двигателей, минеральные масла с различной вязкостью по SAE. Кроме того, есть трансмиссионные и гидравлические масла, продукты для двухтактных двигателей, промышленные смазки. Топовыми позициями у нас являются полусинтетические масла. Это высококачественные продукты, соответствующие высоким классам по ACEA и API (по SL включительно), и при этом они доступны по цене. Это хорошая альтернатива дорогой «синтетике».

– А как насчет дополнительных продуктов, например, присадок к маслам и топливу?

– Мы пока только осваиваем рынок, и завозить товары-спутники пока не целесообразно. В будущем, вполне возможно, представим автокосметику и ряд других специфических продуктов. Пока что приоритетные задачи – формирование дилерской сети и популяризация марки в Украине. Когда мы достигнем поставленных целей, займемся расширением ассортимента.

– Расскажите подробнее о формировании дилерской сети «Фанфаро Украина».

– Наша сеть строится по принципу регионального дилерства. То есть мы стараемся находить в каждом областном центре компанию (или создавать ее), которая крепко стоит на ногах и имеет опыт торговли горюче-смазочными материалами. Передавая права на распространение Fanfaro, мы отдаем дилеру область под контроль. Что это означает? Если к нам обращается клиент, к примеру, из Киева, мы не станем с ним работать напрямую, а переадресуем его к нашему дилеру в этом регионе. Таким образом, мы способствуем поддержанию дилерской компании, отдавая ему тех контрагентов, которые выходят на нас.

– Как еще «Фанфаро Украина» содействует своему дилеру кроме переадресации потенциальных клиентов?

– В наши задачи входит обеспечение продуктом, наполнение рынка, доставка, создание благоприятных ценовых условий для повышения конкурентоспособности. Кроме того, мы берем на себя рекламную поддержку, предоставляя различную атрибутику. Ну, и главное – ценовая политика. Наш прайс-лист разработан следующим образом: есть дилерская цена, есть цена крупного опта, которая отличается от дилерской на 17-20%. Также установлена стоимость мелкооптовых партий (разница с крупным оптом – порядка 5-7%). И, естественно, есть рекомендуемая розничная цена, которая отличается от мелкооптовой приблизительно на 25%. Таким образом, на каждом этапе любой участник имеет неплохую

маржу. Со своей стороны, мы требуем от дилеров обязательного соблюдения ценовой политики.

– Кто ваши основные потребители?

– Головной офис компании «Фанфаро Украина» находится в Кривом Роге, крупнейшем металлургическом центре страны, предприятия которого являются нашими клиентами. Также наши масла поставляются кременчугскому автосборочному заводу. Сотрудничаем и с автотранспортными компаниями. Если говорить о западных регионах Украины, то там мы больше концентрируем усилия на розничных продажах, а также на работе с лесохозяйственными предприятиями. Само собой разумеется, работаем и с СТО.

– Можете рассказать подробнее о планах «Фанфаро Украина»? Или это коммерческая тайна?

– Нет никакой коммерческой тайны. Следующий шаг после того, как будет сформирована сеть – увеличение объема продаж. За счет повышения объемов – расширение ассортиментного ряда. Компания, которая является нашим поставщиком и владельцем торговой марки Fanfaro, – это большой холдинг, который в своем портфеле имеет не только масляные бренды, но и разнообразные комплектующие для автомобильной техники. Ассортимент огромен! И в дальнейшем мы планируем вывести его на рынок Украины. Замечу, что менеджмент компании имеет большой опыт работы, раскруткой брендов на территории Украины каждый из этой команды занимается минимум десять лет. Так что мы уверены в успехе.

«Фанфаро Украина»

Эксклюзивный дистрибьютор
г. Кривой Рог, ул. Орджоникидзе, 10
тел.: (056) 401-18-89
www.fanfaro.com.ua

TEBOIL

Гарантированный заработок для каждого звена

Говорить о маслах принято в разрезе вязкости, допусков и прочих качественных атрибутов, несмотря на то, что всем отлично известно: масло – это маркетинговый продукт. Качество является обязательным, но недостаточным условием для успешного продвижения продукта. В случае если это импортный товар, судьба его зависит от представительства, организованного компанией-производителем, или дистрибьютора. Нет правильной политики продвижения и грамотного позиционирования – все усилия дилеров и розничных продавцов уйдут в песок.

Зная эту особенность продвижения масел, компания «Росэкспорт» выбрала не просто качественный продукт и «правильный» бренд – масла Teboil, но и выверенную стратегию по завоеванию рынка.

Финская марка Teboil известна отечественным потребителям еще с советских времен, когда импортные продукты ценились буквально на вес золота. Их традиционное применение в те годы – северный военно-морской флот, причем объем поставок достигал 50 тыс. тонн. Однако и в наше время масло Teboil популярно в России. Владельцы некоторых магазинов в Сибири в порядке рекламы просто выставляют зимой у входа канистры с образцами этих масел: пусть клиент видит, что даже при рекордно низких температурах содержимое канистр не теряет своей текучести.

Многие по привычке уточняют: «А правда ли, что масло Teboil поставля-

ется действительно только с финского завода?» Ответ: «Да!» Кроме всего прочего, в Украину поставляются абсолютно те же самые масла, что в Германию, Швецию или Прибалтику. Нет масла Teboil для Финляндии и масла Teboil для «третьих стран». Однородность и стабильность качества всей продукции не зависит от рынка сбыта. Масло производится только на одном маслосмесительном заводе по собственной рецептуре и единой технологии и не имеет различных вариантов качества. Это выгодно отличает Teboil от продукции других компаний.

К системе распространения своей продукции Teboil относится так же серьезно, как и к качеству своих масел. Головная штаб-квартира компании, ориентируясь на эффективное развитие дистрибуции, предъявляет довольно жесткие требования к будущим партнерам: это должны быть компании, работающие по современным стандартам и нацеленные на ежегодное увеличение объемов своей деятельности.

В Украине дистрибьюторская сеть Teboil существует с 2001 года. Несмотря на позитивную динамику и рост объема продаж, по словам директора по экспорту ОУ Teboil АВ Юрия Тюринна, «этот рынок все еще остается рынком перспектив, требующим особого внимания. Тут приоритетными направлениями для компании являются грузовая тематика, промышленные предприятия, станции технического обслуживания». Впрочем, в профессиональной среде масла Teboil

уже хорошо известны благодаря усилиям ЗАО «Росэкспорт» – представителя ОУ Teboil АВ в Украине.

Компания «Росэкспорт» проводит активную наступательную политику по расширению рынка сбыта и формированию дилерской сети. Маржа зависит не от объема закупок, а от категории клиента – оптовик, СТО, АТП. Жесткие требования к дилерам компенсируются взаимной выгодой и эффективностью работы каждого звена сбытовой цепи.

Так, и у производителя, и у дистрибьютора имеются отлаженные механизмы борьбы с демпингом, который ломает рынок и сводит на нет усилия, потраченные на позиционирование продукта на рынке. Если дилер не выдерживает ценовую политику, ему отказывают в праве продавать продукцию Teboil. Если компания упорствует, то ей приходится закупать товар у другого дилера и, таким образом, «делать объем» кому-то. Естественно, в этом случае его цена повышается автоматически.

Следует отметить, что, благодаря такому подходу, розничная цена масел Teboil в магазинах выдерживается примерно на 5% дешевле известных дорогих марок. Но если на рынках те же известные марки продаются по бросовым ценам (разница может достигать 30-50%), Teboil остается на том же уровне – максимум расхождение составляет 5-10% от рекомендованной цены. Хотя удержать цены на рынке, в отличие от всей остальной розницы, сложнее всего.



Дистрибьютор Teboil в Украине **ЗАО «Росэкспорт»**, тел.: (044) 496-96-90 (многоканальный), e-mail: info@rosexport.com.ua, www.teboil.ru

NESTE OIL

Родом из Финляндии



Финляндия – страна с суровым климатом, которая славится своим чистейшим воздухом, лесами и синими озерами. А еще – качеством производимых товаров, будь то продукты питания или моторные масла. Именно здесь, в Финляндии, родилась торговая марка Neste Oil, которая хорошо известна в странах Европы и СНГ. В Украине масла Neste Oil появились в 1997 году с легкой руки компании «Агро-Союз» и сегодня входят в число наиболее популярных брендов. Об истории торговой марки и нынешних реалиях мы беседуем с директором по продажам Neste Oil Туйей Вальи.

– Госпожа Вальи, расскажите, пожалуйста, об истории Neste Oil. Как все начиналось?

– Так получилось, что у компании Neste Oil уже в момент рождения был 50-летний опыт в области нефтепереработки. В 1948 году в Финляндии была основана компания Neste (слово «neste» в переводе на русский язык означает «жидкость»). Первый нефтеперерабатывающий завод компании в городе Наантали начал свою работу в конце 1950-х годов. Второй завод в городе Порвоо вступил в строй в 1965 году.

Золотым временем для Neste стали 70-ые годы, когда она становится самой большой компанией в Финляндии. В это же время заканчиваются работы по расширению завода в Порвоо. Мощности по переработке нефти вырастают до 14-15 млн. тонн в год. Neste становится также и самой крупной судоходной компанией Финляндии. В 1980 году начинается международная деятельность в области химии, трейдинга, и в Финляндии открываются первые фирменные бензозаправочные станции. В 1990-х годах начинают действовать бензозаправочные станции в регионе балтийского моря (Эстония, Латвия, Литва, Россия и Польша). Приблизительно в это же время вводятся в эксплуатацию заводы в Португалии, Канаде и Малайзии по изготовлению кислородосодержащих компонентов (MTBE) для бензина.

Очень важным для Neste стал 1995 год – компания была зарегистрирована на фондовой бирже Хельсинки. В 1997 году Министерство торговли и промышленности Финляндии выдвигает предложение по объединению Neste и другой крупной энергетической финской компании – IVO (Imatran Voima). Так в 1998 году была основана самая крупная в северной Европе энергетическая компания Fortum. 1990-е годы были также знаменательны тем, что тогда начали действовать заводы по выработке базовых масел PAO и EHVI в Бельгии и Финляндии.

В 2005 году произошел новый поворот в истории компании, когда Fortum разделилась на две независимые компании. Так родилась новая нефтеперерабатываю-

щая компания Neste Oil. Тогда же компания была зарегистрирована на фондовой бирже Хельсинки.

– Что собой представляет компания Neste Oil сегодня?

– На данный момент Neste Oil является одной из ведущих независимых компаний Северной Европы, в сферу деятельности которой входит нефтепереработка и реализация нефтепродуктов. Компания специализируется на производстве высококачественного моторного топлива и других высокорентабельных продуктов нефтепереработки, и в то же время заботится о сохранении окружающей среды. Торговый оборот Neste Oil в 2008 году составил 15 043 миллионов евро. В компании трудится около 5200 человек.

Деятельность Neste Oil разделяется на четыре направления: нефтепереработка, розничная продажа нефтепродуктов, логистика, возобновляемое топливо (в частности, биотопливо) и специальные продукты. Компания занимается нефтепереработкой, продажей и маркетингом, морскими перевозками и инжинирингом. Флот Neste Oil состоит из 30 судов.



Нефтеперерабатывающий завод Neste Oil в Порвоо.

Основными видами продукции являются бензины, дизельное топливо, топливо для котельных, тяжелые горючие масла, авиационное топливо, судовый дизель, базовые масла, битумы, растворители, LPG, смазочные материалы и компоненты для производства моторного топлива.

Компания Neste Oil является одним из ведущих европейских производителей высокотехнологичных базовых масел, являющихся основой современных высококачественных смазочных материалов. При разработке смазочных материалов Neste Oil учитывались суровые северные условия с очень большими сезонными перепадами температур.

Смазочные материалы Neste Oil изготавливаются в основном из собственных базовых масел Nexbase и воплощают в себе самые совершенные технологии. Это уникальные продукты, которые обеспечивают наилучшую защиту двигателя и узлов автомобиля от износа, продленные периоды замены масла, а также экономию топлива. Вся продукция Neste Oil сертифицирована согласно международным стандартам ISO 9001, 14001 и OHSAS 18001.

– Какова география продаж продукции Neste Oil?

– Большая часть нефтепродуктов реализуется в Финляндии. Доля Neste Oil в оптовых продажах нефтепродуктов в Финляндии в 2008 году составила около 80%, в розничных продажах бензина – 27,3%, дизельного топлива – 41,8%. Основным регионом для экспорта нефтепродуктов Neste Oil являются Северная Европа и Северная Америка. Основными регионами реализации смазочных материалов являются Финляндия, Швеция, Россия, Эстония, Латвия, Литва, Украина, Польша и Беларусь.

Neste Oil владеет 1173 заправочными станциями, полностью автоматизированными станциями под брендом «A24» и станциями по заправке дизелем, а также сетью торговых точек. 887 заправочных станций находится в Финляндии и 286 – в странах Балтии, России и Польше.

– Насколько широко представлены смазочные материалы Neste Oil в Украине?

– В Украину продукцию Neste Oil поставляет единственный официальный импортер – компания «Агро-Союз». Филиалы компании работают во всех областях Украины, поэтому наша продукция доступна покупателям в любом уголке страны. Кроме того, у «Агро-Союза» есть дилеры, которые реализуют смазочные материалы Neste Oil (через автомагазины, СТО, пункты замены масла и пр.), их число постоянно растет. Работа с единственным официальным импортером, который поставляет в Украину фасованную продукцию прямо с завода, гарантирует украинским потребителям высокое качество масел и защиту от подделок.

Наше сотрудничество с «Агро-Союзом» началось в 1997 году и успешно продолжается уже 12 лет, мы проводим совместные акции по продвижению продукции, принимаем участие в обучении сотрудников «Агро-Союза» и дилеров компании. Мы очень довольны, что нашли достойного партнера в Украине – надежного, профессионального, с крупнейшей сетью дистрибуции, активного и инициативного.

– У вас солидная исследовательская лаборатория, которая ведет постоянную работу над новыми продуктами. Какие новинки выпущены в последнее время?

– Компания Neste Oil имеет собственную лабораторию в городе Порвоо, где разрабатывают высококачественные смазочные материалы, в том числе и моторные мас-



Neste Oil входит в число самых популярных брендов масел в Украине.

ла экстра-класса. Neste Oil также тесно сотрудничает со всемирно известными производителями присадок, что позволяет более правильно подобрать пакеты присадок для разных смазочных материалов. Конечный продукт, полученный из собственных высококачественных базовых масел PAO и EHVI и высококачественных пакетов присадок, дает гарантию качества и работоспособности масла Neste Oil в любых условиях.

Из новинок могу выделить Neste Turbo E6 10W-40 – полностью синтетическое масло очень высокой производительности для новых высокофорсированных двигателей Евро-4 тяжелого транспорта. Масло разработано для использования в двигателях, оборудованных системами непрерывной рециркуляции отработавших газов CRT, с фильтром твердых частиц выхлопа DPF, и для двигателей, оборудованных селективным катализатором нейтрализации отработанных газов SCR, которые требуют от смазочного материала низкого содержания серы, сульфатной золы и фосфора (Low SAPS масла).

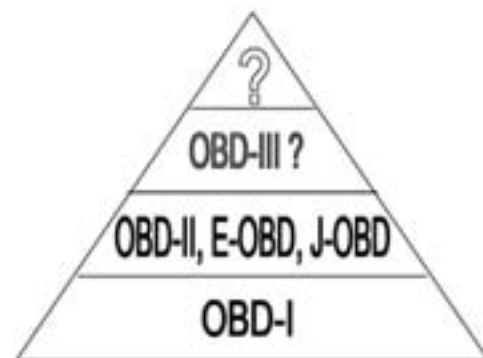
Масло Neste Turbo E6 10W-40 особенно рекомендуется для дизельных двигателей грузовых автомобилей MB и MAN Евро 4, где требуется использование масла с низким содержанием золы. Продукт выполняет требования MB класса 228.5, поэтому может применяться и для предыдущих моделей дизельных двигателей Daimler Chrysler (Евро-3, Евро-2 и Евро-1).

– Торговую марку Neste Oil связывают с важными событиями в мировом спорте...

– Да, мы поддерживаем спортивные мероприятия в разных странах. Neste Oil является главным спонсором финского этапа Чемпионата Мира по ралли. Neste Oil Rally Finland проводится ежегодно – в Финляндии это одно из самых популярных спортивных мероприятий. Четыре года подряд финский заезд мирового чемпионата признается самым лучшим в мире ралли. Neste Oil спонсирует и финскую хоккейную команду Espoon Blues, выступающей в национальной лиге Финляндии.

С подачи компании «Агро-Союз» ТМ Neste Oil также активно участвует в развитии украинского автоспорта. В Днепропетровске ежегодно проводится любительское авторалли «Пикник», которое уже стало традиционным и собирает более 100 участников из Украины, России, Грузии. Генеральным спонсором ралли в 2007 и 2008 г. была компания «Агро-Союз», а победители соревнований получали призы от ТМ Neste Oil – масла, сувенирную продукцию и фирменные часы с символикой Neste Oil Rally Finland. Несмотря на кризис, Neste Oil и «Агро-Союз» планируют принять участие в организации популярного ралли и в 2009 году. ■

Диагностика без проводов



Западные производители предлагают все новые и новые средства для коммуникации с автомобилем и его диагностики.

Зарождение бортовой диагностики автомобиля, восходит к регулированию загрязнения в Калифорнии 1980-х гг. Тогда впервые возникла необходимость в том, чтобы автомобиль предупреждал водителя об отказах устройства, контролирующего содержание вредных веществ в выхлопных газах. В результате была разработана система, известная как «бортовая диагностика один» (OBDI). Она могла включить светящуюся надпись «проверьте двигатель», если что-то переставало работать, однако мало чем могла помочь специалистам по ремонту. В те времена средства диагностики, а также умение специалистов ставить диагноз находились, в лучшем случае, в младенческом состоянии, потому что на эксплуатируемых двигателях еще не были установлены датчики холостого хода, положения коленвала и т.п. Соответственно, ремонт сводился к тому, что мастер просто заменял любую деталь, об отказе которой сообщала OBD, и надеялся, что надпись «проверьте двигатель» погаснет. Даже до экологов, в конце концов, дошло, что это не гарантирует ни эффективного ремонта, ни снижения загрязнения от выхлопных газов.

В 1990-м году американские экологи составили Акт о чистом воздухе, который определял очень жесткие стандарты для допустимых выбросов углеводородов (CH), оксида углерода (CO) и оксидов азота (NOX). Производители двигателей смогли изготовить агрегаты, которые отвечали этим требованиям, однако сбой в функционировании любого контролирующего органа или отказ датчика приводили к тому, что уровень загрязнения повышался сразу в полтора раза. Дабы контролировать этот процесс, автопроизводителем пришлось увеличить мощность бортового компьютера и интегрировать его в систему управления двигателем. Так появилась OBD-II. Главное отличие этой системы от своей предшественницы заключалось в том, что

компьютер автомобиля постоянно проверял работу всей системы, а не только контрольные схемы для мониторинга отдельных компонентов. С каждым новым, более мощным поколением бортовых компьютеров, OBD-II приобрела больше возможностей и становилась более совершенной. Кроме мониторинга устройств, OBD-II вела мониторинг внутренней логики и могла записать последовательность событий, которая указывала на причину сбоя. Сегодня сообщения об ошибках, а также блоки данных в работающем и прерванном состоянии стали гораздо более детальными и несравнимо более полезными для диагностики.

Помимо мониторинга уровня загрязнений, современная OBD проверяет также тормозную систему, воздушные подушки, системы безопасности, в общем, все, к чему можно подключить провода (даже лампочки в фарах). Однако диагностика загрязнений до сих пор сталкивается с наиболее серьезными затруднениями, поскольку из всех выхлопных газов OBD напрямую способна измерять только уровень кислорода. Чтобы определить проблему, которая может привести к повышению уровня CH, CO или NOX, она может вести мониторинг работы только двигателя и его систем. При всем при том, последнее поколение бортовых компьютеров сделало сегодняшнюю OBD-II настолько надежной, что в некоторых случаях диагностики уже отказываются от газоанализа и используют простую проверку сообщений OBD.

Что даст нам OBD-III

Принято считать, что OBD-III – это будет OBD-II с беспроводным соединением через GPS-приемник или любым другим способом. В 2004 г. Американское агентство по защите окружающей среды (EPA) одобрило план штата Орегон по применению такой технологии.

В Орегоне всегда существовала централизованная система проверки

уровня загрязнений на транспорте. Чтобы избавить водителей от предварительных записей и долгого ожидания в пунктах проверки, было предложено несколько вариантов.

1. Инспекционный киоск самообслуживания. Он немного напоминает современную телефонную будку, с длинным кабелем и диагностическим разъемом OBD-II. Водитель вставляет кредитную карту, разматывает кабель и подключает его к автомобилю. VIN и требуемые данные OBD передаются в центральный компьютер вместе с фотографией машины. Если машина прошла проверку успешно, то может на месте выдаваться соответствующая наклейка.

2. OBD через Интернет. Владелец автомобиля приобретает соответствующее устройство для записи информации, которое подключается к разъему OBD. Такие устройства продаются в США в магазинах запасных частей. Когда проверка завершена, на записывающем устройстве загорается огонек, и запись (а также платеж) могут быть отправлены по почте властям штата, оставлены на месте проведения проверки или даже отправлены властям штата через Интернет с помощью персонального компьютера.

3. Передача информации с автомобиля, через GPS или GSM-передатчик. Предлагаются и другие способы передачи данных. Например, использовать недорогие спутниковые ретрансляторы, которые активизируются только при возникновении нестандартных ситуаций. Как только у вас на приборной панели загорается сигнал о неисправности, этот передатчик сообщает об этом «куда нужно». По мнению автора, за счет этого можно серьезно упростить систему проверки «экологичности» автомобиля. Для вещания можно использовать существующую систему глобального позиционирования. Правда, автолюбителям придется покупать дорогие передатчики и платить абонентскую плату, а кроме того, возникнут некоторые проблемы, связанные с вторжением в частную жизнь. Более

выгодной технологией для широковещательной системы диагностики OBD является сотовый телефон. Он относительно дешев, инфраструктура и система поддержки для него уже существуют, и, наконец, его очень легко установить в автомобиль.

В качестве средства проверки сотовая технология предлагает следующее важное преимущество — она является двусторонней. Автоматическая система может «позвонить» автомобилю и провести проверку по особому графику, а машина может автоматически позвонить инспектирующей системе, если модуль ходовой части (PCM) выдает сообщение об аппаратной ошибке или о зависании. Если вдруг автомобиль не пройдет проверку или включит MIL, то власти смогут позвонить и уведомить водителя, а он сможет позднее пройти повторную проверку для подтверждения необходимости ремонта топливной системы.

Популярность техобслуживания «по мере необходимости»

Есть и другие аргументы в пользу сочетания бортовой диагностики и системы беспроводных коммуникаций. Как уверяют инженеры Delphi, которые разрабатывают систему удаленной диагностики и техобслуживания (Remote Diagnostics and Maintenance, RD&M), после ее внедрения произойдет следующее: автомобиль, оборудованный RD&M, вероятно, будет соединяться с центральным диагностическим компьютером, даже если автомобиль находится на парковке и двигатель выключен, а не только в случае возникновения проблемы. Сервер RD&M будет сохранять детальные записи для такого автомобиля, включая список оборудования, историю техобслуживания и ремонта и даже записи ездового цикла. Сервер будет анализировать все это наряду с текущими бортовыми данными автомобиля и уведомлять автовладельца о необходимости пройти техобслуживание. Это позволит оптимизировать расходы на техобслуживание. Замена запасных частей и автомобильных жидкостей будет происходить, только когда это действительно нужно, не полагаясь на графики, которые привязаны к километражу. Идея обслуживания по мере необходимости становится все более популярной в отрасли, особенно для тех производителей, которые стремятся сократить расходы автовладельца, не уменьшая надежности автомобиля. Как подразумевается в названии, коммуникация RD&M

является двусторонней. Это означает, что автомобиль может загружать обновления программного обеспечения и сообщения для водителя с RD&M сервера. Если этот сервер определяет, что критически важна для работы автомобиля проблема или проблема в области безопасности требует немедленного внимания, то он может, например, выключить аудиосистему или «электропакет», что делает более вероятным обращение автовладельца в службу сервиса.

Более широкий взгляд на картину

Существует еще одна версия удаленной диагностики, представленная в разработках, которые не опираются на беспроводное соединение. Ее предлагает европейская компания ETAS Group. Как известно, сегодня автопроизводители используют три различных «языка» для связи диагностического устройства с автомобилем через разъем OBD-II. Именно поэтому даже лучшие устройства для осмотра автомобиля испытывают затруднения при коммуникации с некоторыми марками. ETAS Group призывает к созданию одного универсального компьютера на площадке для сервиса, который мог бы интерпретировать все эти протоколы. Европейцы назвали свою разработку Модульным интерфейсом для автомобильной коммуникации (Modular Vehicle Communication Interface, MVCI). Предполагается, что с помощью MVCI, автомобиль может соединяться с оборудованием вне бортового компьютера, диагностическими устройствами, визуальными и измерительными приборами и даже с электронными блокнотами менеджеров в автомастерской. Он также будет соединяться с персональным компьютером или ноутбуком, работающим со стандартной операционной системой, которая может соединяться с другими устройствами для осмотра или с Интернетом. С помощью MVC информация будет передаваться в обоих направлениях в виде целостных данных, а не компьютерных сообщений.

Когда автомобиль находится на площадке для сервиса, те производители, которые участвуют в плане ETAS, будут получать данные непосредственно от автомобиля через Интернет. Это позволит им создать базу данных по историям ремонта и сбоев. Сервисная информация, сервисные бюллетени и программные обновления, приходящие в обратном направлении от производителя к



CreRecorder, разработанный компанией Launch Tech Co. (победитель рейтинга «Top 20 Tools» журнала Motor Magazine за 2008 год) - это дистанционный диагностический инструмент. Он может собирать многочисленные данные о работе двигателя во время движения автомобиля. После этого записанные в памяти прибора данные передаются в клиентский терминал и доступны на сайте www.crecorder.com.

площадке для сервиса, будут основываться на тесной и детальной обратной связи со всем выпуском автомобилей, сделанных этим производителем.

Как это повлияет на OBD? Согласно программе ETAS, диагностическая и сервисная информация будет основываться на том же программном обеспечении, которое используется в ходе разработки автомобиля для производства, для программирования и калибровки автомобиля на заводе, а также для разработки и калибровки любого другого автомобиля этого производителя. То же самое программное обеспечение также будет использоваться всеми остальными взаимосвязанными производителями для разработки, калибровки, диагностики и сервиса.

Имеются все основания скептически воспринимать термин «универсальный», но ETAS уже начала сотрудничество с Volkswagen/Audi, DaimlerChrysler, General Motors, BMW и Fiat. И если их версия осуществится, то, в конце концов, появится одно диагностическое устройство для осмотра и одна платформа для программного обеспечения, предназначенного для коммуникации с любым автомобилем. Специалист по сервису сможет получить у дилера либо на вторичном рынке доступ к системе OBD и интерпретировать данные из ее отчетов, используя одни и те же устройства для осмотра и одни и те же приемы для любого автомобиля.

Источник: Автомедия



Shark знает цену времени и точности

Провести измерение кузова автомобиля можно с помощью нескольких видов оборудования. Одними из наиболее прогрессивных и комфортных являются компьютерные измерительные системы, ярким представителем которых выступает ультразвуковая система Shark.

Соответствие размеров кузова параметрам, заложенным производителем является важным условием безопасной и комфортной эксплуатации автомобиля. От этого во многом зависят не только расходы владельца на обслуживание автомобиля (взять, к примеру, те же шины, которые будут быстрее истираться из-за невозможности правильно выставить развал-схождение колес), но порой и его жизнь. Поэтому максимально точное восстановление размерности кузова выступает основным критерием качественной работы. Немаловажное значение имеет также комфорт, который напрямую влияет на время и продуктивность выполнения работ. Удовлетворить все эти требования может одобренная для применения в ремонте многими известными автопроизводителями универсальная ультразвуковая измерительная система Shark.

Принцип действия системы Shark крайне прост. Все измерения производятся относительно параллельной дну кузова плоскости, определяемой четырьмя (минимум тремя) неповрежденными на нем точками. Для промера под автомобиль устанавливается приемная балка, на которой находятся микрофоны, а в измеряемой точке прикрепляются датчики (излучатели). По времени прохождения звука от датчика до микрофона определяются координаты точки на

кузове в трех измерениях относительно найденной плоскости. Все точки (как базовые, так и измеряемые) отображаются на экране компьютера в графическом и цифровом виде. Посредством сравнения их положения с данными производителя вычисляется расхождение в размерах участка кузова.

Наиболее очевидные преимущества Shark следующие:

- Система омоложена автопроизводителями. Для создания карточки изготовитель оборудования (Blackhawk) использует только указанные автопроизводителем контрольные точки. Это обеспечивает гарантию качества измерения и делает Shark надежным «арбитром» для страховых компаний и частных клиентов.

- Установка балки или автомобиля по горизонтальному уровню не требуется. К тому же точность измерений от их взаимного положения не зависит. Это ускоряет и облегчает подготовку к измерению.

- При измерении в процессе вытягивания расположение базовых и измеряемых точек обновляется (система «опрашивает» их за 3 секунды), и они отображаются в трех плоскостях. При вытягивании координаты базовых точек не теряются. На схеме автомобиля показано, сколько и в какую сторону нужно потянуть участок, чтобы он был в допустимых пределах.

- Имеется возможность добавлять

свои точки в имеющуюся карту, что дает возможность выполнить ремонт более точно в случаях, когда на сильно поврежденном участке мало контрольных точек или когда нужно сопоставить две симметричные точки: одну – поврежденную, другую – неповрежденную.

- Для диагностики (измерений) автомобиля стапель не требуется. Достаточно двухстоечного подъемника.

- Сохранение данных и распечатка возможны на любом этапе работы. Это позволяет доказать клиенту, что его автомобиль был действительно выправлен, а также восстановлен правильно. Для страховых компаний распечатка служит документом, на основании которого СТО может выставить счет за проделанную работу.

- Дуга McPherson позволяет измерять точки крепления подвески, не снимая ее, что дает дополнительную экономию времени.

Количество моделей автомобилей постоянно увеличивается, что требует, соответственно, обновления базы данных Shark. При покупке система поставляется с последней базой данных (европейские, азиатские и ряд американских моделей) и может обновляться абсолютно бесплатно еще в течение 12 месяцев после продажи (количество обновлений – 2-3 раза в год). Программа русифицирована, что облегчает адаптацию и работу мастера с данным оборудованием.

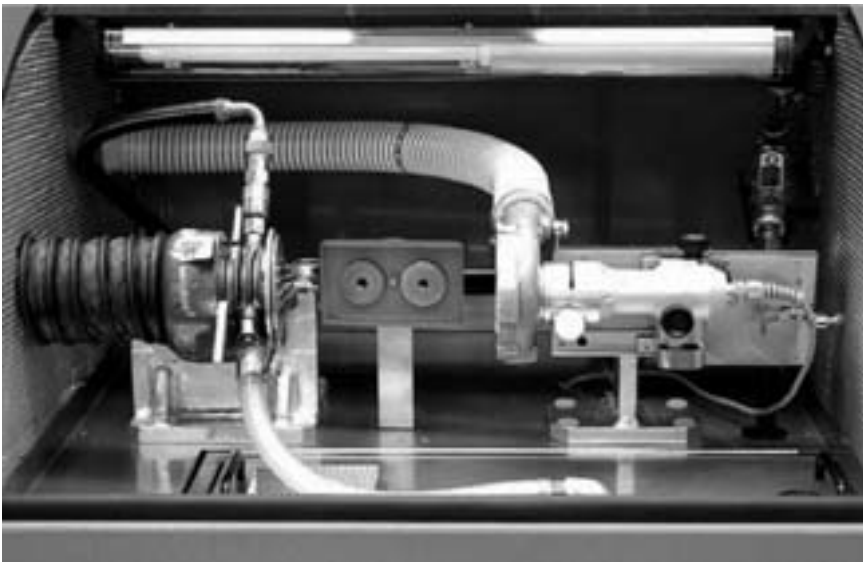
«Беруф-Авто» –

официальный импортер **Blackhawk** в Украине, Киевская обл., Киево-Святошинский р-н, с. Мила, ул. Комарова, 23-Б
тел.: (044) 390-11-06
тел./факс (044) 390-11-07

Ремонт турбокомпрессоров

Оборудование 2009 года уже работает для вас!

Киевское предприятие «Турбо-Босс» располагает стендом 4-го поколения, позволяющем улучшить показатели заводских турбокомпрессоров.



Если проанализировать рынок автомобилей сейчас и 20 лет назад, то можно явно увидеть ощутимую разницу в количестве турбированных автомобилей, которых становится все больше и больше. Эта тенденция мирового развития автомобилестроения не случайна. Нагнетаемый турбокомпрессором атмосферный воздух способствует большему сгоранию топлива. В итоге, меньше несгоревших частиц выбрасывается в атмосферу, а значит, турбина способствует поддержанию экологии окружающей среды.

Так как турбированные автомобили значительно динамичней своих обычных собратьев, они заняли достойное место в нашей жизни. Что мы знаем о наддуве? Он существует двух типов – естественный и при помощи нагнетателей (компрессоров). Если первый слабо увеличивает наполнение цилиндра, то нагнетатели очень часто используют для увеличения количества «лошадок»

под капотом. Компрессор любого типа – это отдельный агрегат, который принудительно подает воздух в цилиндры двигателя, тем самым улучшает его очистку и повышает качество рабочей смеси. Одна часть турбокомпрессора связана с выпускной системой двигателя и приводится в движение энергией выпускных газов двигателя, а вторая часть – с впускной системой. Нагнетаемый воздух проходит по патрубкам через интеркулер (внутренний охладитель воздуха) во впускной коллектор, попадая в камеру сгорания. Интеркулер служит для того чтобы в жаркое время года количество воздуха поступающего в впускной коллектор по объему было равно количеству воздуха в холодное время года. Качество сгораемого топлива зависит от процентного содержания смеси топливо-воздух и определяет состояние выхлопных газов двигателя. Дизельный насос (ТНВД) имеет

турбокорректор, который подает топливо относительно нагнетаемого в камеру сгорания воздуха. Такая же коррекция происходит и в инжекторных системах.

Для увеличения момента и мощности нужно стремиться к возможно большему давлению и количеству воздушной смеси, чтобы вводить в цилиндр большее количество горючей смеси. Для этого нужно проделать ряд несложных, но правильных и точных операций по модернизации (тюнингу) турбокомпрессора. Это шлифовка вала турбокомпрессора с точностью до 1 мкм, изготовление подшипников, предрасположенных к работе в экстремальных условиях, токарная обработка узлов турбокомпрессора по четко отработанной технологии. Но самое главное в этом процессе это балансировка ротора турбокомпрессора.

По большому счету, наша компания занимается производством турбокомпрессоров с соблюдением всех вышеизложенных параметров и международных стандартов при изготовлении компрессора. Но некоторым бывает маловато стандартных 300 л.с. под своим капотом, и тогда мы начинаем действовать. Увеличивая проходное сечение горячей и холодной улиток, мы добиваемся того, что теперь цилиндр полон воздуха. Но для правильного тюнинга нужно еще и увеличить диаметр компрессорного колеса с «холодной стороны». Колесо ротора турбины с горячей стороны также нужно увеличивать в диаметре и сделать это можно только путем полной замены вала и формированием абсолютно нового. Проведая все эти операции, мы подошли к самой ответственной части – балансировке.

Заново сформированная турбина прослужит вам ровно минуты две, а может, три, если вал турбокомпрессора не сбалансировать должным

Стенд 4-го поколения. Параметры и выполняемые работы:

1. Испытательный запуск картриджа турбокомпрессора проходит в полностью автоматическом режиме. Таким образом, исключаются ошибки оператора, и «человеческий фактор» не имеет никакого влияния на измерения.
2. Чтение данных и контроль системы осуществляется с помощью сенсорного экрана. Программное обеспечение адаптировано под промышленное оборудование последнего поколения.
3. Визуализация всех функций и результатов испытаний осуществляется на 15-дюймовом TFT-мониторе, а программное обеспечение и сенсорный экран делают работу интуитивно понятной.
5. Одно из важных преимуществ стенда – его малые габариты. Это позволяет разместить его в ограниченных условиях мастерской или автосервиса. Стенд также прост в обслуживании и легко очищается.
6. 300-литровый ресивер (размещен внутри стенда) и глушитель звука, соответствующий самым строгим международным нормативам, позволяют производить операции без выделения отдельного помещения.
7. Стенд позволяет быстро и точно снимать дисбаланс с точностью до 0,0001 г.
8. Стендовые испытания проходят при температуре масла 70-80°C, что позволяет максимально точно проверить все технические характеристики картриджа турбокомпрессора.

образом. Сделать это можно только на электронно-механическом стенде с точностью до 0.00001 грамм. Профессионально подготовленные специалисты «выводят в нули» дисбаланс массы ротора турбокомпрессора и тем самым дают почти семикратный запас по скорости вращения вала. Заводские значения колеблются в пределах от 150 тыс. об/мин до 200 тыс. об/мин. Нам же приходится увеличивать эти значения почти до 1 млн. об/мин. Теперь и турбокомпрессор стал «навороченным» и осталось самое малое:

тщательно очистить «движок», залить «правильное» масло и грамотно запустить турбокомпрессор. Вот теперь можно смело выезжать на автостраду, вдавить педаль в пол и наслаждаться.

Масло, на котором эксплуатируется ваш автомобиль, – это действительно самая главная деталь автомобиля. Покупая масло, вы пользуетесь рекомендациями продавца, рекламой, красивой упаковкой. Но опереться на кого-то при выборе масла весьма проблематично, т.к. порой сам продавец не может

понять, что он рекомендует не тот тип масла, который не отвечает требованиям завода-изготовителя. Правильная



эксплуатация двигателя и топливной аппаратуры продлит жизнь автомобиля в два раза. Парадокс: при покупке нового атмосферного или турбированного автомобиля владелец обнаруживает, что после 80 000 – 130 000 км пробега автомобиль потребляет больше масла, образовывается запотевание вокруг двигателя, ухудшается динамика разгона автомобиля, а в итоге турбина требует ремонта! Но фактически автомобиль прошел только 20-25% своего моторесурса. Возникает логический вопрос: что делать дальше? Мы поможем вам в этом разобраться.

Выражение «турбина не качает» просто абсурдно, так как турбина была изобретена как изделие, которое использует только кинетическую энергию выхлопных газов, и как отдельный агрегат, отсоединенный от выпускного коллектора, она ничего накачать не может. Объем нагнетаемого воздуха практически равен объему вышедших выхлопных газов двигателя. При паспортных зазорах ротора и компрессорного колеса турбина выдаст положенный результат по нагнетанию воздуха в камеру сгорания двигателя. Конструктивные особенности турбины изобретены и разработаны таким образом, что как изделие она может работать более 1 000 000 км пробега, т.е. автомобиль столько не эксплуатируется. Представьте себе, что все детали турбины вращаются только на масляной пленке. При такой работе металлические части (а

в турбине нет ни единого резинового изделия) не соприкасаются друг с другом и работа турбины просто бесконечна.

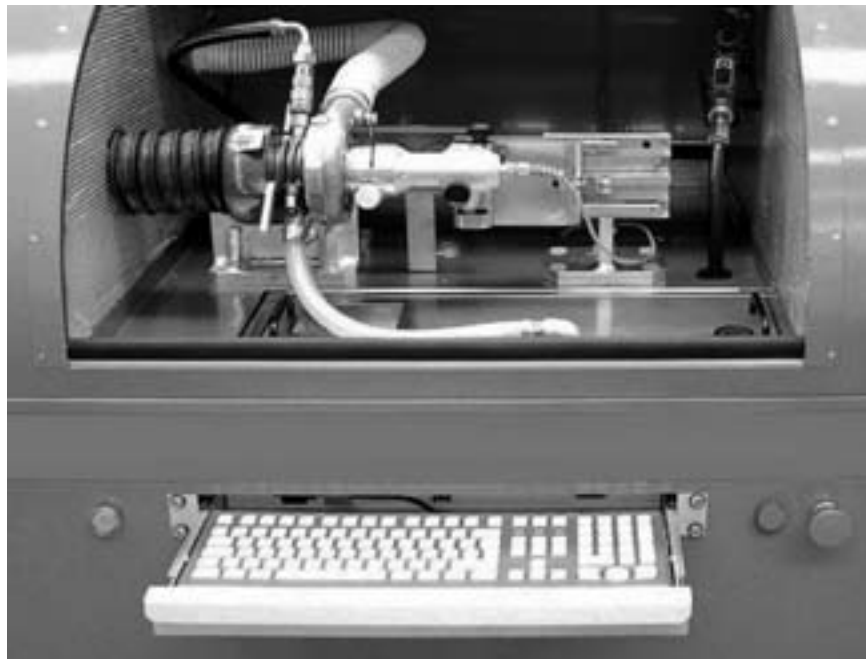
Наше предприятие занимается производством турбин, а не ремонтом, т.к. мы устраняем недостатки серийных турбин мировых производителей. Сегодня мы можем проанализировать уровень балансировки ротора турбины относительно международного стандарта ISO 1940/1 по балансировке. Задавая физические параметры ротора турбины, компьютер производит перерасчет частоты вращения ротора при данной точности балансировки и показывает эти данные на дисплее, что позволяет произвести данную операцию на должном уровне.

Вы прекрасно понимаете, что мало качественно собрать турбину, ее нужно проверить! Как и где? Конечно, на вашем двигателе! А если не «пошла»? Снова демонтаж-монтаж, крики механиков и негатив в адрес турбинщиков! Перед установкой на автомобиль картридж турбокомпрессора необходимо проверить на стенде динамической балансировки, сделать распечатку стендовых испытаний, увидеть остаточный допустимый дисбаланс ротора, максимальный разгон по оборотам (для легковых до 200 000 об/мин, для грузовых – до 100 000 об/мин) динамику разгона и остановки ротора при максимально сымитированных условиях – почти таких же, как реально в моторном

отсеке (температура и давление масла). Наша компания имеет в своем распоряжении стенд четвертого поколения, позволяющий выполнять такую проверку «в рабочем режиме». Стенд полностью автоматизирован и гарантирует высокую степень точности испытаний. Стендовые испытания проходят при температуре масла около 70-80°C, что позволяет максимально точно проверить все технические характеристики картриджа турбокомпрессора. Наши специалисты уже прошли стажировку непосредственно у разработчиков данного оборудования.

Независимо от того, профессионал вы или автолюбитель, мы немного напомним вам о турбине, ее назначении и обслуживании, а еще – немного об автомобиле. Чем «круче» автомобиль, тем тщательней необходимо относиться как профессиональному сервисному обслуживанию, так и к рекомендациям профессионалов, и тогда вы получите массу положительных эмоций, сил и вдохновения, которые позволят вам проявить себя на вашем профессиональном уровне выше ваших конкурентов. А уверенность в завтрашнем дне – это гораздо больше, чем самый крутой автомобиль так как вы все равно сможете себе позволить эту роскошь, а не просто средство передвижения.

Виктор Бондарь
директор компании
«ТУРБО-БОСС»



ТМ «ТУРБОБОСС»
г. Киев, пр-т А. Вернадского, 36-а
тел./факс: (044) 422-95-01
тел.: (067) 760-16-55
e-mail: viktor_bondar@online.ua
www.turboboss.com.ua

TURBO BOSS



Ремонт автосервисного оборудования?

Это не проблема, уверены в компании «Гарант Автотехник 2»



СТО нуждаются в ремонте оборудования, но найти специалистов сложнее, чем автовладельцам отыскать хороший автосервис. О том, как можно решить эту проблему, мы побеседовали с Сергеем Яцюком, руководителем сервисной службы «Гарант Автотехник 2».

Выход из строя того или иного прибора на СТО автоматически влечет за собой потерю прибыли: ведь пока поломку не устранят, некоторые позиции из перечня предоставляемых на станции услуг придется исключить. Чем дольше вынужденный простой – тем больше финансовые потери. Это истину отлично понимают в компании «Гарант Автотехник 2». Ведь о проблемах обслуживания оборудования в отличие от многих торговых организаций знает не понаслышке: «Гарант Автотехник 2» владеет собственной СТО. Это позволяет в «боевых» условиях проверять то оборудование, которое поставляется клиентам, а также накапливать опыт его эксплуатации.

«Ничего вечного не бывает, – уверен **Сергей Яцюк**. – Даже самая качественная аппаратура рано или поздно выходит из строя». И хорошо, если оборудование на гарантии. Ведь не всегда приборы закупаются через официальных представителей, и тогда вообще непонятно к кому обращаться. Впрочем, даже гарантия не панацея. «Очень часто поставщик не в состоянии провести ремонт, – рассказывает Сергей. – К

нам регулярно обращаются представители техстанций и просят помочь, ведь мы уже много лет имеем дело с различными установками фирмы *Beissbarth*, и опыт обслуживания накопился значительный. Также разбираемся в оборудовании *BOSCH*». Подъемники, стенды развал-схождения, балансировки, шиномонтажные стенды, а также стенды для заправки автокондиционеров и диагностические линии этих фирм – все это специалисты «Гарант Автотехник 2» знают на «отлично».

Впрочем, и оборудование других марок могут «поставить на ноги». «Конечно, не буду говорить, что мы можем починить абсолютно все, – добавляет руководитель сервисной службы компании. – У нас банально может не быть какой-либо оригинальной запчасти к прибору». Хотя в некоторых случаях находится выход и из этого положения. «Иногда срок доставки оригинальной детали может быть довольно большой, а клиента значительная потеря времени не устраивает. Кому понравится ждать несколько недель? – рассказывает Сергей. – И приходилось изготавливать узлы самостоятельно».

Кстати, о сроках. Нас, как и потенциального клиента, этот вопрос заинтересовал. «Как правило, на ремонт у нас уходит не более 2-3 дней. Ведь при условии наличия требуемых запчастей для нас отремонтировать, например, стенд развал-схождения не представляет никакой сложности, – рассказывает г-н Яцюк.

Следующая проблема – географический фактор. Но и это не считают в «Гарант Автотехник 2» сколь-нибудь серьезным препятствием. «Мы работаем на всей территории Украины. Высылаем специалистов в любую точку страны, – говорит Сергей. – Если возникает необходимость, перевозим оборудование к себе. Для этого мы сотрудничаем с крупными автоперевозчиками, которые максимально быстро доставляют его в нашу мастерскую».

Естественно, что оперативный качественный ремонт могут выполнять только профессионалы. Поэтому на предприятии работает бригада квалифицированных инженеров. Ремонтная служба автосервисного оборудования «Гарант Автотехник 2» действует уже около десяти лет. Ее существование вписывается в общую политику компании, ведь фирма не просто торгует оборудованием. «Гарант Автотехник 2» осуществляет полную техническую поддержку своих партнеров – начиная с этапа проектирования СТО и заканчивая монтажом оборудования и обучением персонала. Отметим, что «Гарант Автотехник 2» работает на рынке оборудования для станций технического обслуживания более десяти лет. Сначала компания стала дилером *Beissbarth*, одного из известных мировых производителей высококачественного гаражного оборудования – шиномонтажных и балансировочных стендов, подъемников, стендов развал-схождения, диагностических линий и прочей аппаратуры. А в прошлом году было подписано дилерское соглашение с компанией *BOSCH*, и теперь «Гарант Автотехник 2» предлагает весь спектр продукции этой известной марки.

«Гарант Автотехник 2»

Киев, пр-т Освободителей, 13
Тел./факс (044) 543-86-65
233-57-60, (044) 599-20-21
e-mail: gar@autotechnik.relc.com



— ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Использование отопительного оборудования на отработанном масле - эффективный вид прогрева помещения, особенно для автосервисов. Поэтому мы продолжаем цикл мини-интервью с владельцами отопительного оборудования CleanBurn. Следующим нашим респондентом стал Говоруха Сергей Ефимович, главный инженер компании «Киевский республиканский автоцентр». Сфера деятельности компании: международные грузоперевозки, продажа грузовых автомобилей КамАЗ и полного спектра запчастей к ним.

- Какие типы оборудования CleanBurn вы используете?

- Комплекс отопительного оборудования включает в себя: один воздушонагреватель и один водогрейный котел.

- Где используется оборудование?

- На нашей станции технического обслуживания. В принципе нам для отопления помещения хватает водогрейного котла. Воздушонагреватель за три сезона наработал у нас 60 часов. Это обусловлено хорошими теплоизоляционными характеристиками помещения станции. При этом водогрейный котел выполняет также задачу обогрева административной части здания.

- Вам хватает «отработки»?

- В основном да, хотя в последний сезон пришлось закупить около тонны отработанного масла. Но это не составило большой проблемы.

- С проблемой качества «отработки» сталкивались?

- Нет. За правилами сбора отработанного масла на нашей станции мы следим строго, а то масло, которое покупали, тоже было нормального качества, без вредных примесей.

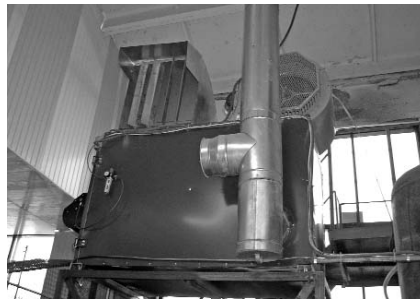
- Были ли какие-то неполадки оборудования?

- Один раз, на второй сезон, сломался клапан подачи топлива на водогрейном кот-

ле. Взаимозаменяемость деталей позволила заменить этот клапан таким же, но с воздушонагревателя. А в течение нескольких дней мы получили новую деталь.

- В чем для вас заключаются преимущества использования отопительного оборудования CleanBurn?

- В первую очередь, это серьезная экономия, особенно по сравнению с затратами на газовое и электрическое отопление. Тем более «отработка» для нас - бесплатное топливо. Кроме того, оборудование CleanBurn, по принципу своего действия, оптимальный вариант для отопления больших производственных помещений. Также данное оборудование позволяет изменять температуру воздуха в зависимости от потребностей в каждый конкретный момент. И, кроме того, - мы раз и навсегда решили для себя проблему утилизации отработанного масла.



ЧП «СВ ДАЛС»

г. Черновцы, ул. Русская, 86/3
моб./менеджер: (067) 372-69-08
моб.офис: (050) 434-37-75
тел./факс: (0372) 52-75-96

e-mail: cleanburn@ukr.net, www.cleanburn.ru

ООО «РОЛСЕР АВТО»



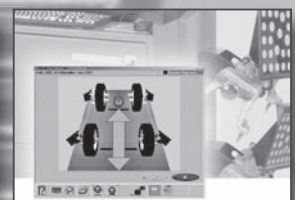
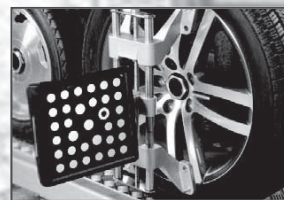
г. Киев, ул. Грекова 12, кв.43
тел: 8 (067) 942-77-27
8 (044) 587-89-40
e-mail: rolser@ukr.net
www.rolser.com.ua

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СТЕНДАМ РАЗВАЛ-СХОЖДЕНИЯ

HOFFMANN



- Цена от 13000 Евро!
- Технология 3-D
- Установка
- Гарантия
- Сервис



Мы работаем со всеми клиентами – без исключений!

Автосервисное оборудование. Прайс-листы

Наименование	Цена	Телефон	Код фирмы
ПОДЪЕМНИКИ			
2 ст., 3 т	от 12900 грн.	(0472) 41-70-37	1
2 ст., 3 т, AGM, Италия		(044) 286-61-04	7
Ножничный (с площадкой и траверсой)	6000 USD	(067) 470-22-96	8
Двухстоечные 3,2 т	2600 USD	(067) 832-28-77	8
2 ст., 3 т, эл.-гидравлический AM, Чехия	3250 евро	(0322) 99-19-53	3
2 ст., 3 т, эл.-мех. AGM, Италия	3230 евро	(044) 286-61-04	7
2 ст., 3,2 т, эл.-гидравл., Италия, Китай	2000 USD	(044) 592-27-33	9
2 ст., 3,6 т, эл.-гидравлический AM, Чехия	3500 евро	(0322) 99-19-53	3
2 ст., 4 т, эл.-гидравл., Италия, Китай	2300 USD	(044) 592-27-33	9
2 ст., 4 т, эл.-гидравлический AM, Чехия	4000 евро	(0322) 99-19-53	3
2 ст., 4,0 т, гидравлический, Нидерланды		(044) 467-60-70	6
2 ст., 4,5 т, гидравлический Trommelberg		(044) 467-60-70	6
Ножничные, 3,0 т, эл.-гидравлич., PANDA, Италия	2900 евро	(0322) 99-19-53	3
2 ст., 5,5 т, эл.-гидравлический AM, Чехия	5000 евро	(0322) 99-19-53	3
4 ст., 4 т, эл.-гидравлический OMA 526B Италия	6200 евро	(0322) 99-19-53	3
2-4 ст., 3-20 т, AGM, Италия		(044) 286-61-04	7
4 ст., 4 т, AGM, Италия		(044) 286-61-04	7
4 ст., 4,5, гидравлический Trommelberg		(044) 467-60-70	6
Траверса, 2,0 т, гидравлическая OMA-542.05/03 Италия	1200 евро	(0322) 99-19-53	3
Ножничный, 4 т, эл.-гидравлический	1500 USD	(044) 592-27-33	9
Подъемники, 3 т и др.	догов.	(0472) 33-04-21	2
2 ст., 4 т., Weder, Германия		(044) 223-31-17	5

ШИНОМОНТАЖНЫЕ СТЕНДЫ

Автомат, 10-20.5", RAV, Италия	(044) 286-61-04	7
Автомат Sirius (комплект), Италия	10500 грн. (0472) 32-09-04	2

Наименование	Цена	Телефон	Код фирмы
Автоматический 12-23", эл.-пневм., Trommelberg, Германия		(044) 467-60-70	6
Вулканизатор универсальный		(044) 223-31-17	5
Для грузовиков, 14-26", Beissbarth, Германия		(044) 467-60-70	6
Для грузовиков, 14-26", Trommelberg, Германия		(044) 467-60-70	6
П/авт., Sirius (комплект), Италия	8900 грн.	(0472) 33-04-21	2
П/авт., 10-20.5", RAV, Италия		(044) 286-61-04	7
П/авт., 12-21", эл.-пневм. Trommelberg, Германия		(044) 467-60-70	6
П/авт., 12-22", эл.-пневм. Beissbarth, Германия		(044) 467-60-70	6
Шиномонтажные стелды «Орион-М»	7600 грн.	(0472) 41-70-37	1
Шиномонтажные стелды легковое, грузовое в ассортименте	от 900 USD	(044) 592-27-33	9
Шиномонтаж "под ключ"		(044) 223-31-17	5

БАЛАНСИРОВОЧНЫЕ СТЕНДЫ

Адаптер д/восстан. колес: «Бычок», «ГАЗель», нестандарт колеса,Укр.	(044) 467-60-70	6	
Балансировочные стенды	7350 грн.	(0472) 33-04-21	2
Балансировочные стенды Weder, Германия	(044) 223-31-17	5	
Beissbarth 10-26 Германия	2200 евро	(0322) 99-19-53	3
Балансировочные стенды	от 900 USD	(044) 592-27-33	9
Балансировочный стенд, авт/полуавт., RAV, Италия	(044) 286-61-04	7	
Стенд балансировочный 1920, Trommelberg, Германия	(044) 467-60-70	6	
Стенд балансировочный 1950, Trommelberg, Германия	(044) 467-60-70	6	
Стенд балансировочный Beissbarth, Германия	(044) 467-60-70	6	
Стенд балансировочный компьютерный ST-Maxi, Украина	(044) 467-60-70	6	

МАТЕРИАЛЫ И ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ШИНОРЕМОНТА

Борторасширитель для колес груз. авто	3700 грн.	(0472) 33-04-21	2
Вулканизатор винтовой, пневмотический	от 2700 грн.	(0472) 32-09-04	2

OPEN SYSTEM

29006, Украина, г. Хмельницкий, а/я 1324
тел./факс: (0382) 789-684, 789-685

opensys@opensys.com.ua
http://opensys.com.ua

ЧМП «Оупен Систем» является разработчиком и производителем широкого спектра дизельного диагностического оборудования



Прибор CR Tester.PR предназначен для тестирования, проверки работоспособности, а также восстановления электромагнитных форсунок системы подачи топлива Common Rail фирм Bosch, Denso, Delphi.



Прибор Diesel Tester. VE предназначен для диагностики и проверки работоспособности ТНВД распределительного типа с индуктивным и потенциометрическим датчиком положения клапана-золотника (дозатора) – HDK и EDC.



Блок питания рядных насосов предназначен для проверки производительности рядных ТНВД серии PE (с контролером положения рейки).



Тахосчетчик OS-18.05.06, предназначен для работы совместно со стендом регулировки и испытания дизельных топливных насосов высокого давления с управлением асинхронными приводами MITSUBISHI, DELTA, TOSHIBA.

Дополнительное оборудование, предлагаемое ЧМП «Оупен Систем» для диагностики и ремонта ТНВД:

- прибор DT Indicator предназначен для измерения хода клапана опережения для распределительных ТНВД и хода рейки для рядных ТНВД, который позволяет: измерить ход рейки, установить ноль в любом положении датчика;
- прибор Pr-Tester v1.0b предназначен для измерения давления в топливной системе CR, FSI. Тестер отображает текущее и максимальное значение давления, а также имеет функцию автоматического выключения.

Также предприятие осуществляет модернизацию стендов проверки ТНВД, до уровня компьютерного управления.

Обладнання для автосервісу

Офіційний дилер фірми-виробника AUTO MOTIV INDUSTRIAL a.s. (Чехія) в Україні



м. Львів, тел.: (0322) 42-07-39, факс: (032) 299-19-53
www.favoryt.lviv.ua, e-mail: alt_index@ukr.net

Наименование	Цена	Телефон	Код фирмы
Вулканизатор универсальный для шин и камер	от 2200 грн.	(0472) 41-70-37	1
Вулканизатор универсальный Trommelberg, Германия	(044) 467-60-70		6
Вулканизатор универсальный, винт. прижим, Lotus, Укр.	(044) 467-60-70		6
Вулканизатор универсальный, европрижим, «Асогис», Укр.	(044) 467-60-70		6
Вулканизаторы легковые, грузовые, универсальные	от 150 USD	(044) 592-27-33	9
Шиноремонтные материалы, грузы балансировочные, в ассорт.	(044) 592-27-33		9
Шиноремонтные материалы, грузы, в ассорт.	(044) 223-31-17		5

ДИСКОПРАВИЛЬНЫЕ СТЕНДЫ

Гидравлический дископравильный стенд Lotus 4	(044) 467-60-70	6
Дископравильные станки от производителя	от 11700 грн.	(0472) 33-04-21 3
Дископравильные станки в ассортименте	(044) 223-31-17	5
Дископравильные станки, в т.ч. «ГАЗель»	от 9950 грн.	(0472) 41-70-37 1
Дископравильный стенд 12-21" Lotus 3	(044) 467-60-70	6
Станок для рихт. литых колес Sirius-Grad, от произв.	15500 грн.	(0472) 32-09-04 2
Стенды для рихтовки колес	от 1700 евро	(044) 592-27-33 9

СТЕНДЫ РЕГУЛИРОВКИ РАЗВАЛА/СХОЖДЕНИЯ

Разв.-сх.	3000 грн.	(0472) 41-70-37 1
Разв.-сх. инфракрасный 8-сенсорный	8500 евро	(044) 592-27-33 9
Разв.-сх. инфракрасный RAV, Италия	(044) 286-61-04	7
Разв.-сх. лазерный	(044) 467-60-70	6
Разв.-сх. лазерный, с привязкой к задним колесам СКВО	(044) 467-60-70	6
Разв.-сх. Лазерный Vision, от производителя	4200 грн.	(0472) 33-04-21 3
Разв.-сх. «Панорама»	от 600 USD	(057) 759-63-67 4
Стенд компьютерный 8-сенсорный Beissbarth, Германия	(044) 467-60-70	6
Стенд компьютерный 8-сенсорный Trommelberg, Германия	(044) 467-60-70	6
Стенды геометрии кузова	от 5800 евро	(044) 286-61-04 7

Наименование	Цена	Телефон	Код фирмы
--------------	------	---------	-----------

ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ, РЕМОНТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТ

Автослесарный профессиональный инструмент, в ассортименте	(044) 286-61-04	7
Домкрат, 4 т, пневматический, H=440 мм, Укр.	(044) 467-60-70	6
Домкрат, 0.3 т, д/облег. снятия и устан. КПП, балок	(044) 467-60-70	6
Домкрат, 3 т, пневматический, H=380мм, Укр.	(044) 467-60-70	6
Домкраты подкатные	(044) 286-61-04	7
Зачищающие пневмомашинки Chicago Pneumatic, США	от 90 USD	(044) 254-21-04 7
Кран д/снятия и установки ДВС, 0.5 т	(044) 467-60-70	6
Пневматический инструмент, в ассортименте	(044) 286-61-04	7
Пневмоинструмент, Италия, Германия	(044) 592-27-33	9
Пневмонабор д/каждодневных работ, Италия	(044) 467-60-70	6
Пресс гидравлический, 20 т	(044) 467-60-70	6
Пресса пневмогидравлические 5-70 т	800 грн.	(044) 592-27-33 9
Пресса гидравлические OMA Италия	(0322)99-19-53	3
Пуско-зарядные устройства, Италия	(044) 286-61-04	7
Специнструмент в ассортименте	(044) 592-27-33	9
Трансмиссионные стойки, краны, стапеля	от 40 евро	(044) 592-27-33 9

СТЕНДЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ГЕОМЕТРИИ КУЗОВА, ИНСТРУМЕНТ

Autobot, эл.-измерительная система с радиоконтролем	(044) 286-61-04	7
Рихт. инструмент Picard	(044) 286-61-04	7
Рихтовочные стенды Autobot, Финляндия	(044) 286-61-04	7
Стапели для правки кузовов MAXIMA	12500 USD	(067) 470-22-96 8
Рихтовочные стенды, инструмент	от 20 евро	(044) 592-27-33 9

ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Автосканер	от 1200 грн.	(057) 759-63-67 4
Диагностическое оборудование в ассортименте	(057) 759-63-67	4
Диагностический набор, Финляндия	(044) 467-60-70	6
Диагностическое оборудование	(044) 592-27-33	9

АВТОСТАР

Виробництво та продаж обладнання для СТО та авто-майстерень



м. Черкаси
вул. Дахновська, 50
тел./факс: (0472) 33-04-21
тел.: (0472) 32-09-04
e-mail: sirius@avtostar.com.ua
www.avtostar.com.ua

Обладнання для СТО
Підйомачі
Дископравильні станки
Стенди
розвалу-сходження
Балансувальні станки




ПВКФ «Вікторія С»
м. Київ, пров. Куренівський
буд. 19/5, офіс 358 (3 поверх)
тел.: (044) 467-60-70
тел./факс: (044) 467-66-76
e-mail: lotus_vs@ukr.net

Професійні технології для шиноремонта і обладнання для автосервісу

REMA
TIP
TOP

Rossvic
Maruni
X-seal
Ferdius

г. Харьков, Авторынок "Лоск", 2 ряд, 12 место
+38 067 570 89 85, +38 068 605 54 71
(057)707 09 79, +38 057 757 98 77
pavlov09@mail.ru





ТОВ "ФОРС" www.force.org.ua e-mail: office@force.org.ua 02125, Україна, м. Київ, вул. П. Запорожця, 13-а т/ф +38 (044) 206-6006 / багатокан./ м.Харків: т/ф +38 (057) 738-0840/42 м.Одеса: т/ф +38 (048) 732-2395 м.Одеса: т/ф +38 (048) 777-0069 м.Львів: т/ф +38 (0322) 93-3521 м.Донецьк: т/ф +38 (062) 388-8820/85 м.Сімферополь: т/ф +38 (0852) 867-888	Дво- та чотирихвосткові підйомачі 2.5-6.5т від 2690 € 	Стенд для правки кузовів від 2700 € 	Фарбувальні камери від 10223 € 
Комп'ютерна діагностика від 1100 €  Інструмент	Шиномонтажний стенд від 860 € 	Комп'ютерні стенди розвал/сходження від 6600 € 	Стенди для обслуговування кондиціонерів від 2800 € 

Наименование	Цена	Телефон	Код фирмы
Мотор-тестер «Стелс»	1,500 грн.	(057) 759-63-67	4
Регулир. света фар универс. для л/а и г/а, Италия		(044) 467-60-70	6
Стенд очистки форсунок, Sprint-6	от 3500 грн.	(057) 759-63-67	4
Стенды д/ремонта ТНВД от ведущих фирм Европы и СНГ		(044) 467-60-70	6
Стенды проверки работоспособности свечей зажигания, Украина		(044) 467-60-70	6

КОМПРЕССОРЫ

100 л, пр-ть 335, 10 атм., мощ. – 2,2, Ит.-Беларусь	(044) 467-60-70	6
100 л, пр-ть 850, 10 атм., мощ. – 5,5, Ит.-Беларусь	(044) 467-60-70	6
200 л, пр-ть 550, 10 атм., мощ. – 4,0, Ит.-Беларусь	(044) 467-60-70	6
270 л, пр-ть 850, 10 атм., мощ. – 5,5, Ит.-Беларусь	(044) 467-60-70	6
50 л, пр-ть 335, 10 атм., мощ. – 2,2, Ит.-Беларусь	(044) 467-60-70	6
50 л, пр-ть 510, 10 атм., мощ. – 3, Ит.-Беларусь	(044) 467-60-70	6
500 л, пр-ть 1100, 10 атм., мощ. – 4+4, Ит.-Беларусь	(044) 467-60-70	6
500 л, пр-ть 850, 10 атм., мощ. – 5,5, Ит.-Беларусь	(044) 467-60-70	6
Компрессоры поршневые, винтовые	от 200 euro (044) 592-27-33	9

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЗАМЕНЫ МАСЛА

Установка д/замены масла	(044) 286-61-04	7
Установка д/замены масла, 16 л	(044) 467-60-70	6
Установка д/замены масла, 24 л	(044) 467-60-70	6
Установка д/замены масла, 60 л	(044) 467-60-70	6
Установка д/зам. масла ОМА Италия в ассортименте	(0322) 99-19-53	3
Установка д/замены масла, 65 л	(044) 467-60-70	6
Установка для замены масла	от 120 euro (044) 592-27-33	9

МОЕЧНО-УБОРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Мойки ВД, 100 атм., от 480 л/час, с подогрев., Lavorwash, Итал.	(044) 467-60-70	6
Мойки ВД, 120 атм., от 480 л/час, б/подогрев., Lavorwash, Итал.	(044) 467-60-70	6
Мойки ВД, 120 атм., от 600 л/час, с подогрев., Lavorwash, Итал.	(044) 467-60-70	6

Наименование	Цена	Телефон	Код фирмы
Мойки ВД, 125 атм., от 690 л/час, б/подогрев., Lavorwash, Итал.		(044) 467-60-70	6
Пескоструйные аппараты	400 евро	(044) 592-27-33	9
Устройство для мойки колес		(044) 592-27-33	9

СВАРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Сварочное оборудование	от 1500 грн.	(044) 592-27-33	9
------------------------	--------------	-----------------	---

Перечень фирм

1 Автомаш ЧП	(0472) 41-70-37, 41-71-22
2 Автостар ЧП	(0472) 33-04-21, 32-09-04
3 Альт-Индекс ЧП	(032) 299-19-53, 242-07-39
4 Васильев ЧП	(057) 759-63-67
5 Ведер	(044) 223-31-17
6 Виктория-С ООО	(044) 467-60-70, 467-66-76
7 Карсистем Украина ООО	(044) 286-61-04
8 Компания ЛИК ЧП	(067) 470-22-96, (067) 832-28-77
9 Ремшина ООО	(044) 592-27-33

Все для покраски. Прайс-листы

Наименование	Цена	Телефон	Код фирмы
--------------	------	---------	-----------

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПОКРАСКИ

Инфракрасные сушики (три излучателя)	800 USD	(067) 470-22-96	1
Камеры покрасочно-сушильные	от 13000 USD	(067) 832-28-77	1

Перечень фирм

1 Компания ЛИК ЧП	(067) 470-22-96, (067) 832-28-77
-------------------	----------------------------------

BERUF-AUTO

тел./факс: (044) 390-11-06
тел.: (066) 767-24-27, (050) 313-38-15, (067) 111-11-67
(067) 47-404-47, (067) 501-11-55

e-mail: diachuka@ukr.net, secomat@i.ua, www.beruf-auto.com.ua



Балансировочные станды



Шиномонтажные станды



Подъемники



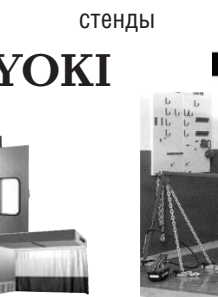
Обогреватели воздуха



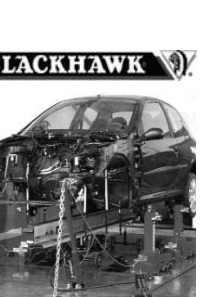
Лаборатория по подбору автоэмалей Sikkens и Lesonal



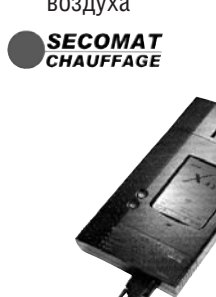
Покрасочные камеры и посты подготовки



Рихтовочные станды



Стенды для регулировки геометрии углов установки колес



Диагностическое оборудование

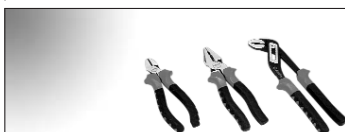
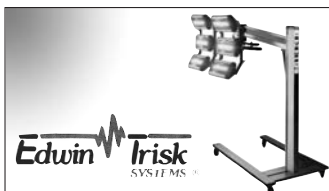
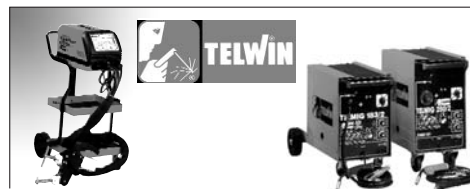
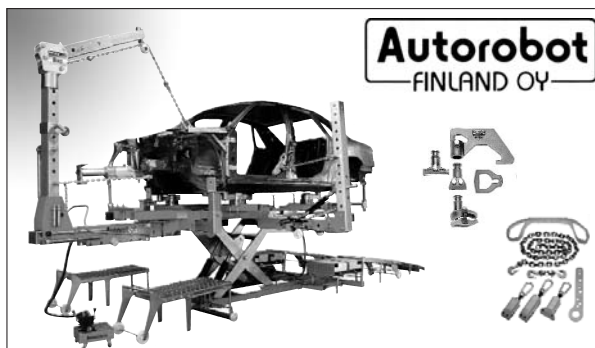
ФОРМИРУЕМ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ



Гаражное оборудование



Оборудование и инструмент для кузовного ремонта



Новые диски от «Автодель»



Постоянное обновление ассортимента ведущих украинских импортеров уже давно стало нормой. Но нельзя не отметить «новинку» от компании «Автодель» – литые диски Lenso. Компания Lenso Wheel Co., Ltd – производитель высококачественных легкосплавных литых колесных дисков для легковых автомобилей, кроссоверов и SUV (от 13 до 26 дюймов). Ассортимент дисков гарантирует многообразие дизайна – VIP, бизнес- и спорт-класса, а вся продукция сертифицирована и соответствует международным стандартам качества: TUV, VIA, JWL, JWL-T.

Компания

История компании началась в 1990 году, когда Car Image Co., Ltd. была основана группой бизнесменов. Сегодня компания предлагает только высококачественные литые колесные диски из лучших сплавов. В 2004 г. компания достигла важной точки в своем развитии и была переименована в Lenso Wheel Co., Ltd. и на рынке появился новый бренд – Lenso Wheel.

Сильный рынок

Компания Lenso Wheel Co., Ltd. имеет современное производство в Таиланде, которое позволяет производить более чем один миллион высококачественных литых колесных дисков в год. От легковых автомобилей до внедорожников: на фабрике Lenso производится широкий диапазон лучших продуктов по нормам, способных удовлетворить требования самых привередливых клиентов. Модельный ряд насчитывает около 400 позиций в типоразмерах от 13 до 26 дюймов, который постоянно пополняется новыми дизайнами. Около 70% дисков Lenso экспортируются на рынки США и Европы, в то время как остаток распределяется на внутреннем тайском и в целом азиатском рынке.

На повестке текущего дня – план по расширению присутствия на уже покоренных рынках, благодаря внедре-

нию инновационных проектов в производстве. Таким образом, компания собирается занять место одного из ведущих производителей легкосплавных дисков в мире.

Достижение стандартов мирового класса

В Lenso Wheel Co., Ltd. знают, что интересные проекты и современная технология позволяют предложить клиентам превосходные изделия высокого качества, с множеством вариантов дизайна и ассортимента. Чтобы достигнуть этого, компания приобрела самое передовое оборудование и технологии в Италии и Японии. Современное автоматизированное производство и программное обеспечение гарантирует, что вся продукция изготовлена по уникальному проекту.

Чтобы гарантировать качество каждого диска, которое выходит с конвейера Lenso Wheel Co., Ltd., компания строго придерживается процедур проверки качества, применяемых на всех стадиях производства. Это осуществляется в соответствии с наиболее передовыми стандартами для международных автомобильных отраслей промышленности, включая JWL и JWL-T, VIA и TUV. Все поступающие материалы тщательно проверяются на механическую и техническую пригодность, согласно требованиям международных стандартов. В производстве используется чистейший сплав алюминия T6061. Каждый диск механически полируется с помощью алмазного бита для достижения максимально возможного блеска. Окраска и окончательные процессы контролируются компьютером, запрограммированным на исключительные уровни эффективности и точности. В то же самое время все готовые изделия внимательно проверяются высококвалифицированным персоналом, чтобы гарантировать, что их качество соответствует самым высоким стандартам.

Достижения результатов компании подтверждены двумя престижными наградами – Международной организацией по стандартизации – 9002 и ISO/TS 16949:2002 – TUV Rheinland. А также не менее важным нормативом от VIA – Независимой японской ассоциации автоинспекции, проводящей собственные испытания и выдающей свой сертификат (именно эти испытания для легкосплавных дисков считаются самыми жесткими в мире).

Поддержка

Чтобы завоевать лояльность партнеров, Lenso Wheel Co., Ltd поддерживает всю продукцию очень эффективным послепродажным обслуживанием. Компетентная команда послепродажного обслуживания компании всегда предоставляет партнерам всестороннюю информацию относительно продуктов и услуг.

В Украине диски Lenso можно приобрести у компании «Автодель», клиенты которой получают индивидуальное обслуживание, а также профессиональные консультации и полную информацию о продукции. Компания «Автодель» имеет подразделения в Донецке, Днепропетровске, Киеве и Симферополе. Устойчивые партнерские отношения и индивидуальный подход к клиенту – это основы работы компании «Автодель».

«Автодель»

г. Симферополь, ул. Кечкеметская, 79
тел. (0652) 54-28-88, факс 54-29-99
e-mail: info@avtodel.com, www.avtodel.com



«Качество продукции не может быть случайным. Это всегда результат интенсивной интеллектуальной работы и мастерского исполнения».

Джон Эмис. Основатель компании Valvoline



Эксклюзивный дистрибьютор в Украине компания «Реал-Авто»
г. Одесса, тел./факс: (048) 718-69-34, 718-69-35, 718-71-68, e-mail: realavto@ukr.net, www.valvoline-ukraine.com.ua

Детали SWAG – лучший выбор



Лучшее качество

Широкий ассортимент
деталей рулевого
управления и подвески в
каталоге SWAG!



Детали рулевого управления -
детали безопасности

Именно детали рулевого управления требуют особой точности и тщательности при конструировании, производстве и монтаже. SWAG как поставщик этих деталей

осознаёт эту высокую ответственность. Поэтому детали SWAG созданы, чтобы обеспечить максимум надёжности, а значит, и безопасности в любой ситуации!

Запросите у ближайшего
дистрибьютора

www.swag.net.ua



АВТОНОМНЫЕ КОНДИЦИОНЕРЫ

Для грузовых автомобилей. Позволяют водителю отдыхать во время стоянки без включенного двигателя.

Генеральный представитель

«J.EBERSPÄCHER GmbH & Co» в Украине

ООО «ГерУкр & К», тел.: (0472) 71-08-00, 71-08-01

e-mail: hotline@geruk.com.ua, www.geruk.com.ua

Центральный региональный представитель 8 (044) 503 88 98

- Жидкостные отопители HYDRONIC (Германия)
- Воздушные отопители AIRTRONIC (Германия)
- Системы подогрева дизтоплива TERMOLINE (Англия)

ГАРАНТИЯ НА ОТОПИТЕЛИ И КОНДИЦИОНЕРЫ 2 ГОДА

ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Энергосберегающие отопительные системы

CLEAN BURN
ENERGY SYSTEMS



- АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. СЕРТИФИКАТ УКРСЕПРО.
- ТЕПЛОВАЯ МОЩНОСТЬ – ОТ 45 кВт ДО 150 кВт.
- ОБСЛУЖИВАНИЕ – 1 РАЗ В ГОД
- УДОБНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РАБОЧЕЙ ЗОНЫ.
- ТОПЛИВО – МОТОРНЫЕ, ТРАНСМИССИОННЫЕ И ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА, РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО.
- ЛИМИТИРОВАННАЯ ГАРАНТИЯ 10 ЛЕТ.

ЧП «СВ Далс»

моб/менеджер: (067) 372-69-08, моб/офис: (050) 434-37-75

тел/факс: (0372) 527-596, e-mail: cleanburn@ukr.net,

www.cleanburn.ru

FANFARO



Fanfaro GmbH - немецкий производитель смазочных материалов. Вся продукция произведена с высоким уровнем контроля качества и соответствует международной сертификации DIN ISO 9001.

Наша программа включает моторные и трансмиссионные, промывочные масла, антифризы для использования в мототехнике, легковых и грузовых автомобилях.

Наша философия - надежность, доступные цены, быстрая обработка заказов и доставка продукции в любую точку земного шара.

ООО «ФАНФАРО УКРАИНА», Украина, 50051
г. Кровай Рог, а/я 2500

тел./факс: +38 056 401 52 32, +38 056 401 18 89

www.fanfaro.com.ua, e-mail: office@fanfaro.com.ua

Оборудование для автосервиса

от ведущих мировых производителей

HUNTER Butler CEMB



ТОВ «Автопромимпекс»

тел.: (044) 245-77-58, (044) 494-27-43, (067) 395-71-14

e-mail: apimpex@i.com.ua, www.autopromimpex.com



Амортизаторы SACHS: Расширяя границы возможного.



***для японских
и корейских
автомобилей***



SACHS - торговая марка ZF

FERODO

Лише Ferodo пропонує комплексне рішення

THERMO QUIET

Безшумність роботи

Унікальні монолітні колодки, виготовлені за технологією IMI™, забезпечують тихе гальмування та чудові робочі параметри

PREMIER

Високі експлуатаційні показники

Високоякісні колодки власного виготовлення Ferodo покривають 98 відсотків автомобільного парку ЄС



SL

Ціна, що відповідає якості

Схвалено R90: якість Ferodo за найприйнятнішою ціною



www.fmecat.eu

FEDERAL
MOGUL

Дистриб'юція запчастин, що забезпечує Сервіс автомобілів



**ЗАПЧАСТИНИ
для ВІТЧИЗНЯНИХ,
РОСІЙСЬКИХ
та ІНОЗЕМНИХ АВТО**

ТОВ «ДС-Автосервіс», м. Ужгород, пл. Кирила і Мефодія, 1/50, тел.: (03122) 25410, (067) 310 4698, (067) 310 3529, факс (03122) 25410
e-mail: ds_office@dsavto.uz.ua, ds_auto@mail.ru, master-sport@email.uz.ua
Київська філія ТОВ «ДС-Автосервіс», м. Вишневе, вул. Київська, 21, тел.: (044) 223 0006, (097) 744 1395, (067) 4045207, (066) 201 4073
факс (044) 498 0145, e-mail: ahutta@gmail.com, bilkovad@ukr.net

Дистриб'юторська компанія в Україні



Детали двигателя для легковых и грузовых автомобилей



**Детальная информация о продукте
и контакты импортеров на сайте**

www.sm-engine-parts.com.ua



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС

Днепропетровск

ул. Героев Сталинграда, 184
тел. +38 0562 32-15-15
факс +38 0562 32-14-14
e-mail: info@vladislav.ua

Киев

ул. Луговая, 9

тел. +38 044 502-99-49
+38 044 502-99-48



Днепропетровск

ул. Карла Либкнехта, 12
тел. +38 0562 32-18-18
+38 0562 32-19-19

Донецк

ул. Розы Люксембург, 74
тел. +38 062 381-18-41
+38 062 381-16-41

Запорожье

ул. Героев Сталинграда, 4в
тел. +38 061 220-03-33
+38 061 289-70-44

Львов

Солонка, ул. Центральная, 13
тел. +38 032 227-16-90
+38 032 227-16-93

Симферополь

ул. Леси Украинки, 79
тел. +38 0652 56-09-84
+38 0652 56-09-85

Харьков

ул. Фонвизина, 18
тел. +38 057 766-10-61
+38 057 766-10-62

**MANN
FILTER**



Широчайший ассортимент

Продукция MANN-Filter – для любого автомобиля!

Качество, скорость обслуживания и ремонта автомобилей являются важнейшими преимуществами Вашей сервисной станции. Широчайший ассортимент масляных, топливных, воздушных фильтров и фильтров салона MANN-Filter поможет обеспечить Вам высокий уровень работы с клиентами. Не имеет значения, для какого автомобиля нужен фильтр – немецкого, итальянского или французского, ассортиментная линейка MANN-Filter практически полностью покрывает этот сегмент. А так же более 450 типов фильтров для автомобилей азиатского производства.

Всемирный сервис, точная информация о продукте и всеобъемлющие каталоги, которые доступны также на CD и on-line, помогут Вам квалифицированной консультацией от производителя OE качества.

Дистрибуция запасных частей для автомобилей и мотоциклов:

