

autoExpert

Журнал для профессионалов автобизнеса

Бизнес

Построение сети дистрибьюции

Масла, смазки, автохимия

Мифология «тосола»

Автосервисное оборудование

Рекомендации по оборудованию пневмосистемы

Рынок

Черная дыра шинного рынка



RED
BLACK
GRAY
WHITE



ZOLLEX®

new molecular technology



герметик прокладок
герметик красный высокотемпературный

- не стекает с вертикальных поверхностей и сохраняет заданную форму, позволяет избегать растрескивания там, где это необходимо;
- сохраняет эксплуатационные свойства как при низких (-60°C), так и при высоких температурах (+300°C);
- Безусадочный - не содержащий растворителя;
- абсолютно водостоек, устойчив к атмосферным воздействиям и УФ излучению;
- удобен в применении как при пониженных (+5°C), так и при высоких температурах (+40°C);
- обладает высокой адгезией к металлам, силиконовым резинам, пластмассе, керамике, стеклу, плитке и т.д.

читай подробнее на странице 41

официальный импортер

Оригинал
АВТО

тел.: +38(0552) 327500, 327501

ГЕРМАНИЯ




Качество без границ!

ROWE

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

Super Solution for U
«Лучшее решение для Вас»



ООО "ТД "ДРАГОН УКРАИНА"
 Украина, 50000 Днепропетровская обл.
 г. Кривой Рог, ул. Октябрьская, 18
 Тел/факс.: (0564) 924835, 924836
 e-mail: admin@dragonoil.com.ua
www.dragonoil.com.ua



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



Детали двигателя для легковых и грузовых автомобилей



Детальная информация о продукте
и контакты импортеров на сайте

www.sm-engine-parts.com.ua



Valvoline®

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

Джон Элис. 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

Автосервіс «від А до Я»

Повний спектр обладнання для оснащення сучасного СТО



ЗНИЖКА
до 30%
на всі види продукції



«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

LENZO

найкращі диски
для тюнінга

GIAL

м. Сімферополь,
вул. Кечкеметская, 79
тел.: 8 0652 542 888
e-mail: tyres@avtodel.com

м. Київ, вул. Алма-атинська, 12а
(лівий берег, Дарниця)
тел.: 8 044 291 56 55, 8 044 291 56 56
e-mail: bogdan@avtodel.com

м. Дніпропетровськ
вул. Маршала Маліновського, 124
ТПК "Славутич"
тел.: 8 056 798 29 59

м. Донецьк, вул. Хірургічна, 22
офіс 310
тел.: 8 062 340 55 40
e-mail: plotnikov_daniel@mail.ru

www.avtodel.com

АВТОДЕЛЬ
ексклюзивний імпортер в Україні



V значит VARTA



А VARTA ОЗНАЧАЕТ ОТЛИЧНУЮ МОЩНОСТЬ ДЛЯ ЛЮБОГО АВТОМОБИЛЯ.

Не важно, что украшает капот Вашего автомобиля – четыре кольца, звезда или хищник в прыжке – под капотом наверняка установлен аккумулятор VARTA. Благодаря бескомпромиссной философии качества и максимально широкому ассортименту VARTA является поставщиком практически всех ведущих автопроизводителей. Для сохранения этой тенденции мы выполняем главную задачу – продолжаем совершенствовать наш продукт. Представляем новейшее достижение – технология PowerFrame – следующий шаг в эволюции современных аккумуляторов. Теперь VARTA – еще более мощная и надёжная батарея, которая готова долго и безотказно обеспечивать Вас мобильной энергией.

СКРЫТАЯ ЭНЕРГИЯ. НАДЕЖНАЯ РАБОТА. И НЕ ТОЛЬКО...

С НОВОЙ ТЕХНОЛОГИЕЙ



VARTA

BY JOHNSON CONTROLS

Содержание

Рынок

- 2 Черная дыра шинного рынка

Бизнес

- 8 Новости
10 «AMV-Ралі». З користю для спорту і суспільства
14 Построение сети дистрибуции: этапы развития и проблемы
18 Neste Oil Rally Finland 2009: финский триумф

Автокомпоненты

- 20 Новости
22 Мастеру на заметку. Ремонтируем подвеску VW, Audi и Skoda
24 Надежное зажигание
26 Убеждает Premium!
28 Катушки зажигания: полная программа, значительный потенциал оборота
30 Выбирайте надежность от поставщика

Автосервис

- 31 Аккредитация СТО = качество + доверие + безопасность

Масла, смазки, автохимия, автокосметика

- 32 Новости
33 Охлаждение двигателя: жидкие проблемы
34 Масляные противоречия
36 Залей RESURS – и капремонт подождет!
37 Olympia Lube Oil. Выбор труден? Нет, очевиден!
38 Ремонт может подождать!
39 Мифология «тосола»
40 Teboil Silver. Опыт и мастерство – воедино!
41 Автомобильный герметик Zollex – первый помощник водителю

Автосервисное оборудование

- 42 Новости
43 Clean Burn: отзывы клиентов
43 Подъемники AMI – 10 лет гарантии
44 Рекомендации по оборудованию пневмосистемы

8 2009 autoExpert

для профессионалов автобизнеса

Главный редактор Александр Кельм
Выпускающий редактор Зоя Украинская
Журналисты Евгений Пащенко
Виктор Кондратенко
Дизайн и верстка Андрей Пастух

Директор по рекламе Оксана Лещенко
Ответственный секретарь
отдела рекламы Наталья Якименко
Менеджеры по рекламе Ольга Кармазина
Екатерина Барсуль
Илья Сердюк
Марина Билык

Ответственный секретарь
отдела распространения
и подписки Лилия Коваль

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 № II753-623ГР 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»





Черная дыра шинного рынка

Свыше 50% автомобильных шин ввозится в Украину нелегально. Это почти треть международных брендов и не менее 30% шин производства стран СНГ. Такие цифры были озвучены экспертами в рамках круглого стола «Рынок шин в Украине: угроза «черного» и «серого» импорта. Проблемная ситуация».

В ходе круглого стола были представлены результаты аналитического исследования «Изучение украинского рынка легковых шин», после чего развернулась профессиональная дискуссия относительно текущей ситуации в шинной отрасли. Организатором круглого стола выступило агентство PRP-Украина при поддержке журнала «Эксперт». К участию в круглом столе были пригла-

шены представители государственных органов, а также основные участники рынка шин в Украине: импортеры, представители торговых сетей и производители.

Согласно результатам исследования, сегодня свыше 50% автомобильных шин ввозится в Украину нелегально. Это почти треть международных брендов и не менее 30% шин производства стран СНГ. Объем потерь государственного

бюджета из-за «серого» и «черного» импорта шин, по оценкам экспертов, может достигать 1 млрд. гривен. При этом нелегальная продукция, как правило, низкого качества, является опасной для конечного потребителя, угрожает его жизни и здоровью.

Анализ рынка

Исследование украинского рынка легковых шин проводилось в апреле 2009 года агентством PRP-Украина совместно с московским маркетинговым агентством «Demind». Целью исследования являлось изучение объема, структуры, ключевых тенденций украинского рынка легковых шин.

При проведении исследования, применялись следующие методы

сбора и анализа информации:

- глубинные интервью с экспертами украинского рынка шин (топ-менеджеры и руководители производственных и торговых компаний, работающих на рынке шин);

- анализ результатов проведенных ранее маркетинговых исследований, а также анализ данных из открытых источников (данные относительно объема, структуры и динамики украинского рынка легковых шин в 2008 году; данные украинских производителей по объему производства, экспорта и реализации продукции на внутреннем рынке за 2008 год; данные по ввозу легковых шин на украинский рынок за 2008 год; данные мониторинга розничных цен на легковые шины в торговых точках на территории Украины за февраль и март 2009 года; данные по количеству зарегистрированных на Украине легковых автомобилей);

- количественный анкетный опрос потребителей легковых шин.

Основные выводы и результаты исследования

В последние годы (до 2008 года включительно), украинский рынок шин интенсивно рос, причем не только в количественном, но и в денежном измерении. 2008 год отмечен наиболее высокой динамикой рынка в целом – порядка 40% прироста за год.

Вместе с тем и структура рынка шин менялась и, небезосновательно, в пользу более дорогой импортной продукции, в том числе всемирно известных мировых брендов. Прирост сегмента импортных шин в 2008 году составил 56%.

Доля премиум- и медиум-классов росла за счет снижения продаж в бюджетном классе. Доля украинской продукции неуклонно сокращалась в течение последних трех лет.

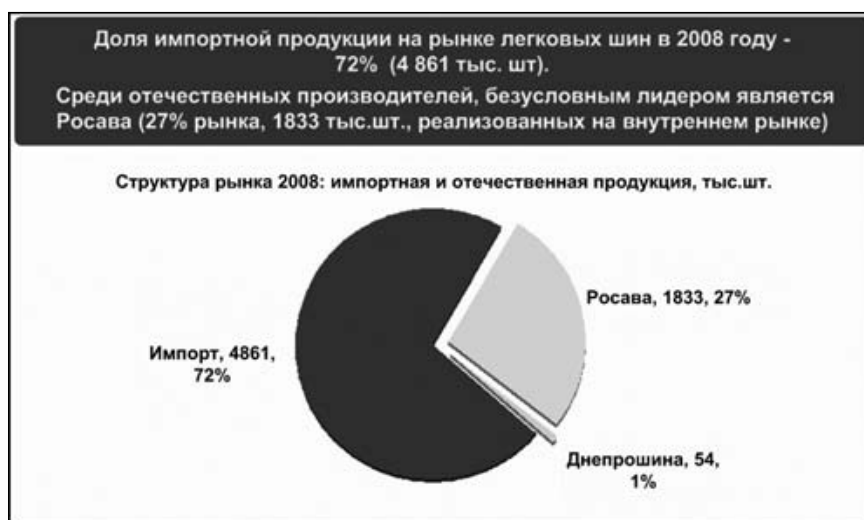
Бренды – мировые производители шин жестко конкурировали в течение 2005-2007 годов между собой за средний и высший ценовые сегменты. Украинские производители же утрачивали рыночные позиции и были вынуждены сокращать производство и ориентироваться на экспортный рынок (доля экспорта украинских шин в 2008 году составила около 50%).

Позиции украинских шинников сильны только в бюджетном сегменте, однако в 2008 году украин-

Объем и структура рынка легковых шин, 2008 г.



Соотношение импортных и отечественных шин, 2008 г.



Ключевые тенденции рынка легковых шин, 2008 г. (1)



ские шины не являлись равноправными конкурентами маркам среднего ценового сегмента. При этом опрошенные эксперты рынка полагают, что сохранение позиций и развитие украинской шинной промышленности невозможно без про-

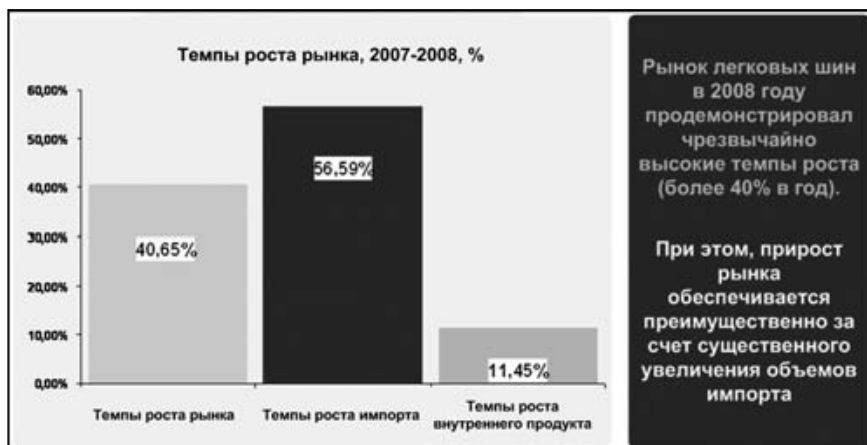
дукции среднего и/или премиального ценового сегмента, которые обеспечивают производителю ресурс для развития технологий.

Основными конкурентами бюджетного сегмента шин по значимости являются украинские шины, мар-

Ключевые тенденции рынка легковых шин, 2008 г. (2)



Темпы роста рынка, 2008 г.



Структура рынка: доли производителей, 2008 г.



ки стран СНГ, а также восточноевропейские и азиатские марки среднего ценового сегмента. Именно последние, согласно исследованию, лидируют в объемах нелегального ввоза.

Крайне серьезной проблемой, по мнению практически всех экспертов, как для крупнейших брендов и производителей, так и для дистрибьюторов, является нелегальный

ввоз шин. «Серый» и «черный» импорт формирует неравные условия конкуренции для участников рынка, играющих «по правилам». Это выражается, в том числе, в присутствии на рынке большого количества контрафактной продукции под видом известных мировых марок, реализуемой вне торговых сетей и официальных дистрибуторов по демпинговым ценам.

Присутствие теневого бизнеса на рынке затрудняет возможность оценить реальный объем рынка, выявить структуру рынка и фактические доли украинской и импортной продукции. Среди наиболее распространенных (и очевидных) схем нелегального ввоза товара указывают две: «серый» импорт (минимизация налогообложения, ввоз шин по заниженной стоимости) и «черный» (контрабанда, ввоз товара без таможенной регистрации).

Проведенное исследование позволяет получить оценку объема «черного» и «серого» импорта на основании данных ГАИ, анкетного опроса потребителей и таможенной базы импорта шин.

Опираясь на данные о количестве зарегистрированных автомобилей в стране, и учитывая средний объем покупки шин автовладельцами в 2008 году, можно сделать вывод о том, что реальный объем рынка (объем продаж шин в 2008 году) составил, ориентировочно, 9 700 тыс. шт.

При этом, «официальный» объем рынка – 6 750 тыс.шт. Таким образом, черный импорт составляет 3 028 тыс.шт. (31%). Доля серого импорта – 19% (1864 тыс. шт., ввезенных по заниженной стоимости, указанной в таможенных декларациях, по данным на 2008 год). Доля белого импорта составляет 30% (2997 тыс. шт.). Доля продукции украинских производителей на внутреннем рынке – 19% (1887 тыс. шт.).

Обсуждение

Участники круглого стола обсудили пути решения проблемы «серого» и «черного» импорта шин, меры защиты украинского рынка от некачественной продукции, способы объединения усилий импортеров, производителей и торговцев для регулирования внутреннего рынка шин. В ходе дискуссии участники

пришли к выводам, что контролирующие органы должны предпринимать активные действия для улучшения ситуации на рынке. Цивилизованный рынок шин, прежде всего, будет выгоден для государства с точки зрения увеличения поступлений в бюджет. Потребитель же получит четкую систему обеспечения безопасности и гарантий от импортеров, а украинские производители смогут в честной конкурентной борьбе доказать качество своей продукции.

По словам Романа Науменко, генерального директора ОАО «Днепрошина», проблема «серого» и «черного» рынка имеет давнюю историю. Согласно статистическим данным Евростата, за 2006-2007 годы из стран Евросоюза было ввезено в Украину 3,156 млн. шин на сумму 150 млн. долларов США. При этом, по данным Госкомстата Украины, импорт в Украину из этих стран составлял всего 156 тыс. шин, то есть фактически 3 млн. шин было ввезено без таможенного контроля.

Как отметил г-н Науменко, сегодня многие зарубежные производители шин расценивают украинский рынок как «стоковый», что не позволяет украинским производителям выдерживать условия конкуренции. Он также отметил, что проблему нужно поднимать на уровень государственных чиновников, для соблюдения уже существующих законодательных норм.

Генеральный директор ООО «Техноопторг» Дмитрий Дзюра полагает, что сегодня многое зависит от внимания государства к проблемам тех или иных рынков. Опыт ведения государственного регулирования показывает, что и сегодня есть эффективные методы влияния на рынок. Существует реальная законодательная база, сертификация продукции, но на практике сегодня серьезные проверки наличия сертификатов не проводятся. Если рассматривать опыт ближайших соседей – России, проблема «черного» импорта там решена именно благодаря четкому контролю сертификации продукции: реализатор на конечной точке продажи должен предъявить сертификат на шину, иначе продукция будет просто конфискована.

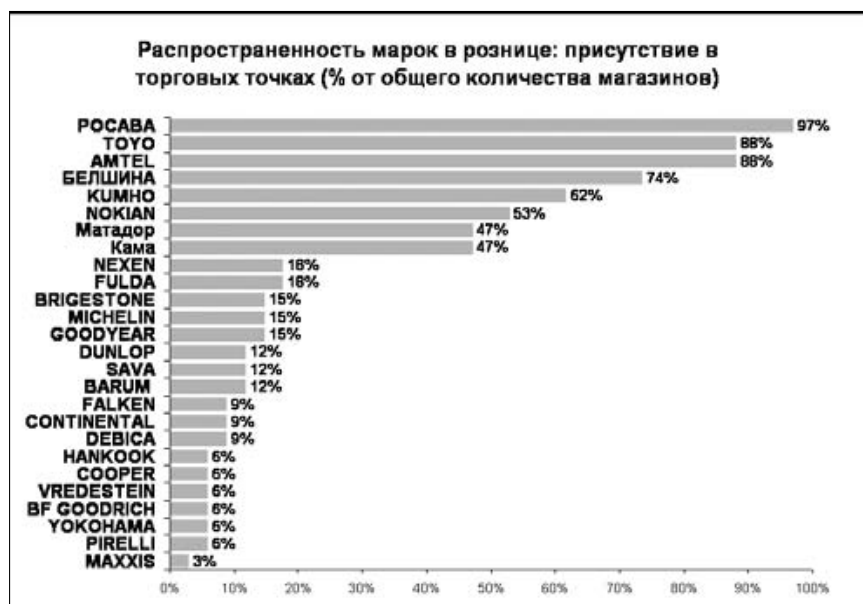
Структура ритейла: доля украинских, зарубежных, СНГ-производителей, 2008 г.



Структура предложения в рознице: марки шин (1), 2008 г.



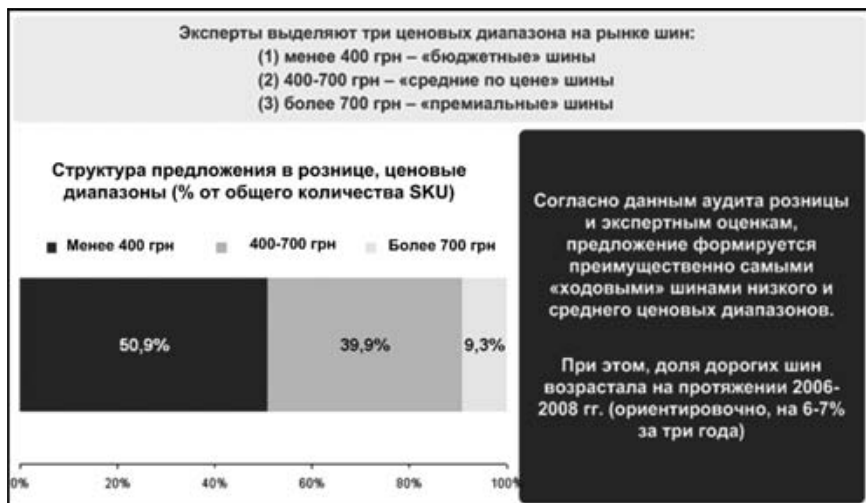
Структура предложения в рознице: марки шин (2), 2008 г.



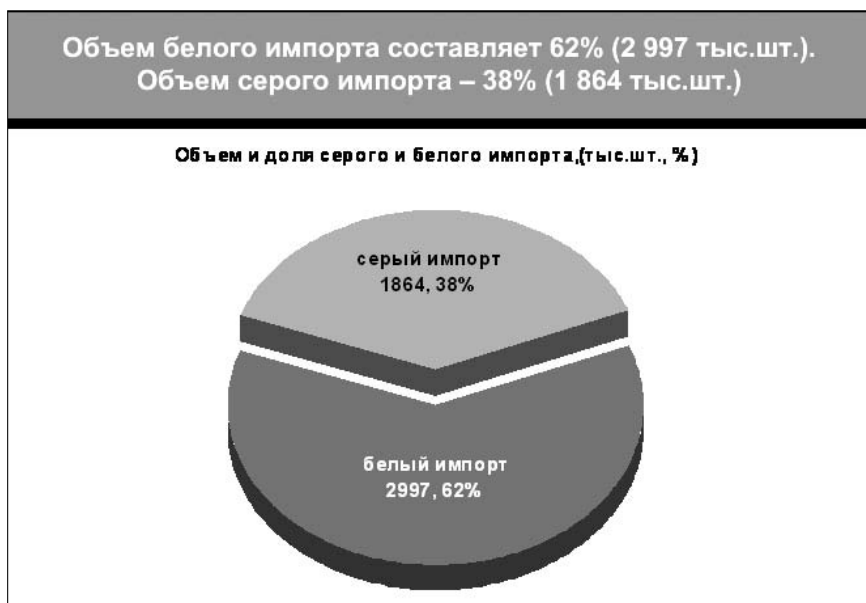
Константин Федоров, коммерческий директор ЗАО «Росава» отметил, что сложившаяся ситуация не дает предприятию качественно развиваться, инвестировать в произ-

водство необходимые ресурсы. Сегодня отечественные производители вынуждены, прежде всего, бороться с демпинговым импортом, что отражается на экономических

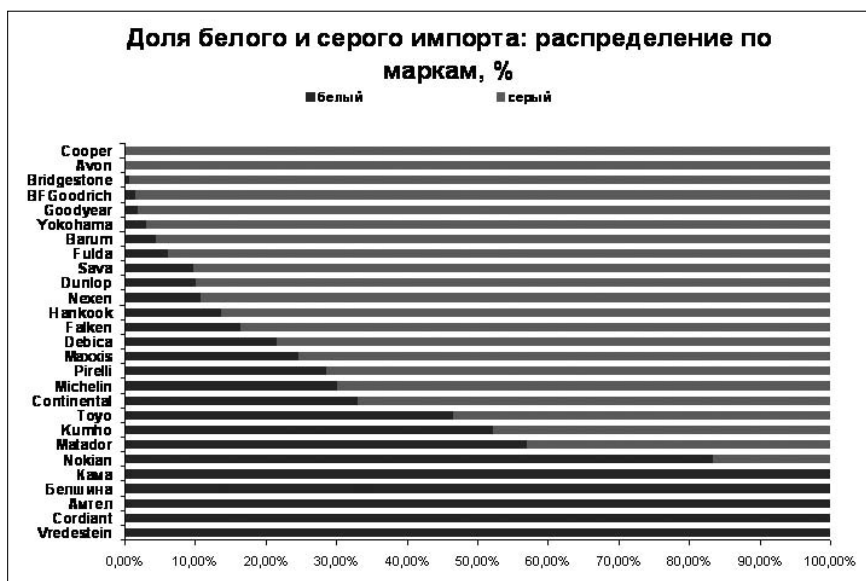
Структура предложения в рознице: ценовые диапазоны, 2008 г.



Объем белого и серого импорта, тыс.шт.



Структура серого импорта: марки шин



показателях бизнеса. Цифры исследования действительно шокируют. Украина в последнее время стала всепоглощающим рынком некачественной продукции. При этом само государство фактически недополучает платежи в бюджет на огромные суммы.

Ольга Ткаченко, пресс-служба ООО «Трейд-Лайн», ООО «АТЛ» обратила внимание на необходимости осуществлять единую отраслевую информационную политику силами участников рынка шин. В том числе, г-жа Ткаченко выделила необходимость образования потребителя шин в Украине, в частности необходимость проведения информационных кампаний для разъяснения покупателю особенностей и свойств продукции, а также последствий приобретения «черной» и «белой» продукции.

Резюме

В результате обсуждения участники выработали следующие методы решения проблемы «черного» и «серого» импорта шин, в которых необходимо участие государства:

1. Сотрудничество на межгосударственном уровне. Прежде всего, обмен таможенными документами, инвойсами между таможенными с целью недопущения занижения стоимости товара при декларировании. Это позволит существенно снизить уровень «серого» импорта в Украину.

2. Введение обязательной сертификации шин, а также проверка наличия сертификатов происхождения и качества (оригинальности) в точках продаж соответствующими госорганами. Это позволит выявить реализаторов контрабандного товара в местах продаж.

3. Объединение производителей и торговцев шинами в Ассоциацию участников рынка шин, с целью взаимодействия с государственными органами и совместной эффективной защиты рынка от недобросовестной конкуренции.

4. Выработка и реализация общей отраслевой информационной политики. Акцент образовательной программы – поведение потребителя при покупке шинной продукции, а именно обязательный запрос потребителем сертификата происхождения и качества продукции в точках продаж.

Средняя фактурная стоимость белых и серых шин

Марка	Средняя цена "белой" шины	Средняя цена "серой" шины
Barum	278	38
Dunlop	906	218
Continental	992	263
Fulda	379	101
Bridgestone	1489	435
Sava	202	74
Goodyear	484	182
BF Goodrich	338	138
Nexen	221	95
Pirelli	1173	533
Yokohama	468	217
Maxxis	284	135
Michelin	630	277
Debica	175	92
Toyo	316	171
Hankook	309	171
Nokian	382	230
Matador	196	124
Falken	223	194

В таблице представлены средние цены марок, указанные в таможенных декларациях (фактурная стоимость в пересчете на 1 единицу). Средняя фактурная стоимость марок, ввезенных по серой схеме, существенно (в среднем – на 45%) ниже стоимости этой же марки при условии ее белого импорта.

Полностью «белые марки» - Амтел, Белшина, Кама, Cordiant, Vredestein. Полностью «серые» - Avon и Cooper.

Объем белого и серого импорта, тыс.грн.

В денежном выражении, объем белого импорта составляет 834 735 тыс.грн. (75%)
Объем серого импорта – 274 268 тыс.грн. (25%)

	Кол-во шин, тыс.шт.	Сумма фактурной стоимости, тыс.грн.	Сумма фактурной стоимости при условии белого ввоза, тыс.грн.	Не декларируется и не облагается пошлиной, тыс.грн.
серый импорт	1864	274268	519168	244900
белый импорт	2997	834735	834735	0
ИТОГО	4861	1109003	1353903	244900

Таким образом, импортеры серых шин не уплатили в 2008 году таможенную пошлину с суммы порядка 244 900 тыс. грн.

Объем черного импорта

Фактический объем легковых шин, реализованных на рынке в 2008 году - 9 776 тыс.шт. (при объеме зарегистрированных шин – 6748 тыс.шт)

Год покупки авто	Зарегистрировано новых автомобилей, тыс.шт.	Среднее кол-во шин, приобретенных в 2008 году, шт.	Общее количество шин, приобретенных в 2008 году
2008	623	3,40	2118
2007	540	0,11	59
2006	379	0,30	114
2005	290	1,71	496
2004	248	0,48	118
До 2004	4943	1,39	6871
ИТОГО			9776

Таким образом, объем черного импорта составляет порядка 30% от фактического объема рынка (3 028 тыс.шт.)

Общий объем импорта (зарегистрированного и черного) составляет 7 889 тыс.шт. (80% рынка шин). Серый импорт составляет 24% от всего импорта на рынке

Итого: объем импорта

Общий объем импорта легковых ниш: 7 889 тыс.шт.

Импорт, зарегистрированный на таможне:



Белый импорт



Серый импорт



Черный импорт

4 861 тыс.шт.
(1, 1 млрд.грн.)

2 997 тыс.шт.
(8,3 млн.грн.)

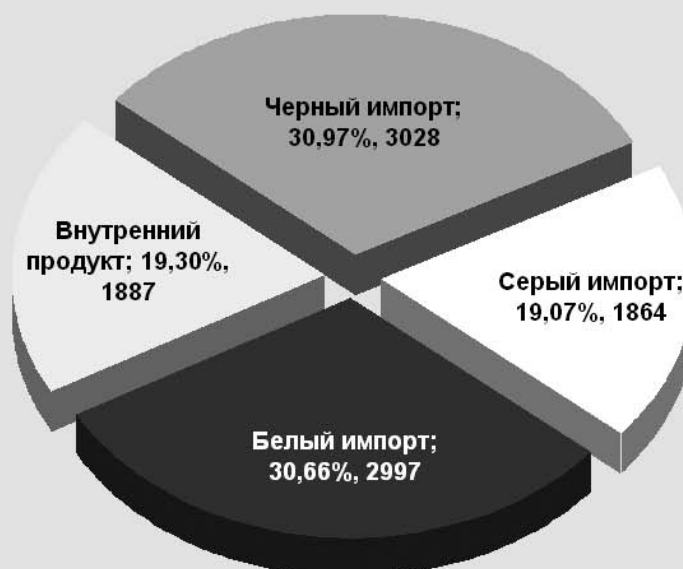
1 864 тыс.шт.
(2,7 млн.грн.)

3 028 тыс.шт.

Итого: объем и структура рынка

ОБЪЕМ РЫНКА: 9 776 ТЫС.ШТ.

Структура рынка: объем и доля внутреннего продукта, серого, белого и черного импорта (% , тыс.шт.)



Federal-Mogul - ведущий поставщик Group Auto Union International

Четвертый год подряд Международное подразделение компании Federal-Mogul Corporation's (NASDAQ: FDML) по производству запасных частей было признано одним из лучших поставщиков компании Group Auto Union International (GAUI) - лидера по поставкам запасных частей для легковых автомобилей и грузовиков, а также других связанных с ними изделий.

Ежегодно GAUI присуждает призы трем лучшим поставщикам компании, которые отбираются на основании таких критериев, как качество продукции, эффективность поставок, маркетинговая поддержка и качество обслуживания клиентов.

«Нам очень приятно, что мы получаем эту престижную награду четыре года подряд, - сказал М. Хендрикс. - В первую очередь, это достижение подтверждает многолетние и близкие связи, которые мы поддерживаем с членами сети GAU во всех странах, а также наше очень сильное стратегическое партнерство с GAU International».

Справка. Компании, входящие в состав сети GAUI, предлагают и продают широкий спектр изделий Federal-Mogul. GAUI, 21 подразделение которой действует в 22 странах, является одним из мировых лидеров в области поставок запасных частей для автомобилей и обслуживания. В общей сложности участники группы управляют около 1 900 торговыми точками. В состав группы входит компания Group Auto Union, занимающаяся дистрибуцией и обслуживанием легковых и грузовых автомобилей, сеть СТО для легковых автомобилей EuroGarage, а также сеть СТО для грузовых автомобилей Top Truck.

В России принят новый автомобильный техрегламент

В сентябре, «Российская газета» опубликовала постановление правительства РФ, которое утверждает новый технический регламент о безопасности колесных транспортных средств. Согласно постановлению, техрегламент вступит в силу спустя 12 месяцев - в сентябре 2010 года.

Как сообщалось ранее, в новом техрегламенте прописаны требования к безопасности автомобилей, эксплуатируемых на территории России. Как и ожидалось, из него убрали прямой запрет на автомобили с правым рулем, однако этот документ запрещает эксплуатацию автомобилей, у которых фары не соответствуют требованиям правостороннего движения. Кроме того, в техрегламенте прописаны требования к идентификационному номеру автомобиля (VIN-коду): это комбинация из 17 цифр. Авто, выпускаемые для внутреннего рынка Японии, имеют 11-значный VIN - можно ли будет поставить их на учет в РФ, пока не ясно.

Наконец, технический регламент запрещает эксплуатацию автомобилей с поворотниками не оранжевого цвета - это значит, что владельцам автомобилей, ввезенных из Америки, придется менять фары.

В документе прописаны также требования к импортерам автомобилей: производитель, не являющийся резидентом РФ, должен иметь в России единственного представителя. Таким образом, скоро у всех зарубежных марок должны будут появиться официальные представительства.

Техрегламент запрещает эксплуатацию и ввоз автомобилей с «кенгурятниками» и требует обязательной русификации меню бортовых компьютеров.

Компания «Агро-Союз» подтвердила статус лидера

Компания «Агро-Союз» в очередной раз подтвердила статус лидера на рынке запасных частей и оборудования, войдя в число крупнейших предприятий отрасли по данным Госкомстата. Компания получила Национальный сертификат и награду «Лидер отрасли-2008».

Церемония награждения лидеров экономики Украины состоялась в Киеве 21 августа 2009 года.

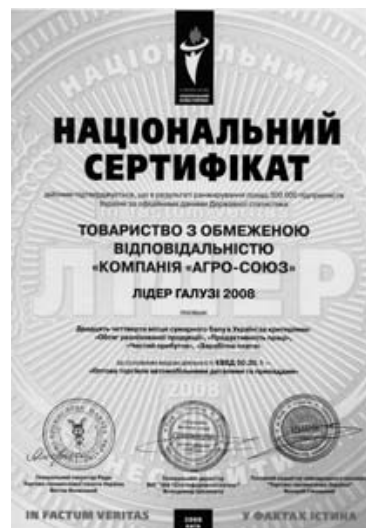
Девиз Национального бизнес-рейтинга - «In factum veritas» («В фактах истина»). Это означает, что флагманы отрасли определяются исключительно на основании фактических экономических данных, которые предоставляет Госкомстат Украины.

В рейтинге участвовало более 300 000 украинских предприятий, занятых в 600 основных видах экономической деятельности.

Победители определялись по четырем критериям: объем реализованной продукции, производительность труда, заработная плата и чистая прибыль.

«Высокое место в Национальном бизнес-рейтинге - результат упорного труда всей команды «Агро-Союз». По объему реализации и производительности труда наша компания - третья в отрасли. Прошлый год для нас был очень важным, несмотря на то, что финансовый кризис несколько подкорректировал итоги нашей деятельности. Мы открыли торгово-сервисные комплексы на базе крупнейших филиалов, сформировали мощную сеть мобильных сервисных бригад в регионах Украины, ввели в строй новые стационарные сервисные центры, пересмотрели портфель продуктов. Эти шаги позволили нам укрепить доверие клиентов и увеличить долю рынка. В дальнейшем «Агро-Союз» намерен удерживать лидерские позиции - за счет внедрения программ лояльности для клиентов, активного развития сервиса, оптимизации логистических затрат», - отметил директор компании «Агро-Союз» Владимир Скорик.

Справка. Компания «Агро-Союз» (основана в 1991 г.) - сетевой поставщик техники, запчастей и сервисных услуг. Головной офис компании расположен в Днепропетровске, филиалы, представительства и сервисные центры работают во всех областях Украины. Компания «Агро-Союз» - официальный дистрибьютор ведущих производителей техники и запчастей СНГ (КАМАЗ, ГАЗ, УАЗ, ЯМЗ, ЗМЗ, Ростсельмаш, ХТЗ, и пр.) и зарубежных брендов (Krone, Versatile, YTO, DAF, BPW, SAF-Holland, WABCO, Contitech, Pirelli, Neste Oil и др.).



PR Goodyear в Украине обеспечит TABASCO

Агентство TABASCO PR и компания Goodyear Dunlop Tires Ukraine подписали договор о сотрудничестве до конца 2009 года, в рамках которого агентство будет обеспечивать работу пресс-центра, а также реализацию специальных проектов в области Public Relations. Расширение партнерских отношений подразумевает, что с этого времени агентство берет на себя обязательства по работе со всеми видами СМИ.

Мойка автомобилей - всего 10 тысяч долларов!

В графстве Сюррей в Великобритании есть мойка, которая предлагает «самый высокий уровень сервиса в мире». Стоимость мойки автомобиля на ней составляет 5 тысяч английских фунтов (около 10 тысяч долларов США).

Пол Дэлтон, в числе клиентов которого Род Стюарт, владелец Ferrari Enzo стоимостью 700 тыс. долларов, считает, что услуги вполне стоят этих денег, поскольку блеск на автомобиле сохраняется в течение целого года.

На мойке применяются только эксклюзивные материалы и составы, в частности, стоимость специального бразильского воска составляет 7 тысяч фунтов за тюбик. На мойке используется вода специальной очистки, полотенца импортируются из Австралии, а в качестве моющего средства используется самый дорогой в мире состав Pinnacle Wash.

Частыми клиентами мойки являются и футболисты премьер-лиги.

Украинские аудиторы оценили заводы Federal-Mogul

Представители Государственного научно-исследовательского института автомобильного транспорта (ГНИ-ИАТ) Украины посетили с целью аудита системы контроля качества три крупнейшие предприятия Federal-Mogul в Германии.

Украина является одним из наиболее быстрорастущих европейских рынков деталей и спрос на широкий ассортимент решений Federal-Mogul для двигателей, уплотнительных прокладок, рулевого механизма, тормозной системы и сервисных продуктов бурно растет.

Аудиторы - Сергей Гутаревич, заместитель директора по научной работе и Юрий Шкуротяный, заведующий отделом сертификации деталей и оборудования транспортных средств, посетили заводы Federal-Mogul в Буршайде (поршневые кольца и гильзы цилиндров) и Мариенхайде (фрикционные материалы), а также Центр технологий

фрикционных материалов в Бад-Камберге. Гости ознакомились со всеми основными инженерно-конструкторскими и производственными операциями и обширной системой контроля качества автомобильных компонентов Federal-Mogul.

«Я видел множество заводов разных компаний по всему миру, но немногие из них могут сравниться по уровню ноу-хау и системы контроля качества с предприятиями Federal-Mogul, которые мы посетили», - заявил Юрий Шкуротяный.



«АИС» развивает собственную торгово-сервисную сеть

На встрече с журналистами генеральный директор компании Александр Пугач рассказал о том, как «АИС» развивается и открывает новые торгово-сервисные центры, а также активно привлекает новых клиентов на собственные СТО благодаря программам лояльности и бонусов.

По его словам, приоритетом Группы компаний «АИС» в 2009 году является развитие собственной торгово-сервисной сети и повышение качества предоставляемых услуг до мирового уровня. В этом году начали работу пять новых торгово-сервисных центра в Житомире, Днепропетровске, Запорожье, Полтаве и Ровно. Также компания «АИС-Автозапчасти», входящая в структуру Группы, открыла новые магазины сети автомаркетов быстрого обслуживания «Стоп&Гоу» в Житомире и Николаеве.

«Группа компаний «АИС» заинтересована в развитии собственной торгово-сервисной сети. Невзирая на сложное время, когда многие компании останавливают свои проекты, мы достроили свои объекты, и вводим их в эксплуатацию, а также продолжаем строительство некоторых объектов, которые имеют высокую степень готовности», - заявляет генеральный директор Группы компаний «АИС» Александр ПУГАЧ.

В планах Группы компаний «АИС» до конца года - открытие крупных торгово-сервисных центров в Днепропетровске, Николаеве, Симферополе, Черкассах и Чернигове. Осенью будет открыт крупный фирменный центр Audi в Харькове. В ближайшие месяцы сеть магазинов формата быстрого обслуживания «Стоп&Гоу» пополнится центром в Чернигове.

«Не секрет, что большинство автовладельцев «откаивают» гарантийный период на фирменном сервисе, перебираются затем на нефирменные СТО, где ниже цены, - комментирует Александр ПУГАЧ. - В такой ситуации наша задача - удержать автовладельцев у себя на станции. С начала года ряд наших СТО получили аккредитацию в ГАИ для проверки технического состояния автомобиля при государственном техосмотре. Услуга позволила привлечь на наши СТО новых владельцев авто, а низкая стоимость работ и специальные скидки на запчасти помогают их удерживать».

По словам г-на Пугача, Группа компаний «АИС» стремится предоставлять своим клиентам лучшие условия обслуживания и ценовой политики, для чего активно внедряются дисконтные программы, программы поддержки автовладельцев, а также специальные программы лояльности. В частности дисконтная программа «АИС-Дисконт» дает возможность более 25 000 держателей карт AIS-Standard и AIS-Gold экономить, приобретая запасные части и проходя регламентное техническое обслуживание. Также все покупатели запасных частей в сети магазинов «АИС-Автозапчасти» и «Стоп&Гоу» до 31 октября могут получить 10-процентный дисконт на обслуживание на СТО «АИС».





«AMV-Ралі». З користю для спорту і суспільства

Другий рік поспіль мешканці і гості м. Первомайська Миколаївської області стають свідками спортивної боротьби, яку дарує Корпорація «AMV».

В кінці серпня у звичку для міста Первомайськ тишу увірвалося велике автоспортивне свято, яке відбулося завдяки безпосередній підтримці Корпорації «AMV» і торгових марок Professional Hundert та Нехеп. Невелике живописне місто прийняло другий етап відкритої національної серії по ралі-спринту «Кубок Столиці» під назвою «AMV-Ралі». У повітрі вирувала радість. Адреналін переповнював серця учасників і глядачів.

Та й насправді, гонка наробила багато галасу не тільки ревом спортивних моторів, але і масовим народним гулянням. Так, наприклад, глядачі встигали стежити за ходом спортивної боротьби та брати активну участь в конкурсах і вікторинах, вигравши різноманітні призи та отримуючи корисні подарунки. А пам'ятних подарунків і різних сюр-

призів тут було більш, ніж достатньо. Кубками були нагороджені і кращі філіали, і кращі співробітники Корпорації «AMV» із всіх регіонів України. Самі змагання стали великим корпоративним святом для дружньої родини «AMV». Організація такого роду заходів стала доброю традицією для компанії. Турбота про дружність колективу корпорації є основою політики компанії, в якій кожний робить свій внесок для досягнення спільної мети. Цікаво знати й те, що дні проведення гонки співпали з датами днів народження відразу двох шанованих людей Корпорації.

Окремі нагороди і подяки отримали партнери і клієнти «AMV». Приємно, що серед них є і партнер-пєрєвізник компанія «Автолюкс».

Доброю традицією для Корпорації «AMV» стало надання допомоги ді-

тям. Саме такі благодійні заходи має здійснювати кожна компанія, яка працює для людей. В черговий раз представники корпорації разом із спортсменами відвідали місцевий дитячий будинок, принесли із собою безліч подарунків для малечі.

Обличчя маленьких мешканців цього будинку світилися від радості і захоплення. Знайомі обличчя і очікування цікавих та гарних подарунків від гостей не змогли приховати щирість і теплоту почуттів дітей. І хай ці малюки поки ще не знають, що означає слово «добродійність», зате вже сьогодні розуміють, що таке доброта і турбота. Мабуть, найбільшим подарунком для всіх мешканців дитячого будинку було усвідомлення того, що у світі є такі люди, які не байдужі до їх проблем. Дякуючи дитячим щирим усмішкам і їхній подяці, Корпорації «AMV» вдалося провести свято на ура!

Цікаво те, що на старт виїхало близько тридцяти екіпажів, багато з яких – відомі і титуловані українські спортсмени. Так, приміром, сім екі-

пажів боролися за перемогу в повноприводному класі.

Найменш фартовим виявився, на жаль, екіпаж з Одеси у складі Ігоря Чаповського та Андрія Миколаєва. Через проблеми у налаштуванні підвіски пілот не впорався з керуванням, й автомобіль знайшов притулок у деревах. Добре, що пошкодження виявилися незначними, тому, усунувши поломки, спортсмени закінчили гонку по системі «супер-ралі», але призові місця для них були вже недосяжні.

Цікаво, що основна боротьба за перемогу розгорнулася між старожилками вітчизняного спорту – екіпажем киян Володимиром Петренком – Дмитром Яровенком та одеситами Іваном Бойченком – Дмитром Федоренком. Інтрига зберігалася до останніх метрів та навіть сантиметрів. На одному з проїздів дуелянти показали час з різницею лише в одну соту долі секунди. Одесити виявилися швидшими і отримали перемогу, вигравши чотири з шести проїздів та на п'ять секунд випередили своїх опонентів.

Кияни не поспішали ризикувати. Довга перерва в участі у змаганнях разом з бюджетною складовою – ось ті обставини, які примусили екіпаж вибрати тактику, що виключає ризик на трасі і дозволяє дійхати до



фінішу та здобути срібло.

Бронза дісталася екіпажу з Одеси у складі Віталій Пушкар та Іван Мішин. Для молодих спортсменів екіпажа гонка пройшла успішно. Не зважаючи на помилки і неабияк побитий об дерева автомобіль, команда все ж таки змогла дістатися фінішу і посісти призове місце.

Програвши всього лише сім секунд, на четвертій позиції розташувалися одесити Дмитро Тананевич і Сергій Мунтян. Нагадаємо, що в Чемпіонаті України екіпаж виступає на моноприводі, а на цих перегонах

спортсмени вирішили змагатися з повноприводною технікою. Можна сказати, що їм це вдалося, не беручи до уваги незначні пошкодження автомобіля об ті самі дерева поза трасою.

Бойова дистанція виявилася небезпечною, підступною, вражаючою і вельми цікавою, хоч і не дуже швидкісною.

З шести заявлених екіпажів в класі «А7» тільки половина дісталася фінішу. Так, наприклад, не світили зірки одеситам Ігорю Цисарю, який виступав з штурманом-новачком



Корпорація «AMV» – це:

- розгалужена дистриб'юторська мережа з продажу автозапчастин, оливи та автохімії по всій території України та країн СНД;
- система магазинів і станцій технічного обслуговування автомобілів по всіх областях України, що динамічно розвивається;
- транспортне підприємство з парком різнотонажних автомобілів, готове завжди перевезти для Вас вантажі.

Асортиментний ряд Корпорації «AMV» налічує велику кількість найменувань автотоварів: автомобільні та індустріальні оливи, технічні рідини і мастила, автохімія та автокосметика, фільтри, гальмівні колодки, свічки запалювання й розжарення, приводні ремені, щітки склоочисників, автолампи, набори професійних інструментів та ін.

В кожному обласному центрі країни є філія Корпорації «AMV». Також у складі компанії мережа автомагазинів «**AMV-MARKET**» та мережа високо-технологічних автосервісів «**AMV-SERVICE**», що надають повний комплекс послуг: технічне обслуговування, діагностика, ремонт вузлів і агрегатів автомобіля. Також «**AMV-SERVICE**» здійснює встановлення аудіоапаратури, автосигналізації, заправлення та ремонт кондиціонерів.

Одним з розвинених напрямків Корпорації «AMV» є транспортне підприємство «**AMV-Транс**», яке здійснює перевезення автомобільним транспортом по всій території України, а також за її межами. Для здійснення перевезень використовуються власні транспортні засоби – парк різнотонажних автомобілів імпортного виробництва.

Аліною Львовою. І не дивлячись на недосвідченість дівчини-штурмана, протягом всієї гонки екіпаж займав лідируючу позицію і знаходився поза конкуренцією серед суперників. Але спортсмени стали заручниками техніки і на останньому проїзді вимушені були зійти з траси. Цікаво, що за свою тяжку працю, командні гравці були нагороджені утішливим кубком «За волю до перемоги».

Перше місце в класі «A7» зайняли харків'яни Дмитро і Олександр Ніколаєнко.

Програвши лідерам п'ять секунд, срібними призерами в класі «A7» стали Ян Мішкевич і Анастасія Комарова. І останніми з учасників в класі «A7» дісталися фінішу Олег Тара-

сован і Дмитро Костюченко, які і здобули у свій актив бронзу.

Чотири екіпажі виїхали на старт в класі «S7», але через технічні поломки фінішувати змогли тільки два. Безперечним лідером в класі був місцевий екіпаж Ігор Ульяницький і Олександр Олійник, які на одному диханні провели перегони на рідній землі, виїхавши вперед від найближчого суперника на вічних три хвилини, за що заслужено і отримали перемогу.

Друге місце в класі «S7» зайняли одесити Георгій Богаткін та Валерій Олещенко.

Всі чотири автомобілі класу «A6» благополучно дісталися фінішу. Кияни показали вищий пілотаж і приї-

хали першими. Команда Олексія Штанька і Світлани Данченко показала захоплюючу і аматорську гру. Пілот вперше пробував свої сили в тандемі з представницею слабкої статі, і, як виявилось, залишився вражений, а прямим доказом тому стала їх перемога.

Хай не так швидко, але успішно фінішував інший екіпаж киян: Анатолій Івко і Володимир Шуригін. Програвши лідерам чотири хвилини, спортсмени обережно подолали дистанцію і побачили заповітний фініш на другому призовому місці.

Бронзу у класі «A6» завоював наймолодший не тільки за своїм спортивним досвідом, але за віком екіпаж зі столиці: вісімнадцятирічний Павло Малов і чотирнадцятирічний Артем Хорольський. Юні спортсмени особистим прикладом демонструють, що майбутнє автоспорту за молоддю, а захоплююче хобі може стати і професією. А поки що спортсмени-початківці аналізують свої помилки.

На четвертій позиції в класі «A6» фініш побачили одесити Василь Богаткін і Леонід Бархударов, які виступали, можна сказати, на раритетній «копійці», за що і були удостоєні призу глядацьких симпатій.

Цікаво, що лише троє з шести дісталися фінішу в малолітражному класі «A5».

Рівно половину дистанції змогли подолати дебютанти змагань, екіпаж з Донецька Денис Сідоров і Олександр Земляний. Спортсменам на місці довелося виникати в особливості ралійної їзди і роботу екіпажа, але проявити себе їм так і не вдалося. Перегони закінчилися достроковим сходом через технічну поломку в автомобілі.

Перемогу отримав екіпаж з Одеси – Володимир Волошин і Ігор Олісаєв. Спортсмени виявилися не тільки швидше за всіх в своєму класі, але й змогли випередити багато учасників з вищих класів.

Срібло заслужено узяли Вячеслав Мігачов і Станіслав Коцюбан з Миколаєва. Від одних перегонів до інших спортсмени набираються досвіду і удосконалюють техніку своєї їзди. Не зважаючи на деякі помилки, команда цього разу гідно впоралася із завданням і побачила фініш на призовому місці.

З двохвилинним відставанням,





третє місце в класі «А5» зайняв сімейний екіпаж Григорій і Денис Кравчуки.

Нарешті, змагання завершилися, що ж у результаті? Надовго залишиться в усіх прекрасний настрій і нескінченна маса позитивних вражень. Адже спортсмени щиро люблять Первомайськ за незрівнянну спортивну трасу. До речі, сам спортивний клуб «AMV Ралі Тім» і його команда з міста Первомайськ. Мальовнича траса «Гранітно-степового Побужжя» побудована таким чином, що всебічна підготовка вимагалася не лише від екіпажів, але також від техніки, адже море швидкісних ділянок змінюється жорсткими і зовсім неплавними поворотами і «шпильками». Саме тому і вимагається відмінна підготовка і реакція пілота, пильність і увага штурмана, і, звичайно, технічний стан їхнього боліда! Близькість спецділянок дозволила зробити ралі більш цікавим для вболівальників. Крім того, організатори забезпечили декілька глядацьких зон.

Не менше любить гонки і місцеве населення, яке одержує незабутнє захоплююче видовище, а також масштабне і веселе свято.

І вже напевно небайдужа до автоспорту і Корпорація «AMV», яка і влаштувала для всіх це свято. Звичайно першою ціллю є реклама Корпорації «AMV» і її діяльності, і, звичайно, популяризація автотоварів, які пропонує компанія, серед спортсменів і автолюбителів. І це,

однозначно, підвищує імідж «AMV» серед компаній, які займаються постачанням змащувальних матеріалів і автозапчастин на ринок України. «AMV – Ралі» – це також корпоративний захід для всіх працівників корпорації і, звичайно, для всіх партнерів, які у дні проведення ралі збираються зі всієї України.

А отже, заключним акордом «AMV-Ралі» стало урочисте нагородження переможців. Абсолютним переможцем змагань стала команда з Одеси: Іван Бойченко і Дмитро

Федоренко. Срібло абсолюту – в екіпажа з Києва: Володимира Петренка і Дмитра Яровенка. І бронзовими призерами абсолютного заліку стали одесити Віталій Пушкар та Іван Мішин. В командному заліку перемогу отримала команда: «AMV Ралі Тім», місто Первомайськ. Друге місце зайняла команда з Миколаєва «Експрес – Авто». І третє місце у одеської команди: «Богаткін Ралі Тім». Кульмінацією заходу став святковий феєрверк.

За інформацією компанії





Построение сети дистрибьюции: этапы развития и проблемы

С развитием и ростом компании неумолимо встают вопросы изменения системы сбыта. Подчас при благоприятной тенденции расширения рынка и не полностью задействованном потенциале производственных мощностей компании не удастся сдвинуть объем продаж с мертвой точки достигнутых ранее показателей. Во многих случаях корни проблемы лежат именно в том, что компания переросла построенную ранее систему дистрибьюции.

На начальной стадии выхода на рынок перед сбытовой системой, как правило, выдвигается единственная задача – продать максимально возможный объем. Иногда, но не всегда, для выполнения этой задачи ставится дополнительная цель географической экспансии в регионы.

В соответствии с этим на персонал сбытового отдела оказывается давление всевозможными методами – продать больше любым способом. Для выполнения задачи выдвигаются строгие плановые показатели по

объему продаж, штрафы, нарекания, вплоть до угрозы увольнения менеджерам, не справляющимся с планом продаж, бонусы, комиссионные за проданную сверх нормы продукцию или услуги.

Удивительно, но редко в какой компании, находящейся на стадии освоения рынка можно встретить применение мотивационных инструментов направленных на привлечение новых клиентов и на развитие лояльности имеющихся.

Далее давление переносится на членов сбытовой сети. Методы

стимулирования остаются те же. Торговый персонал старается «впарить» побольше продукции, стимулируя дистрибьюторов за объемы: различные скидки в зависимости от объема – за одновременную покупку, за объем продукции приобретенный в течение фиксированного периода времени, накопительные дисконтные карточки (эти хотя бы играют на повышение лояльности) и т.д.

В результате наиболее охочие до скидок партнеры затоваривают свои склады. Особенно критично такое давление в случае с сезонной продукцией. Оставшись с непроданным товаром на складе, подобный дистрибьютор может сделать для себя вывод, что товар компании X продается плохо, и в следующий раз его лучше не брать или закупать в небольшом количестве.

Другой, еще более важной проблемой такого подхода, является полное отсутствие контроля над продажами. Ставя задачу продать как

можно больше, компания в конечном итоге обзаводится несоразмерно большим количеством дистрибьюторов, дилеров, посредников, повлиять на поведение которых она не в состоянии. Результатом становятся потеря контроля над ценами и качеством собственной продукции. Получаем также неравномерное и нестабильное присутствие товара в конечных точках продаж, что никак не способствует укреплению лояльности к марке.

Вывод: подобная стратегия сбыта может пагубно сказаться на продажах в долгосрочной перспективе, поэтому должна носить краткосрочный характер.

Думаю, читатели, особенно те, кто уже успел сменить не одно место работы, узнают знакомую картину. Разные компании, разные стадии развития, а задачи и методы оптовых продаж одни и те же – сбыть, сбыть и еще раз сбыть. С глаз долой. А как, и куда это все девать дальше, пусть становится головной болью следующего в цепочке дистрибьюции...

К сожалению, очень многие компании останавливаются именно на этой, начальной стадии. Почему так происходит? Дело в том, что еще совсем недавно, после распада Союза и перехода на рыночные отношения в большинстве отраслей долгое время господствовал рынок товара. Соответственно был необходим маркетинг продаж (sales marketing), основная задача которого состоит именно в распределении продукта между потребителями.

Ситуация давно изменилась, рынок насытился, появилась и стала усиливаться конкуренция. А подход к системе дистрибьюции остался прежним.

Перечислим основные симптомы, указывающие на необходимость перехода к новому подходу в организации сбытовой сети:

- Наблюдается замедление роста продаж или их падение, при растущем рынке.

- Компания не справляется с контролем над прохождением товара через цепочку сбыта.

- Требуемое качество продукции, соблюдаемое при входе в сеть сбыта, не соблюдается на выходе из нее.

- Продукция присутствует в конечных точках продаж не равномерно и/или нестабильно, с нежелательными перерывами.

- Наблюдается высокая зависи-

мость процесса продаж компании от отдельных сотрудников «звезд» отдела продаж.

- Из-за завышенных планов продаж, снижается эффективность работы менеджеров отдела продаж, растет текучка.

- Увеличивается дебиторская задолженность партнеров по сети.

Если условно назвать первый этап количественной дистрибьюцией, то следующий получает название качественной, так как теперь фокус внимания смещается с количества проданной продукции на качество продаж при прохождении товара по сети сбыта. Соответственно и на качество работы каждого отдельного члена сбытовой сети.

Первый этап относится исключительно к сбытовой стратегии продвижения или push стратегии. Он не требует от компании производителя или поставщика больших финансовых вложений.

Второй, скорее, является переходным. Здесь основное внимание концентрируется на организации качества прохождения продукции по всей сети сбыта.

Третий этап, о котором речь пойдет позднее, относится уже к стратегии вытягивания, или pull стратегии. Он в большой мере опирается на воздействие на конечные точки продаж и рекламу конечным потребителям. Что требует от компании значительных финансовых затрат на рекламу. Компания к тому же, должна к этому этапу обладать достаточно сильным брендом, чтобы диктовать свои условия партнерам по сети.

Легко сказать – перейти ко второму этапу, но как на практике осуществить переход от количественной к качественной дистрибьюции?

Обычно на этой стадии компания производитель осуществляет аудит имеющихся дистрибьюторов. В зависимости от результатов оставляется оптимальное их количество. Здесь необходим разумный баланс, так как слишком большое число дистрибьюторов снижает уровень контроля и качество продаж.

Слишком маленькое количество дистрибьюторов делает компанию уязвимой, сильно зависимой от диктата единичных посредников. В результате посредники становятся хозяевами положения и начинают диктовать свои условия, на которые компания вынуждена соглашаться даже в ущерб собственной прибыли и качества продаж, которого хотели

добиться за счет сокращения числа партнеров.

Невозможно указать оптимальное количество посредников сети, так как для каждой отрасли, каждого типа продукта и даже ситуации оно должно быть свое и устанавливается эмпирически.

Однако можно привести некоторые советы относительно критериев проведения аудита сбытовой сети.

Аудит участников сбытовой сети

Подробный аудит посредников сбытовой сети компания может осуществить по следующим критериям:

- А. Аудит торговой деятельности:**
- последний годовой объем реализации посредника
 - последний годовой объем реализации Вашей компании
 - текущая прибыль, полученная от продажи данному посреднику и/или
 - прибыль, полученная от продаж данному посреднику за предыдущие 12 месяцев
 - рост продаж посредника по последним данным
 - рост продаж товаров Вашей компании
 - изменения в ассортименте продаж
 - текущая оборачиваемость запасов Вашей компании
 - средняя оборачиваемость запасов Ваших товаров в прошлом
 - наиболее выгодная из последних сделок
 - оценка кредитоспособности

- В. Аудит маркетинга**
- общая продолжительность предпринимательской деятельности посредника

- имидж и репутация в настоящее время
- имидж и репутация в прошлом
- география обслуживаемых рынков
- обслуживаемые сегменты в прошлом
- обслуживаемые сегменты в настоящее время

- С. Аудит финансового состояния**
- Не являясь специалистом в области финансов, не берусь давать советы касательно аудита финансового состояния.

Аудит дистрибьюторов методом экспертной балльной оценки см. в таблице 1.

Еще одна типичная ошибка. Произведя аудит сети, некоторые компании решают оставить по одному самому сильному дистрибьютору на

регион, предоставив ему права эксклюзивных продаж в регионе. Во-первых, эксклюзивная дистрибуция хороша не для всех типов продукции.

Во-вторых, при этом часто забывают в договоре прописать требования соблюдения качественных продаж. К чему это приводит? Не имея конкурентов, эксклюзивный дистрибьютор, особенно если он продает не только вашу продукцию, начинает отходить от рекомендованных отпускных цен, причем, в зависимости от ситуации, как в сторону понижения, так, что случается чаще, в сторону повышения.

Пример из собственной консультационной практики. Поставщик линейки лидирующих продуктов оставил после аудита сбытовой сети по одному дистрибьютору на каждый из ключевых регионов. Вскоре продажи в этих регионах заметно снизились, так как дистрибьюторам, в условиях отсутствия конкурентов, оказалось более выгодным продавать меньше продукции, но по завышенной цене, чем получать бонусы от объема продаж. В результате до конечного потребителя продукция доходила по неконкурентоспособной цене.

Обстановка улучшилась только после введения в договорные обязательства рекомендованных требований по выполнению качественных показателей. В тех же регионах, где дистрибьютор отказался пойти на дополнительные условия (один регион из пяти), были отменены условия эксклюзивности. И здоровая конкуренция заставила строптивого партнера снизить цены.

Приведение участников сети к оптимальному количеству на практике обычно осуществляется двумя методами. Либо прекращается продолжение договорных отношений. Либо, более хитроумный способ, компания производитель или поставщик выдвигает партнерам такие условия, которые в состоянии потянуть только самые сильные, необходимые компании партнеры.

Следующий шаг – введение системы контроля для оставшихся. Как правило, для этого требуется изменение договоров с партнерами.

Также для большинства компаний этот шаг влечет за собой необходимость найма региональных менеджеров/представителей, организующих и контролирующих качество продаж непосредственно на местах. К сожалению, дистанционно руководить этим

процессом практически невозможно.

Региональный менеджер может работать и проживать непосредственно в регионе, либо периодически выезжать работать в одну из подведомственных территорий. Второй вариант позволяет одному региональному менеджеру держать под контролем 2-4 региона. Больше не имеет смысла, так как работать в поле и проверять достоверность поступающей от дистрибьюторов региона информации он должен регулярно, 2-4 выезда в месяц.

Один из наиболее критически важных моментов – непосредственная организация и контроль выполнения качественных показателей дистрибуции.

Разрабатываются специальные унифицированные формы, единые для партнеров и для региональных менеджеров вашей компании. Если при проверке на местах (проверка производится совместно с менеджером дистрибьютора его торговых точек) расхождение со средними данными, поступающими от партнера, не превышает 10-15% – все ОК. Если оно выше, следует искать причины несовпадения данных.

Контрольные показатели должны отражать показатели качественной дистрибуции, то есть содержать данные по количеству торговых точек, охваченных дистрибьютором. Причем учитываются не все торговые точки, а только те, с которыми ведется регулярная активная работа, т.е. которые проходят по заранее согласованным с партнером критериям. Это может быть и объем продаж вашей продукции точке и частота закупок, обычно характеризующая лояльность торговой точки.

Показатель может быть выражен как в количественном, так и в процентном выражении от общего числа торговых точек в регионе.

Вторым, не менее важным параметром или группой параметров являются показатели качества работы с торговыми точками, а именно – наличие в них заданного базового ассортимента и регулярность его присутствия. Причем всего имеющегося в наличии у вашей компании ассортимента, а только лимитированного перечня стратегически важных позиций.

Однако формального выдвигания плана по базовым показателям недостаточно. Необходимо предусмотреть систему стимулирования дистрибьютора, и, что не менее важно, систему мотивации его торгового

персонала. Ведь если с посредника в сети будет требоваться качественная организация процесса, а его торговый персонал по старинке будет мотивирован только по объему продаж, дело далеко не сдвинется.

И еще немного о контроле. Разработанные формы отчетности должны ежедневно (в крайнем случае еженедельно) поступать в компанию производителя или поставщика. Ежемесячно по ним выводятся средние результаты. Именно усредненные показатели сравниваются с результатами проверок в поле.

Новые правила

Как же заставить участников сбытовой сети согласиться на новые условия, если раньше игра шла практически без правил? Ведь допуская представителя поставщика к своей святой святынь – клиентской базе, он сильно рискует.

Это один из наиболее сложных вопросов. Здесь можно лишь убедить партнеров по сети во взаимовыгодности нового подхода, для чего необходимы хорошие доверительные отношения. Если доверительных отношений выстроить не удалось, то остаются только рычаги финансового давления, которые под силу не всем, а только лидирующим компаниям, чья продукция уже востребована рынком.

Вторая проблема, которая может возникнуть, заключается в сложности найма или подготовки региональных менеджеров, так как они должны обладать высоким профессионализмом, особой тактичностью, чтобы выполнять строгий контроль на местах и сохранять открытые дружеские отношения. Региональный менеджер должен также иметь высокую лояльность.

Нередки случаи, когда региональные менеджеры, особенно проживающие в подотчетных регионах, начинают работать сразу на нескольких поставщиков, иногда параллельно и на конкурентов. Бывают случаи сговора с подконтрольным дистрибьютором. Вторая проблема может быть решена путем географической ротации региональных менеджеров, т.е. сменой подотчетного региона один раз в несколько лет.

Наконец, третий этап. Теперь основное внимание уделяется:

1. Организации контроля над прохождением товара через торговые точки, работающие с конечным потребителем.

2. Активному продвижению продукции коммуникационными средствами, нацеленными на конечного потребителя, на то, чтобы он покупал именно вашу продукцию, а не товары конкурентов. То есть стратегия вытягивания, или pull стратегия.

Еще одной распространенной ошибкой является желание перескочить через вторую фазу. И, не наладив качественной дистрибуции, перейти сразу к контролю за работой торговых точек, который сопровождается организацией отдела мерчандайзинга и содержанием штата мерчандайзеров. Еще более дорогостоящим удовольствием, посильным только крупным игрокам рынка, является «вытягивание» товара из сети за счет конечного потребителя, что возможно при применении регулярных широкомасштабных рекламных компаний.

Если второй этап был пропущен или пройден недостаточно тщательно, то огромные затраты на рекламу окажутся напрасными. Тогда, придя в ближайшую (для товаров массового спроса) в торговую точку, покупатель может просто не обнаружить



В вопросе определения оптимального количества дистрибьюторов важно соблюсти баланс: слишком большое число дистрибьюторов снижает уровень контроля и качество продаж, а слишком маленькое количество дистрибьюторов делает компанию уязвимой, сильно зависимой от диктата единичных посредников.

разрекламированного товара, и он купит аналогичный у конкурента.

Вложения в рекламу, естественно, необходимы не на каждом этапе. Но, за исключением третьего, целесообразнее основные коммуникацион-

ные усилия направлять на членов сбытовой сети.

Елена Кадышева

ООО «COC Консалтинг»

b2blogger.com

Таблица 1. Аудит дистрибьюторов методом экспертной балльной оценки

Показатели дистрибуции	Мультипликатор *	Дистрибьютор №1	Дистрибьютор №2
Объем реализации продукции Компании X	2	5	4
Прибыль полученная от продажи данному дистрибьютору		3	4
Рост продаж			
Изменения в ассортименте продаж			
География обслуживаемых точек			
Доля на целевом рынке (объем продаж + количество торговых точек)			
Логистический потенциал (наличие а.транспорта, размер складов и т.д.)			
Доля разных каналов реализации			
Финансовое состояние, платежеспособность			
Предоставление гарантийного послепродажного обслуживания, мастерские			
Благонадежность, при выполнении договорных обязательств	1.5	4	
Лояльность бренду			
КФУ 1*			
КФУ 2			
Итого: суммарная оценка***			

* Мультипликатор – это ваша оценка значимости того или иного показателя успешности дистрибьютора в развитии сбытовой системы компании X. Особо важным параметрам рекомендую присваивать мультипликатор 2 или 1,5. остальные 1. Если считаете целесообразным, мультипликатор может быть и выше.

** КФУ – ключевые факторы успеха развития бизнеса. То, что, по опыту компании, является необходимым для успешности оптовых продаж участника сбытовой сети вашей отрасли (если они не были перечислены выше).

*** Для получения суммарной балльной оценки по дистрибьютору оценка каждого параметра умножается на его мультипликатор. Все результаты суммируются. Например, для дистрибьютора № 1 из таблицы суммарная балльная оценка = $2 \times 5 + 3 + \dots + 4 \times 1,5 + \dots$

Оценка в баллах по каждому параметру от 1 до 5 (1-неудовлетворительно, 5-отлично)

Оценка может быть сделана одним или несколькими компетентными сотрудниками компании независимо.



Финский этап ралли прошел в окрестностях Ювяскюля.

Neste Oil Rally Finland 2009: финский триумф

Несмотря на распространенный миф о медлительности жителей Финляндии, в этой стране обожают самый быстрый вид спорта – авторалли. Именно здесь уже более 50 лет проводится один из наиболее зрелищных этапов Чемпионата мира по ралли (World Rally Championship, WRC), в последние годы известного под названием Neste Oil Rally Finland (ранее – «Ралли тысячи озер»). Финский этап – это сложнейшая трасса, многочисленные трамплины на фоне живописных пейзажей, острая борьба и всегда неожиданные результаты.

Этапы мирового ралли проходят во всех точках земного шара – от Ирландии до Австралии. В каждой стране свои особенности и свои фавориты.

Девятый этап мирового чемпионата по ралли прошел в Финляндии (Ювяскюля) в конце лета. Титульным спонсором много лет подряд выступает финская компания Neste Oil – один из крупнейших в Северной Европе нефтепереработчиков. Автолюбителям Европы, Балтии, России, Украины прекрасно знакомо это название – под брендом

Neste Oil производятся высококачественные масла, которые способны поддерживать работоспособность и чистоту двигателя в экстремальных условиях, в летнюю жару и зимние холода. Не зря на этикетке моторных масел Neste Oil (серии City Pro, City Standart) указано, что данная продукция рекомендована Neste Oil Rally Finland – это высшая оценка качества продукта.

Яркие моменты

Neste Oil Rally Finland – яркое зрелище. Огромные скорости на узких

лесных допах, сумасшедшие прыжки на бесконечных трамплинах... Это ралли, во время которого автомобиль чаще находится в воздухе, чем на земле.

На ралли было множество интересных моментов. Так, в финском этапе принял участие Кими Райкконен – звезда Формулы 1. Это большая редкость и удача для болельщиков: Кими участвует не во всех этапах WRC, так как основное место работы гонщика отнимает много времени. Кими стартовал на автомобиле Fiat Grande Punto S2000, однако финишировать не смог: на заключительном спецучастке второго дня его выступление завершилось эффектной аварией. Кими не вписался в поворот, его FIAT перевернулся через крышу и врезался в кусты. Ни пилот, ни штурман не пострадали, но машина продолжать гонку не смогла.

Запомнился зрителям и российский спортсмен Евгений Новиков, выступавший за команду Citroen



Звезда Формулы 1 Кими Райкконен на WRC.



Кумир финнов Микко Хирвонен.

Junior Team. Его прыжок стал одним из главных событий ралли: под бешеные овации публики Евгений пролетел 66 метров на скорости 146 км/ч. До финиша россиянин не добрался, сойдя с дистанции после аварии. «Перед трамплином получил от штурмана слишком много информации, не сумел ее запомнить и с трамплина выпрыгнул не в ту сторону, прямо в деревья», – рассказал Евгений.

Домашняя победа

Конечно же, главная интрига на ралли – кто победит?



Прошлогодний победитель Neste Oil Rally Finland Себастьян Лезб.

Традиционно сложилось так, что на финском этапе WRC побеждают финны, и все же есть исключения. В различные годы трассу покоряли гости – испанец Карлос Сайнц (1990 г.), француз Дидье Ареоль (1992 г.), эстонец Маркко Мартин (2003 г.). Прошлогодний этап, к досаде поклонников финской команды, принес победу еще одному «чужаку» – трехкратному чемпиону мира Себастьяну Лезбу (Франция). Поэтому результаты нынешних соревнований были так важны и для финских гонщиков, и для их фанов. Ведь была задета национальная гордость!

На первых спецучастках (всего их было 23 общей протяженностью 345 км) основные фавориты мирового ралли финн Микко Хирвонен (команда FORD) и француз Себастьян Лезб (команда CITROEN) шли буквально «колесо в колесо», счет шел на сотые доли секунды. Вскоре Микко Хирвонен уверенно выбился в лидеры гонки.

«Я буквально лечу на допах, но это ничего не меняет. Я пытаюсь опередить Микко, но теперь это становится все сложнее», – пожаловался прессе после очередного удачного для финна участка **Себастьян Лезб**. Последнего шанса наверстать упущенное время Лезб лишился после ЧП на трассе – француз проколол колесо всего в полутора километрах от финиша, и разрыв между основными соперниками стал слишком большим. «Похоже, борьба окончилась – Хирвонен едет очень быстро и не допус-

кает ошибок. Теперь моей целью будет финиш на второй позиции», – признался французский гонщик.

Так и случилось: по итогам Neste Oil Rally Finland победителем стал Микко Хирвонен. Это его первая «домашняя» победа и третья подряд победа в чемпионате мира по ралли-2009.

«Я счастлив. Еще ребенком я смотрел это ралли, а теперь выиграл его!» – не скрывал эмоций Микко Хирвонен.

Neste Oil Rally Finland в очередной раз порадовало любителей спорта и самих участников – соревнования были проведены на высшем уровне. Недаром финский этап мирового чемпионата на протяжении многих лет получает титул «Ралли года» (среди всех этапов WRC) за отличную организацию соревнований.

Материал подготовила

Татьяна Кротова

Фото: Паси Мяэнпяя, Николай Демчук



Ура, победа!

Новые бренды от компании «Владислав»

С августа Компания «Владислав» расширила портфель брендов. Ассортимент ремней пополнила продукция ContiTech и Dayco, фильтров - Mahle Filters, а детали моторной группы - Mahle Original. Корпорация Mahle - известный поставщик высококачественных деталей для автомобильной промышленности, как для первичного оснащения, так и для рынка автозапчастей. Более 140 известных производителей автомобилей и двигателей оснащают свои моторы комплектующими и фильтрами производства Mahle. Штаб-квартира Mahle расположена в Штутгарте (Германия), производственные мощности находятся в Германии, Австрии, Франции, Великобритании, Италии, Японии, Южной Корее и т.д. Широкий ассортимент продукции включает все, что необходимо для ремонта и обслуживания: масляные, топливные, воздушные и салонные фильтры, поршни стандартных и ремонтных размеров, гильзы цилиндров, комплекты поршневых колец, клапаны и многое другое.

Dayco - один из мировых лидеров в проектировании и производстве систем передачи мощности. По объемам производства автомобильных ремней для OEM и вторичного рынка Dayco занимает второе

место в мире. Все предприятия компании

DAYCO

Dayco соответствуют стандартам, предусмотренным международными сертификатами качества (ISO 9000, ISO 9001, QS 9000 и ISO 14001) и сертификатам автопроизводителей касательно поставок продукции на конвейер. Именно поэтому ремни Dayco поставляются Audi, Ford, Opel, Mercedes, Fiat, Lancia, Ferrari, Maserati, Jaguar, Peugeot-Citroen, Renault, GM и др.

Немецкая компания ContiTech Antriebssysteme GmbH (г. Ганновер) является одним из ведущих производителей приводных ремней

Continental
CONTITECH

(зубчатых, клиновых и поликлиновых) и систем их натяжения. Продукция ContiTech поступает на конвейеры Mercedes, Audi, Volkswagen, BMW, Fiat, Ford, Nissan, Opel, Volvo и т.д. Дизельные двигатели легковых автомобилей VW, Audi, Seat и Skoda в основном оснащаются зубчатыми ремнями ContiTech. Компания также является одним из основных, а в некоторых случаях и единственным поставщиком ремней для грузовых автомобилей MAN.

Компания «Владислав» поддерживает на своих складах широкий ассортимент и постоянное наличие всех запасных частей. Подробности на сайте www.vladislav.ua.

MAHLE
ORIGINAL

MAHLE
Filter

PRAGMA







Украина, АР Крым, 95022, г. Симферополь, ул. Жени Дерюгиной, 9
тел.: (0652) 616-904, факс: (0652) 616-971, моб.: (050) 668-04-68
www.pragma.com.ua, e-mail: pragma@home.cris.net, avto@pragma.com.ua

Аудит сертифицированных поставщиков

В сентябре стали известны результаты аудита официальных поставщиков автозапчастей сети СТО Bosch Service, который проводила компания Роберт Бош Лтд. По результатам проверки уровень сервиса всех сертифицированных поставщиков запасных частей соответствует нормам, установленным компанией Bosch. Итоги аудита позволяют продолжить сотрудничество со всеми участниками проекта. На текущий момент таковыми являются компании ООО «Автолидер» (г. Хмельницкий), ООО «Спец-автотехника-М» (г. Одесса), ООО «Фота Украина» (г. Киев), ООО «Inter Cars Ukraine» (г. Киев), ЧП «Панченко» (г. Луганск).



Дилеры, участвующие в проекте «Сертифицированный поставщик в сеть СТО Bosch Service», оценивались по таким основным критериям:

1. Работа с концепциями Bosch по продаже диагностики и автозапчастей. Важным требованием к поставщикам является наличие технической поддержки при продаже диагностики Bosch.

2. Наличие на складе дилера полной ассортиментной линейки автозапчастей Bosch в запланированном объеме.

3. Активное продвижение ТМ Bosch и Bosch Car Service, способность достигать оговоренных целей по поиску и развитию новых Bosch Car Service.

«Официальные сертифицированные поставщики придерживаются условий сотрудничества и соответствуют требованиям Bosch, что и подтвердил аудит, проведенный нашей компанией. Дилерами были достигнуты объемы продаж автозапчастей, запланированные на старте сотрудничества. Доставка запасных частей осуществляется качественно и в срок, - подтвердил Александр Лизун, руководитель развития сети BCS. - В целом, проект, которому всего год, можно считать успешным. Он оправдывает наши бизнес-ожидания и в нем мы видим перспективы развития бизнеса сети Bosch Car Service и оптовиков».

«Автотехникс» внедрила «Каталог 1.9.0»

Компанией «Автотехникс», входящей в группу компаний «АД Украина», завершена разработка новой версии программного продукта B2C - «Каталог 1.9.0». При работе над созданием каталога были учтены рекомендации и пожелания клиентов, что позволило создать эффективный и удобный в использовании программный продукт.

Переход на новую версию началась 3-го и закончился 17-го августа 2009 года. Поддержка старого программного продукта «Каталог 1.0.7» была прекращена.

Файлы индивидуальных скидок для «Каталог 1.9.0» клиенты компании могут получить у своих торговых представителей. Новая версия каталога доступна для скачивания на сайте компании.

Справка. С помощью каталога «Business-to-customer» (B2C) клиент может работать с базой данных в режиме on-line. Формирование заказа, резервирование товара, оформление доставки, немедленная обратная связь и многие другие функции доступны благодаря этой системе. Для работы необходим браузер Microsoft Internet Explorer версии 6.0 с установленным Service Pack 1. Загрузить его можно из Центра загрузки Microsoft.

Innovation Days 2009: первый раз в совместном формате

В октябре компаниями ZF Trading и Robert Bosch проводится совместный масштабный семинар «Innovation Days 2009».

В этом году произошло знаковое событие: соглашение о партнерстве в области Automotive Aftermarket между компаниями ZF Trading и Robert Bosch. Украинские подразделения двух мировых лидеров в поставках запасных частей и решений для СТО уже с начала года начали реализацию совместных планов по обучению персонала СТО-партнеров, проведя в апреле первый совместный семинар в Киеве.

Третий по счету семинар «Innovation Days» будет посвящен не только новейшим разработкам и технологиям, объединяющим опыт, наработки и ноу-хау ZF и Robert Bosch в области двигателей, систем впрыска, трансмиссии, подвески и рулевого управления, идущим в серию на новейших автомобилях. По традиции Innovation Days, гостям будут предложены два доклада с использованием новейшего диагностического оборудования для бензиновых и дизельных двигателей от Robert Bosch: «живая диагностика» на автомобилях Opel Vectra C 1.8 и VW Passat B6 2.0 TDI. Как и раньше, доклады со стороны ZF Trading проводит Транспортная академия Швайнфурта (Германия) в лице Томаса Поппа, преподавателя этого учебного заведения. Со стороны Bosch доклады проведут технические тренеры компании.

Кроме того, каждый день среди участников семинара будет проводиться розыгрыш 5-ти подарочных комплектов от ZF и BOSCH: рабочие комбинезоны, дополнительные фары для автомобилей и парковочные системы.



АКУМУЛЯТОРИ
FORSE, VARTA, ISTA, VOLTA, АККУМУЛЯТОР
 Від 6 ст 44 до 6 ст 225 -
 оптом та в роздріб зі складу в Києві.
 Зарядні, пуско-зарядні пристрої.
www.afso.com.ua тел.: 8-(044) 383-6-384

СТАРТЕРЫ ГЕНЕРАТОРЫ
 КОМПЛЕКТУЮЩИЕ на ВСЕ ВИДЫ
 автотранспорта, спецтехнику
CARGO, UNIPOINT, ZEN, TRANSPO, IKA, SAEMOTO, ORME
 КИЕВ, Московский пр. 15, (044) 33-22-975, (067) 407-85-88
 e-mail: rotor-ts@starter.ru

Автозапчасти на все авто
 Гибкая система скидок, Услуги СТО
«Ицексон», г. Харьков
 (057) 752 7578, (097) 923 9579,
 (066) 462 3129



Мастеру на заметку

Ремонтируем подвеску VW, Audi и Skoda

После проблем с четырехрычажной подвеской несколько лет назад, концерну VAG пришлось отзываться автомобили с рынка для замены поперечного рычага подвески. Тогда VW предложил полный ремонтный комплект подвески. Афтермаркет тоже подтянулся с предложениями. Одним из первых производителей был SWAG. Он и сейчас предлагает ремонтные комплекты рычагов подвески для современных моделей концерна VAG под марками VW, Audi и Skoda. Преимущество ремкомплектов этого производителя в том, что и по содержанию, и по качеству до самой маленькой детали (например, болтов крепления) они идентичны оригинальным и предлагаются в разном наполнении соответственно применению и OE.



Конечно, и другие поставщики афтермаркета вскоре сделали свои предложения, но и качество и цена говорят однозначно в пользу ремкомплектов SWAG:

- Все восемь **поперечных рычагов**, соединяющих опоры колес с кузовом, оснащены гидравлическими сайлент-блоками (рис. 1). Гидравлические сайлент-блоки, в отличие от традиционных резинонаполненных, намного виброустойчивее и обеспечивают больший эксплуатационный ресурс.



Рис. 1

Оба **наконечника рулевых тяг** имеют волнообразную резиновую сердцевину для оптимального

Рис. 2



демпфирования вибраций (рис. 2).

Кроме того, они снабжены специальным диском, который защищает шарнир от попадания грязи или влаги (рис. 3).

Рис. 3



Даже комплекты **резьбовых соединений** (болты) - OE-продукты, они идеально дополняют ремкомплект SWAG.

Содержание и наполнение комплектов всегда актуализируется. Так, SWAG предлагает ремкомплекты рычагов подвески для VW Passat 4 (начиная с 1996 года выпуска), Audi 4 (с 1995 года выпуска), A6 4 (с 1997 года выпуска), A8 4 (с 1994 года выпуска) и Skoda Superb (с 2002 года выпуска).

Надежный поставщик рынка запчастей должен постоянно наблюдать за рынком и работать над качественными и недорогими альтернативами, чтобы своевременно предложить их клиенту.

SWAG-ремкомплекты подвески для VW Passat 4, Audi A4, A6, A8, Skoda Superb

(заказные номера: 32926600, 32750001, 30921502, 32924800, 32924802, 32924900, 32924902)



Ремкомплект 32 75 0001



Ремкомплект 30 92 1502

Содержат: 8 рычагов, 2 наконечника рулевых тяг, крепежные болты и, в зависимости от комплекта, 2 стойки стабилизатора.

- Сайлентблоки всех рычагов комплекта высокотехнологичные - гидравлические, что соответствует OE. (На рынке много предложений со старой версией сайлент-

блоков - с резиновым наполнением, они дешевле, но хуже демфируют)

- Все наконечники рулевых тяг имеют прорезиненную, волнообразную конструкцию, которая улучшает демпфирование вибрационных нагрузок при езде по плохим дорогам, диск на пальце шарнира, который защищает от грязи и влаги, и закаленный палец.

- В комплект входят оригинальные болты крепления.

Применение комплектов:

32750001 применяется в моделях **VW Passat 4** (с 1996 до 2005), **Audi A4** (с 1995 до 2004), **A6** (с 1997 до 2005), **A8** (с 1994 до 2002), **Skoda Superb** (первое поколение с 2002).

32921502 - комплект с таким же применением, но дополнительно содержит стойки стабилизатора.

32924900 применяется в моделях **VW Passat 4** (с 1998 до 2005) и **Audi A6** (с 1997 до 2005).

32924902 - комплект с таким же применением, но дополнительно содержит стойки стабилизатора.

32924800 применяется в моделях **Audi A4** с 2000 до 2005.

32924802 - комплект с таким же применением, но дополнительно содержит стойки стабилизатора.

Разумеется, SWAG предлагает все детали не только в комплекте, но и по отдельности. Но, приобретая комплект, мастер получает сразу все, что нужно, отличнейшего качества и за оптимальную цену для надежного ремонта подвески автомобиля. Подбор, как всегда, по каталогу TecDoc или каталогам SWAG.

www.swag.net.ua

Электрическая турбина готова к массовому применению

Британская компания Controlled Power Technologies (CPT) объявила о завершении работ по созданию электрического турбонагнетателя для автомобилей и о его готовности к массовому производству. Как сообщает Motorauthority.com, CPT уже заключила соглашение с фирмой Switched Reluctance Drives Limited, которая зай-



мется созданием OEM-модуля на базе этой технологии.

Разработка электрической турбины у Controlled Power Technologies заняла почти восемь лет - работы в этом направлении британская компания начала еще в 2000 году. По словам создателей электротурбины, она может работать от бортовой электросети с напряжением 12 вольт, а ее использование позволяет избавиться от "турбоямы" и задействовать нагнетатель даже на низких оборотах. Кроме того, новая технология может быть использована и для регенерации энергии - за счет обратного давления, возникающего при сбросе газа, лопасти турбины смогут вырабатывать электричество и подзаряжать аккумулятор.

Прототип автомобиля с электротурбиной бы разработан с немецкой компанией AVL List - нагнетатель адаптировали для двухлитрового бензинового мотора с непосредственным впрыском топлива. Такая силовая установка, будучи установленной на VW Passat, выбрасывает в атмосферу всего 159 граммов углекислого газа на километр - это на 20 процентов меньше, чем аналогичный по мощности традиционный 2.0 TFSI, и меньше, чем 170-сильный турбодизель того же объема.

Как считают разработчики, их технология поможет автопроизводителям вписаться в новые экологические нормы, которые в Европе вступят в силу с 2015 года. Однако пока у CPT не подписано ни одного контракта с крупными автоконцернами.

Надежное зажигание



Требования со стороны автомобильной промышленности к поставщикам комплектующих изделий растут с каждым годом, вызывая увеличение интервалов между работами по техническому обслуживанию и усложнение конструкции автокомпонентов.

Калильное число в свечах зажигания

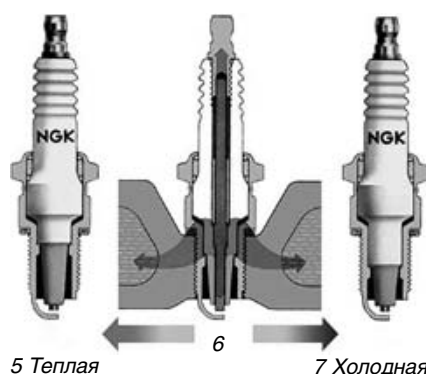
Современная свеча зажигания индивидуально подбирается для конкретной конструкции двигателя и условий движения. Поэтому свеча зажигания, которая будет без проблем функционировать во всех двигателях, не существует.

Так как в камере сгорания различных двигателей температура повышается по-разному, необходимы свечи зажигания с разным тепловым эквивалентом. Этот тепловой эквивалент выражает в виде так называемого калильного числа. В старых свечах зажигания с узким диапазоном калильных чисел раньше использовались двухзначные или трехзначные комбинации чисел, чтобы указать различные тепловые эквиваленты.

Эти тепловые эквиваленты, выраженные с помощью калильного числа, представляют собой измеренные на электродах и изоляторе средние температуры, соответствующие нагрузке двигателя. На юбке изолятора рабочая температура должна быть в интервале

от 400°C до 850°C. При этом температуры свыше 400°C требуются потому, что при таких температурах удаляются осаждающиеся сажа и масляный нагар и таким образом происходит самоочищение свечи зажигания.

Однако выше 850°C температура на изоляторе подниматься также не должна, так как при температуре свыше 900°C может появляться калильное зажигание. Кроме того, при очень высоких температурах электроды дополнительно подвергаются воздействию химически агрессивных соединений или



разрушаются. Все это привело не только к тому, что путь технического развития отошел от старых свечей зажигания с узким диапазоном калильных чисел к новым свечам зажигания с широким диапазоном калильных чисел, но еще и к следующему: именно разработка новых материалов, в частности для изоляторов, или применение высококачественных медных сердечников в боковых электродах позволяет удовлетворить сегодняшние требования к стандартам качества для таких широких диапазонов калильных чисел.

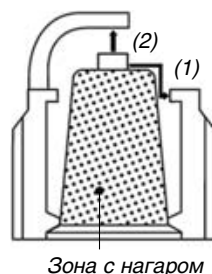
Эти технические достоинства привели к изменению системы обозначения свечей зажигания. Таким образом, сегодня свечи зажигания с широким диапазоном калильных чисел от современных изготовителей различаются не только однозначными или двухзначными числами. Они вообще не дают больше никакого указания на «старое» калильное число. Одновременно в продажной документации на каждый двигатель дополнительно указывается соответствующая подходящая свеча зажигания с широким диапазоном калильных чисел.

Дополнительный искровой промежуток

Сегодня стандарт - это свечи зажигания с длительным сроком службы и возможностью самоочищения. Особенностью «интеллектуальных» свечей зажигания с дополнительным искровым промежутком, специально разработанных фирмой NGK для автомобилей VW и Audi, является то, что они всегда «знают», где должна быть искра.

В нормальном случае воспламеняющая искра проскакивает от центрального электрода к боковому электроду и воспламеняет при этом топливную смесь (2).

Если вследствие сильного загрязнения изолятора воспламеняющая искра проскочить не может, напряжение зажигания обычно бесполезно «стекает» через изолятор, который стал проводящим из-за сажи, и топливная смесь, которая всосется поршнем на следующем такте, не воспламенится, (1)



и ее протолкнет пусковой клапан. Из-за этого не в последнюю очередь создается опасность для каталитического нейтрализатора выхлопных газов.

Однако в свечах зажигания с дополнительным искровым промежутком при сильном покрытии сажей напряжение зажигания сначала «стекает» через юбку изолятора, однако затем перескакивает с образованием искры зажигания на то место, в котором корпус свечи зажигания приближается к юбке изолятора (1). Результат: топливная смесь безукоризненно воспламеняется, двигатель запускается. После достижения температуры самоочищения юбки изолятора при температуре примерно 350°C сажеобразные отложения удаляются, и воспламенение опять производится «нормально» между центральным электродом и боковым электродом.

При этом они не только показали себя как особенно экологичный продукт, но и выгодны с точки зрения расхода топлива. Благодаря тому, что устраняются пропуски зажигания, бензин используется оптимально. Сберегаются деньги покупателей и обеспечивается охрана окружающей среды.

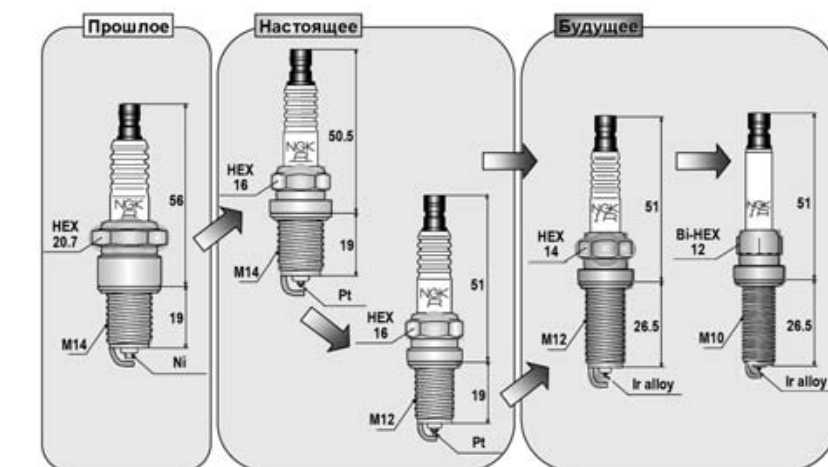
Свечи зажигания с несколькими боковыми электродами

При каждом процессе зажигания отделяются молекулы поверхности электрода. Это явление называется электроискровой эрозией и неизбежно ведет к уносу вещества, а значит - к увеличению расстояния между электродами.

Однако это увеличение допустимо только в известных пределах, так как иначе слишком сильно повышается требуемое напряжение, которое в значительной степени зависит от расстояния между электродами, что ведет к пропускам зажигания. Однако в современных двигателях пропуски зажигания никоим образом недопустимы, так как они ведут к повышенным выбросам, пониженной мощности двигателя и повреждению каталитического нейтрализатора выхлопных газов.

Чтобы увеличить срок службы свечи зажигания, можно, например, использовать материал с более высокой устойчивостью к эрозии (платина и т.д.) или изменить количество материала (2, 3 или 4 боковых электрода). Обе меры имеют целью гарантировать более длительный срок службы свечи зажигания и эксплуатационную надежность двигателя в течение длительного времени.

Если предписанная периодичность замены в 60-е гг. составляла еще



5000-10000 км, то сегодня начинают применяться свечи зажигания со средним пробегом 60000 км.

Чтобы разрешить конфликт целей между эксплуатационной надежностью, долговечностью и снижением стоимости, производители выпускают свечи зажигания с несколькими боковыми электродами. Фирма NGK явилась одним из первых поставщиков комплектующих деталей для известных немецких автомобилестроителей (BMW, VW/Audi) с использованием этой технологии в серийном оснащении. Партнерское технологическое сотрудничество между автомобилестроителями и фирмой NGK привело к появлению высокотехнологичных свечей зажигания, которые обеспечивают для конечного потребителя явные преимущества: понижение эксплуатационных расходов, улучшение экологичности и повышенная эксплуатационная надежность.

Момент затяжки свечей зажигания

Всегда, когда усилие воздействует на рычаг, закрепленный в центре вращения, говорят о крутящем моменте. Так обстоит дело и при монтаже свечей зажигания. Однако здесь говорят о крутящем моменте затяжки. Он указывает, насколько прочно затягивается винт. При этом крутящий момент затяжки выбирается таким образом, чтобы соединение не раскрутилось при любых условиях эксплуатации. Поэтому при замене свечи зажигания важно соблюдать крутящий момент и указания по монтажу. Как показывает опыт, многие из тепловых или вибра-

ционных повреждений, правда, очень редко встречающихся, вызваны неправильным крутящим моментом затягивания, то есть ошибками при монтаже. Современные двигатели особенно чувствительны к этому.

► Для правильного монтажа свечи зажигания требуется строгое соблюдение момента затяжки, а также указаний по монтажу

► Момент затяжки можно определить после выполнения операции затягивания

► Современные двигатели особенно чувствительны к ошибкам при монтаже

Если момент затяжки слишком мал, возможны потеря компрессии, отвинчивание центрального электрода и тепловые повреждения из-за пониженного отвода тепла. Дело может дойти и до самостоятельного отвинчивания свечи зажигания. Если же выбран слишком большой крутящий момент затягивания, можно повредить головку цилиндра. Кроме того, слишком большое усилие, приложенное к свече зажигания, может привести к срыву резьбы.

Момент затяжки можно получить после затягивания путем измерения высоты (толщины) уплотнительного кольца. Свеча зажигания, уплотнительное кольцо которой не сжато, затянута со слишком малым крутящим моментом затягивания. Наоборот, свеча со слишком сильно сжатым уплотнительным кольцом, затянута со слишком высоким крутящим моментом затягивания.

По материалам компании NGK

Момент затяжки для свечей зажигания с плоской посадкой (с уплотнительным кольцом):	18 mm	14 mm	12 mm	10 mm
Алюминиевая головка	35-40 Н.м	25-30 Н.м	15-20 Н.м	10-12 Н.м
Чугунная головка	35-45 Н.м	25-35 Н.м	15-25 Н.м	10-15 Н.м

Убеждает Premium!

Качество и сервис фирмы ERNST можно уверенно отнести к разряду Premium

Качество уровня Premium в центре внимания ERNST с 1919 г. Каждый день ERNST доказывает свою техническую компетенцию, исследует и разрабатывает инновационные технологии в области выхлопных газов. Рассмотрите внимательно систему отвода выхлопных газов фирмы ERNST: компоненты объединяют оптимальную эффективность и функциональную надежность, высококачественные материалы и детально продуманная конструкция гарантируют длительный срок службы всей системы отвода выхлопных газов. В дополнение к этому Premium-сервис фирмы ERNST обеспечивает высокую готовность осуществления поставок.

Качество Premium

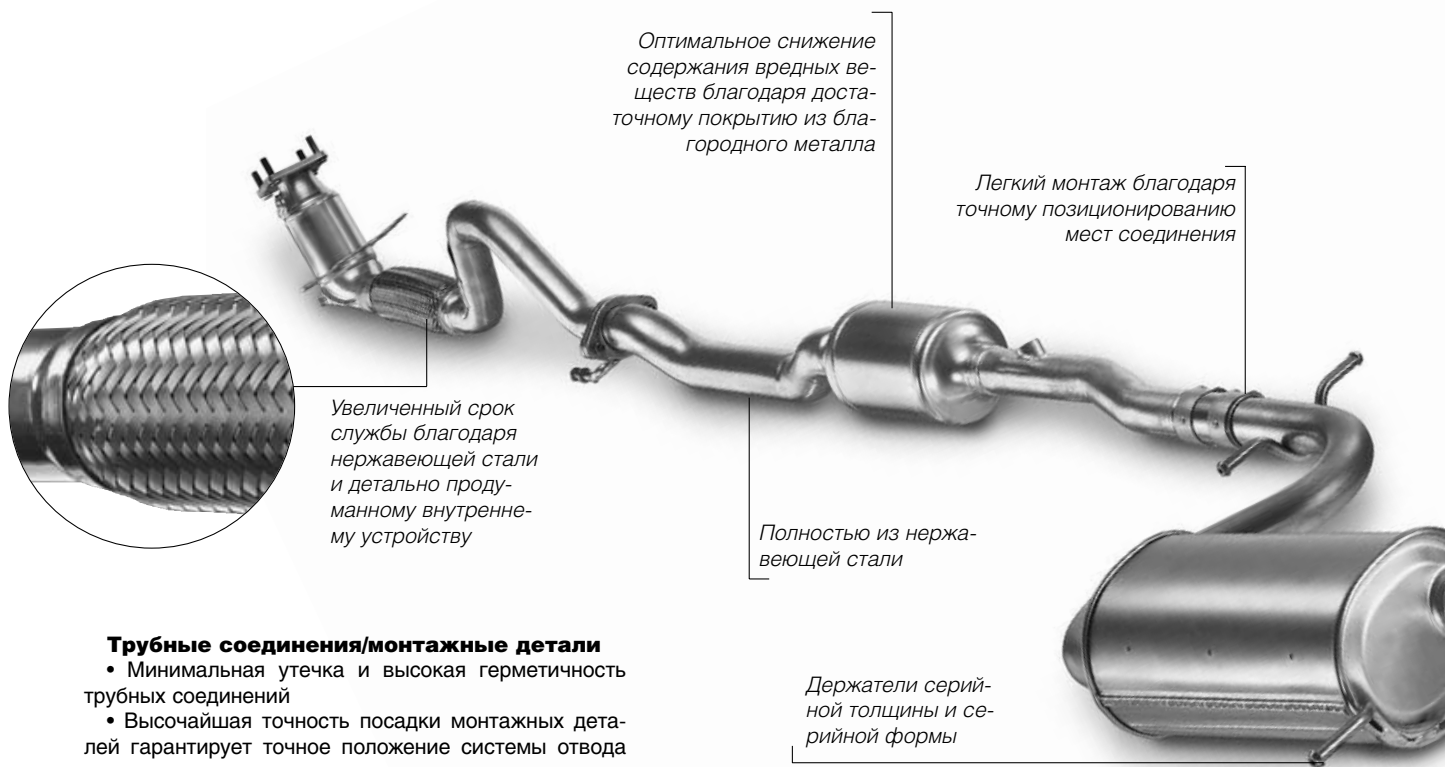
- Техническая компетенция с 1919 г.
- Высокоавтоматизированное производство «Сделано в Германии»
- Оптимальная эффективность и надежное функционирование компонентов

- Экономия затрат и времени при монтаже компонентов благодаря высочайшей точности посадки
- Срок службы всей системы отвода выхлопных газов выше среднего
- Омологация всех компонентов без исключения
- Сертификация ISO в соответствии с DIN EN ISO 9001:2000
- Поставщик и партнер предприятий автомобильной промышленности

Сервис Premium

- Высокая готовность поставки
- Профессиональная поддержка в сбыте и маркетинге
- Обширное и ориентированное на практику обучение
- Электронная система заказов

Вывод: качество Premium и сервис Premium усиливают позиции торговых и сервисных партнеров фирмы ERNST на рынке. С ERNST Вы однозначно имеете преимущества Premium!



Трубные соединения/монтажные детали

- Минимальная утечка и высокая герметичность трубных соединений
- Высочайшая точность посадки монтажных деталей гарантирует точное положение системы отвода выхлопных газов и исключает посторонние шумы
- Длительный срок службы всей системы отвода выхлопных газов фирмы ERNST достигается благодаря использованию монтажных деталей фирмы ERNST

Глушители

- Размеры и форма соответствуют серийной конструкционной детали, тем самым гарантируются точность посадки и удовлетворение всем требованиям в отношении акустического комфорта, противодействия выхлопных газов и долговечности
- Выбор высококачественных материалов: критичные конструкционные детали выполнены из нержавеющей стали
- Двустенная конструкция оболочки: тем самым меньшее поверхностное отражение, что снижает внутреннюю шуму и обеспечивает более высокий комфорт
- Разрешение ECE от KBA гарантирует 100-процентную безопасность
- Преимущественно «свободная от конденсата» конструкция: дополнительный глушитель шума, устанавливаемый после основного глушителя, существенно снижает внутреннюю коррозию

Катализаторы

- Неизменно оптимальные показатели очистки в течение всего срока службы катализатора благодаря достаточному количеству покрытия носителя благородными металлами, одновременно полная мощность двигателя
- Оптимальное расположение носителя препятствует усталостному разрушению керамического носителя
- Выбор высококачественных материалов все детали из нержавеющей стали
- Объем катализатора соответствует серийной конструкционной детали - благодаря этому гарантируется долговечность
- Разрешение ECE от KBA для сменных катализаторов гарантирует 100-процентную безопасность

Фильтры мелких частиц для дизельных двигателей

- Отсутствие дополнительных затрат для замены катализатора, так как фильтр мелких частиц фирмы ERNST заменяет имеющийся одинарный каталитический нейтрализатор
- Надежность, не требующая технического обслуживания, благодаря постоянной регенерации без вмешательства в датчики/электронику или введения добавок
- Длительный срок службы благодаря выбору высококачественных материалов: карбид кремния для основы и нержавеющей сталь для оболочек и труб
- Простой и быстрый монтаж, так как отсутствует вмешательство в управление двигателем автомобиля
- Активная защита здоровья и окружающей среды благодаря заметному снижению выброса частиц сажи и экономной дизельной технологии
- Повышение стоимости автомобиля при повторной продаже благодаря дооснащению для достижения предельных значений стандарта Euro 3

www.ernst.com.ua



В случае сложных условий расположения сложная форма элементов гарантирует оптимальное расположение системы

Отсутствие посторонних шумов благодаря оптимально фальцованным швам

Устойчивость к коррозии благодаря внутреннему устройству, обеспечивающему отсутствие конденсата

Высокая герметичность и минимальные утечки воздуха

Улучшенный акустический комфорт благодаря двустенной оболочке



Made in Germany



PREMIUM

Quality by ERNST



Катушки зажигания:

полная программа, значительный потенциал оборота

BERU поставляет свыше 160 типов катушек зажигания - для более чем 3700 различных моделей автомобилей. Это обеспечивает надежность при техобслуживании и ремонте

Для снижения расхода топлива и выбросов и увеличения эффективности постоянно оптимизируются технологии двигателя, а тем самым и системы зажигания. Так, программа катушек зажигания BERU непрерывно развивается и дополняется: BERU удовлетворяет практически все объемные доли поставок для важнейших европейских заводов-изготовителей транспортных средств и предлагает рынку техобслуживания и запасных частей соответствующие типы изделий безукоризненного заводского качества. Только в Германии свыше 25 миллионов допущенных к эксплуатации автомобилей с бензиновым двигателем оснащаются катушками зажигания BERU. Ниже приведен краткий обзор различных катушек зажигания, имеющих в программе BERU.

Корпусные катушки зажигания

Корпусные катушки зажигания применяются в первую очередь в более старых моделях автомобилей. Здесь также рекомендуется

использовать оригинальные катушки зажигания BERU: ибо они гарантируют высокую надежность благодаря сухой и тем самым неспособной к истечению изоляции между обмоткой катушки и корпусом стакана. Корпусные катушки зажигания, предлагаемые по низкой цене, часто наполнены маслом - оно может вытечь при неисправности или аварии и привести к возгоранию автомобиля.



Надежны и не вытекают: корпусные катушки зажигания BERU для старых моделей автомобиля.

Блочные катушки зажигания

Блочные катушки зажигания имеют купол высокого напряжения, который соединен проводом высокого напряжения с распределителем зажигания. Они применяются главным образом в автомобилях с вращающимся распределителем высокого напряжения.



Блочные катушки зажигания BERU - с интегрированным выходным каскадом для вращающегося распределителя высокого напряжения в моделях автомобилей VW/Audi.



Двухискровые катушки зажигания BERU блочной формы для распространенных моделей автомобилей BMW, Fiat, Renault и VW.

Двухискровые катушки зажигания

Двухискровые катушки зажигания одновременно обеспечивают энергией зажигания 2 цилиндра и применяются поэтому только в двигателях с четным количеством цилиндров (то есть 4 или 6). В автомобиле с 4 цилиндрами работают 2, а в автомобиле с 6 цилиндрами - 3 двухискровые катушки зажигания. В зависимости от конструкции двигателя применяются попарно смонтированные двухискровые катушки зажигания блочной формы или компактные колодки катушек зажигания - с ин-



Различные исполнения катушек карандашного типа/штекерных катушек зажигания для новых моделей автомобилей.

тегрированным выходным каскадом или без него на выбор.

В программе BERU двухискровые катушки зажигания, например, для таких фирм, как BMW, Fiat, Ford, Mercedes-Benz, Renault и VW.

Катушки зажигания карандашного типа/штекерные катушки зажигания

Карандашные или штекерные катушки зажигания насаживаются прямо на свечу зажигания. Благодаря этому можно передать энергию зажигания практически без потерь мощности прямо на свечу зажигания. Другое преимущество: уже имеющееся гнездо свечи зажигания можно использовать в качестве пространства для монтажа катушки зажигания. Катушки зажигания карандашного типа применяются в автомобилях с электронной системой зажигания без распределителя, например, в автомобилях BMW, Fiat, Mercedes-Benz, Porsche, Renault или VW.

Модульные катушки зажигания

Модульная катушка зажигания состоит из нескольких отдельных катушек зажигания, которые наса-



Модульные катушки зажигания BERU для двигателей V12-Bi-Turbo автомобилей Maybach и Mercedes-Benz. Автомобиль класса S - с 24 отдельными катушками зажигания, отдельно снабжаемыми энергией зажигания.



Модульные катушки зажигания BERU для распространенных моделей автомобилей VW, Opel, Peugeot, Citroen и Skoda.

живаются прямо на свечи зажигания. Для своевременного распознавания отказов в зажигании, горения с детонацией и перебоев в зажигании катушки можно, кроме того, оснащать интегрированным устройством измерения ионного тока, которое контролирует оптимальное сжигание смеси. Колодки катушек зажигания BERU использует, например, Mercedes-Benz.

Все равно, о каком типе катушки зажигания идет речь: покупка фирменного изделия, предлагаемого фирмой BERU, оправдывает себя всегда. Дополнительную информацию о комплектной программе катушек зажигания BERU можно получить у дистрибьюторов BERU.

www.beru.com.ua

Охват рынка катушками зажигания BERU

Группа VW (VW, Audi, Seat, Skoda)	> 88%
Группа PSA (Peugeot, Citroen)	> 90%
Группа Fiat (Fiat, Lancia, Alfa Romeo)	> 82%
Группа Renault (Renault, Nissan, Dacia)	> 87%

Выбирайте надежность от поставщика

Gates – разработчик и поставщик деталей ГРМ для АвтоВАЗа



Несколько лет назад инженеры фирмы Gates по соглашению с АвтоВАЗом создали систему привода ГРМ для двигателя «Лады Приоры» с увеличенным по отношению к обычному 16-клапанному двигателю семейства ВАЗ ресурсом.

В основе трехкратного увеличения пробега без замены лежат уникальные компоненты привода ГРМ: автоматический ролик-натяжитель типа «Эко», опорный ролик и специальный усиленный ремень из HSN-каучука. Этот набор компонентов от фирмы Gates стал победителем среди многих других достойных конкурентов в многочисленных испытаниях в морозильных и высокотемпературных камерах, и именно поэтому Gates был выбран единственным поставщиком на конвейер для автомобилей «Приора».

Уникальный ролик-автомат «Эко» обладает целым рядом преимуществ:

- имеет срок службы в три раза больше, чем обычный натяжной ролик;
- обеспечивает бесперебойную и бесшумную службу в течение всего ресурса;
- имеет компактную конструкцию достаточной прочности;
- гарантирует высокую сопротивляемость к усталости материалов.

Выпускается этот ролик на полномасштабной автоматической линии завода Gates в г. Аахен (Германия) с 100%

выходным контролем качества. Нужно заметить, что компания Gates не использует восстановленные подшипники для производства своих роликов-натяжителей.

Ремень ГРМ для нового 16-клапанного двигателя моделей 21126 и 11194 АвтоВАЗа изготовлен из специальной морозо- и термостойкой резиновой смеси специально для тяжелых климатических условий России (что с запасом подходит и для Украины). Профиль зуба высокого модуля ремня стал полукруглым, что обеспечивает гораздо более равномерное распределение внутренних напряжений при передаче крутящего момента и живучесть даже при экстремальных температурах привода ГРМ. Применение стеклокорда увеличенной прочности позволило сделать ремень уже на 2,4 мм – теперь его ширина 22 мм. При этом он стал длиннее на зуб – 137 зубов вместо 136.

Так как ремень, ролик и натяжитель «Лады Приоры» спроектированы и изготовлены под примерно одинаковый ресурс и «привыкают» друг к другу в течение всей службы, то не имеет смысла заменять один ремень, а ролики оставлять старые. Фирма Gates настоятельно рекомендует производить одновременную их замену и именно поэтому не поставляет компоненты на рынок по отдельности. Для упрощения заказов все компоненты привода ГРМ оригинального конвейерного качества собраны в ремкомплекте PowerGrip фирмы Gates (код производителя K015631XS).

К сожалению, популярный продукт тоже стал объектом подделок. Для борьбы с подделками компания Gates наносит на упаковку ремней и комплектов PowerGrip новую защитную маркировку. Она поможет отличить подлинное качество Gates от подделки – для этого достаточно найти знак Holospot – голографическую наклейку с индивидуальным 10-тизначным кодом.

Информация о компании

Компания «Gates Corporation» (США) является крупнейшим в мире производителем автомобильных и промышленных приводных ремней, а также занимает лидирующие позиции на рынке шлангов и патрубков различного назначения. Gates принадлежит первенство в изобретении резинового клинового ремня, усиленного слоем из прочной брезентовой ткани.

Предприятие основано Чарльзом Гейтсом в 1911 году в городе Денвер. Сегодня продукцию GATES выпускает 41 завод в США, Канаде, Мексике, Бразилии, Шотландии, Германии, Южной Корее, Китае и Индии. С 1996 года является частью финансовой группы «Tomkins».

Система управления качеством продукции сертифицирована на соответствие требованиям ISO 9001:2000. Продукция поставляется на конвейер GM, Toyota, Ford, MB, Caterpillar, Nissan, Case, John Deer, Freightliner, VAG, Daewoo, АвтоВАЗ и других.



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

Аккредитация СТО = качество + доверие + безопасность

С 1 января 2009 года вступило в силу постановление Кабинета Министров Украины №606 «Об утверждении Порядка проведения государственного технического осмотра колесных транспортных средств», в соответствии с которым частные лица получили возможность проводить проверки технического состояния транспорта во время проведения государственного технического осмотра.

В соответствии со ст. 35 Закона Украины «О дорожном движении», проверка технического состояния транспортных средств должна проводиться исключительно аккредитованными в установленном порядке субъектами хозяйствования. Постановление Кабинета Министров Украины от 09.07.2008 г. №607 «Об утверждении Порядка предоставления субъектам хозяйствования полномочий на проведение проверки технического состояния колесных транспортных средств во время государственного технического осмотра» предусматривает обязательное наличие аттестата аккредитации Национального агентства по аккредитации Украины (НААУ). Аттестат НААУ подтверждает компетентность пункта технического контроля проводить технический осмотр транспортных средств. Проще говоря, аттестат - это доказательство качества предоставляемых СТО услуг.

Наличие такого аттестата является обязательным для СТО с 1 января 2012 года. До этого срока для получения права на техосмотр может быть достаточно и свидетельства аттестации как измерительной лаборатории, которые выдаются органами Госпотребстандарта. Но что лучше: получить аккредитацию сейчас загодя или в 2011 году становиться в длинную очередь желающих, которые откладывали этот вопрос на потом? Если вы задумались, стоит ли оно того, то помните, что аккредитация для клиента - это подтверждение качества работы СТО и гарантия выполнения проверки на самом высоком уровне, что имеет прямое отношение к безопасности эксплуатации транспортных средств. Не случайно в развитых странах страховые компании отказываются застраховывать автомобиль, который не прошел техосмотр в аккредитованной СТО. Вот почему аттестатом аккредитации зарубежные СТО так дорожат. Потерять его вследствие каких-либо нарушений, означает поте-

рять свое доброе имя и доверие потребителя, а заодно и инвестиции в недешевое оборудование.

Какая же на сегодняшний день ситуация с аккредитацией СТО в Украине? Из приблизительно 700 организаций, получивших право проводить проверку технического состояния автотранспорта, только 25 (!) имеют аккредитацию Национального агентства по аккредитации Украины. Причиной тому, среди прочего, является незавершенность реформы системы государственного технического осмотра. Как известно, Концепция самой реформы была утверждена более двух лет назад Постановлением Кабинета Министров Украины № 1036 еще 9 августа 2007 года. Но до сих пор нормативные документы, необходимые для ее реализации, которые должны были урегулировать вопросы проведения техосмотра, не утверждены. Это касается требований к порядку и методам проведения проверки технического состояния, образцов протокола проверки, расценок на такие услуги и еще целого ряда важных документов. Следует отметить также консерватизм старой системы прохождения техосмотра (без использования инструментальной базы), который сопротивляется реализации реформы.

В условиях существующей неопределенности некоторые СТО прибегают к недобросовестной конкуренции, занижая расценки, оказывая «услуги» без проведения проверки. При этом технически и профессионально оснащенным СТО экономически не выгодно предоставлять высококлассные услуги, которые имеют более высокую себестоимость и требуют больших затрат времени (см. таблицу). Указанные факторы значительно снижают интерес субъектов хозяйствования к прохождению аккредитации и фактически сводят к нулю главную цель реформы системы государственного технического осмотра - повышение безопасности эксплуатации транспортных средств и снижение смертности и травматизма на дорогах по техническим причинам (в Украине в 6-8 раз выше, чем в странах ЕС).

Получить больше информации по затронутым вопросам можно будет на семинаре, который пройдет 30 сентября в рамках второй специализированной выставки комплексного обеспечения лабораторий в выставочном центре «КиевЭкспоПлаза» по адресу г. Киев, ул. Салютная 2-Б. В семинаре примут участие специалисты Национального агентства по аккредитации и ГП «ГосавтотрансНИИпроект» (справки по тел.: (044) 550-62-45).

Национальное агентство по аккредитации

г. Киев, проспект Воссоединения, 15/17

тел.: (044) 550-94-90, 550-94-66

www.naaau.org.ua

«Кастрол Украина» расширяет свое присутствие в южном регионе

Компания «Кастрол Украина», генеральный импортер смазочных материалов ТМ Castrol и BP, заключила дистрибьюторский договор с ООО «Компания смазочных материалов «Сиол»». Соглашение предусматривает продвижение продукции ТМ Castrol и BP в Одесской, Николаевской и Херсонской областях. Подписанием данного контракта «Кастрол Украина» расширяет свое присутствие в Южном регионе.

«Южный регион является для нас одним из приоритетных. Поэтому нам важно активное присутствие не только в Одесской области, но и в других областях Южного региона. Мы рады, что нашли здесь надежного партнера, который будет представлять нашу продукцию», - заявил директор компании «Кастрол Украина» Юрий Павленко.

С целью определения лучшего дистрибутора в южном регионе компания «Кастрол Украина» провела конкурс, в котором приняли участие семь компаний. Выбор в пользу компании «Сиол» был обусловлен широкими возможностями компании, а также большим опытом работы на рынке смазочных материалов. Компания «Сиол» насчитывает около 1800 региональных партнеров, а также поставляет продукцию конечным потребителям (заводы, фабрики, транспортные предприятия, с/х производители и т.д.).

Наталья Станкевич, директор компании «СИОЛ», отметила: «Смазочные материалы ТМ Castrol хорошо известны на нашем рынке, пользуются хорошим спросом и уже давно заслужили доверие покупателей. Мы рады, что компания «Кастрол Украина» доверила нам пред-

ставлять свою продукцию, и уверены, что наш предыдущий опыт бу-

дет способствовать активному продвижению продукции Castrol и BP в Южном регионе». Компания «СИОЛ» планирует увеличить объем продаж продукции ТМ Castrol в этом регионе минимум на 15%.

Представители ООО «Кастрол Украина» уже провели обучение торгового персонала компании «СИОЛ» по продукции Castrol и BP. В ближайшие планы входит организация совместных маркетинговых программ, направленных на стимулирование продаж в Южном регионе.

Справка. Компания **Castrol** входит в состав корпорации BP и занимает третье место в мире по продаже масел в целом. Смазочные материалы Castrol поставляются компанией более чем в 130 стран, и через локальных дистрибьюторов - в остальные регионы. Основной фокус приходится на автомобильные масла, в особенности на потребительский сегмент. В Украине Castrol представлен с 1992 года. В 2004 году было открыто локальное предприятие ООО «Кастрол Украина».

Компания смазочных материалов **ООО «СИОЛ»** основана в ноябре 1992 года. Основные направления деятельности компании: оптовая продажа масел и смазок, а также оптовая продажа охлаждающих и тормозных жидкостей. Штат компании насчитывает более 90 человек. С августа 2009 г. «СИОЛ» получил статус официального дистрибутора смазочных материалов ТМ Castrol и BP в Одесской, Херсонской и Николаевской областях.



ZIC - идеальное звучание двигателя

Украинским потребителям давно знакомы корейские масла ZIC. Их заливают в новые автомобили KIA и Hyundai, популярные благодаря сочетанию хорошего качества и доступной цены. То же можно сказать и о маслах ZIC. Познакомим вас подробнее с тем, где и как они производятся.

Корпорация SK Energy, владелец марки ZIC, - международный концерн, производственный комплекс которого является самым крупным в азиатско-тихоокеанском регионе. Конечно же, объемы производства - это не главное (хотя показатель в 100 тыс. тонн нефтепродуктов в день говорит о многом), важнее использование SK Energy передовых технологий и оборудования, наличие современной научно-исследовательской базы и высокий уровень подготовки персонала.

Технологический процесс производства смазочных материалов ZIC получил международный патент и название «Технология VHVI» (от very high viscosity index - очень высокий индекс вязкости). Как известно, нефть подвергают крекингу - иначе говоря, разрушают слишком длинные молекулы углеводородов. В корпорации SK Energy данный процесс заменили более сложным гидрокрекингом: «разделение молекул» проходит в присутствии водорода. Это повышает в продукте долю так называемых предельных углеводородов, многократно более устойчивых к окислению и другим нежелательным реакциям, что

позволяет получать базовые масла со сверхвысоким индексом вязкости, относящиеся к третьей группе по классификации API. А высокоэффективные пакеты присадок от Lubrizol и Infineum, разработанные специально для продуктов ZIC, надежно обеспечивают сохранение свойств смазочных материалов весь период эксплуатации.

Одной из наибольших проблем украинского рынка масел все еще остается наличие фальсификата. Производитель масел ZIC заранее позаботился о защите автомобилистов от подделок, разработав уникальную для рынка жестяную канистру с удобным выдвигающимся носиком и рисунком, нанесенным непосредственно на металл банки.

Известно, что наибольшим спросом у автомобилистов пользуются недорогие и вместе с тем качественные смазочные материалы. Тысячи украинских потребителей уже убедились в оптимальном соотношении цены и качества продукции ZIC.



Эксклюзивный дистрибьютор масел **ZIC** в Украине
ООО «Промышленные масла»

Г. Вышгород, ул. Ватутина, 69-Б
тел.: (044) 492-30-80, факс: (044) 492-30-81;
info@ioi.com.ua, www.ioi.com.ua

Охлаждение двигателя: жидкие проблемы



Самой первой охлаждающей жидкостью для моторов автомобилей была обычная вода, обладающая большой удельной теплоемкостью. Почему «была» — известно любому школьнику: при температуре ниже 0°C она превращается в лед (увеличиваясь в объеме), и горе той таре, в которую была залита. В нашем случае — радиатору и прочим элементам системы охлаждения. Итог — все экономящие на ОЖ быстро раскошеляются на замену деталей. Поэтому обсуждение проблемы «разорвало водой радиатор» скорее надо проводить в аспекте славянской ментальности, а не автосервисной тематики.

Итак, значительные недостатки H₂O (кстати, выше мы не упомянули о коррозионной агрессивности воды) привели к появлению ОЖ на основе этиленгликоля с пакетом присадок. Вот именно они и определяют свойства, стоимость и срок службы антифриза. Что бывает, когда их качество оставляет желать лучшего — читайте ниже.

Ложечка нашлась, но осадок остался

Распространенное явление — выпадение осадка из охлаждающей жидкости. Этим отличаются в основном ОЖ предыдущих поколений. Некоторые эксперты считают наиболее опасными так называемые силикатные антифризы, которые содержат силикаты — соединения кремния. Си-

Недооценка роли качества охлаждающих жидкостей (ОЖ) приводит к проблемам ничуть не менее серьезным, чем при использовании некачественных смазок. Но если о последних написано сравнительно много (маркетинговый продукт, однако!), то ОЖ отнюдь не в «свете софитов». Этим материалом мы постараемся заполнить пробел...

ликаты «селятся» на поверхности узлов, причем очень прочно, забивая систему охлаждения автомобиля.

Как в чайнике

Очень нежелательным явлением при эксплуатации ОЖ является кавитационная эрозия. Ее чаще называют просто кавитацией. Самая простая иллюстрация — гудящий, близкий к закипанию чайник, в котором схлопываются пузырьки воздуха. Если в чайнике это явление скорее радует (на подходе очередная чашка кофе), то в системе охлаждения автомобиля кавитация способна сильно повредить поверхности деталей. На первый взгляд, трудно представить, чтобы «взрыв» маленького пузырька смог причинить вред железной трубке. Но это лишь на первый взгляд: постоянно разрывающиеся пузырьки пара уносят с собой микрочастички металла. С учетом того, что ОЖ «бежит» по системе не один месяц, перманентное кавитационное воздействие обеспечено, вплоть до «язв» и полного «съедания» элемента системы. Регулярная жертва — рабочее колесо помпы. Кави-

тация, возникающая на концах лопастей за счет уменьшения давления при повышении скорости, может «проглотить» края лопастей и даже все рабочее колесо помпы целиком. Приходится заменять весь узел.

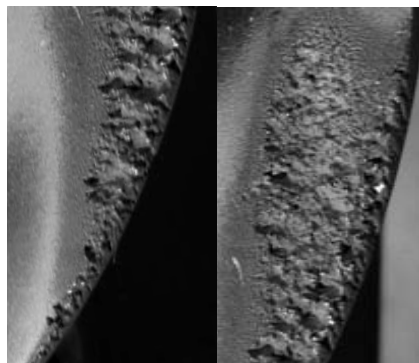
Лучшие современные антифризы содержат в пакете присадок компоненты, способные уменьшить разрушительное влияние кавитации в десятки раз, продлевая срок службы двигателя и помпы.

Коррозия

Давайте вспомним одну из основных задач ОЖ — отвод тепла. И при этом отметим, что ржавчина имеет теплопроводность примерно в 50 раз меньшую, чем металл, на котором она паразитирует. Комментарии, как говорится, излишни: отвод тепла от двигателя нарушен. Дальше — «веселее»: перегрев и неравномерное тепловое расширение цилиндров приводит к деформации маслосъемных колец. Соответственно, в масло начинают просачиваться выхлопные газы. Впрочем, на фоне поврежденного мотора вышедшая из строя раньше времени смазка кажется мелочью. Кстати, коррозия и без помощи высоких температур способна наделать бед: «прокусить» радиатор или головку блока цилиндров. Напоследок еще пару штрихов к картине «коррозионного армагеддона»:

- ржавчина сужает каналы радиатора, уменьшая скорость движения охлаждающей жидкости;

- частицы ржавчины, находящиеся в охлаждающей жидкости, могут заклинить термостат, разрушить рабочее колесо помпы, засорить радиатор и даже каналы двигателя.



Результат воздействия маленьких пузырьков воздуха. Поверхность детали покрыта «язвами» кавитационной эрозии.

Подготовил **Виктор Кондратенко**

Масляные противоречия



Любая сфера человеческой деятельности, будь то выращивание помидоров на приусадебном участке или эксплуатация смазочных материалов в автомобиле, обязательно обрас-тает шелухой заблуждений и бесконечных споров. В огородные дела лезть не будем, но о моторных маслах кое-что расскажем...

Смешение кровей

Когда этикетки двух разных масел одинаково промаркированы согласно API и ACEA, можно сделать поверхностный вывод, что эти продукты в целом идентичны, и от их смешения в системах автомобиля ничего страшного произойти не может. С другой стороны, специалисты комментируют подобное довольно туманно: мол, да – смешивать можно, но ненадолго. И масляную систему лучше потом промывать. Вот и возникают разные трактовки – от «лучше этого вообще не делать» до «масла с одинаковой классификацией совместимы». Между тем, «туманность» рекомендаций и «полюсность» мнений легко объясняется с точки зрения химии. Итак, любое моторное масло – это тщательно сбалансированная смесь базового масла и присадок. С первым все немного проще: ничего страшного, если смешается «минералка» с «синтетикой», не произойдет. Основная загвоздка – в присадках.

К примеру, в качестве моющих присадок для моторных масел чаще всего используются или сульфанаты, или салицилаты. Для автомобильных масел оба типа присадок имеют приблизительно одинаковую эффективность, в отличие, например, от смазок для судовых двигателей. В последних используются в основном салицилаты, но это уже другая история. Ведущие мировые производители присадок не однозначны в своем выборе: к примеру, Infi-

neum и Shell в основном применяют салицилаты, а Lubrizol в большинстве случаев использует сульфанаты. И если эти вещества смешать, мы получим крайне нежелательную химическую реакцию. Результат – потеря смазкой необходимых свойств со всеми вытекающими последствиями. Так что доливать в автомобиль масло от другого производителя безопасно, если оно содержит аналогичные присадки. Но вот только чаще всего ни продавец масла, ни автолюбитель не могут знать, какой именно пакет использован производителем при изготовлении масла. Ответ, кроме химической лаборатории, никто не даст. Риск в этой ситуации такой же, как и при переливании крови наугад. Если угадали с группой – вылечится человек, если нет – кровь свернется и приведет к гибели пациента. Кстати, это еще один довод в пользу промывочных масел: прежде чем лить смазочный материал другого производителя, лучше очистить масляную систему автомобиля от остатков предыдущего масла.

Промывочное масло сразу все отмое?

Тема «промывка двигателя во время замены масла» – еще один замечательный повод «пободаться» на интернет-форумах. Сравнивать эффективность тех или иных промывочных средств сейчас не будем – подробнее об этом можно прочитать №5'2009. Однако, какое бы средство ни использовалось, эффективность также зависит от того, как автовладелец следит за своим автомобилем. В том числе, насколько часто меняет моторное масло. Если регулярно и вовремя – то шансы велики. В противном случае, каким бы ни было масло – ему не справится с отложениями толщиной в палец.

О потемнении и больших сроках, или всегда ли право сервисное руководство?

Автовладельцы иногда высказывают продавцу масла претензии: «Я его залил вчера, а оно уже потемнело, оно плохое!». Действительно, много лет назад потемневшее моторное масло рекомендовалось срочно заменить. А в наше время «загар» свидетельствует скорее о том, что «моторка» хорошо выполняет свою работу. Ведь современные продукты содержат большое количество моющих и диспергирующих присадок, которые за сравнительно короткое время (в некоторых случаях – одна длительная поездка) вбирают в себя и держат во взвешенном состоянии накопившиеся «продукты жизнедеятельности» мотора, приобретая от трудов своих не радующую глаз, а иногда и пугающую неискушенного автоладельца, окраску. Между тем, потемневшее масло своих смазывающих свойств не потеряло, и с преждевременной заменой можно не спешить.

Впрочем, не стоит впадать в другую крайность: верить во всемогущество современной химии и увлекаться продленными сроками замены. Срок эксплуатации каждого сорта масла указан с учетом использования соответствующих нормам (в первую очередь – в плане содержания серы) топлива. Ведь при сгорании горючего образуются сернистые соединения, которые приводят к появлению кислот в масле. Конечно, присадки препятствуют этому процессу, но чем больше серы сгорает, тем больше наг-

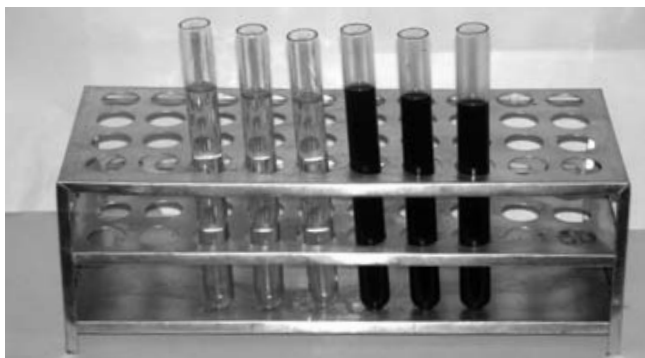
рузка на них. Соответственно, масло будет окисляться быстрее. Когда показатель кислотности сравняется со щелочностью – это и есть граничная черта эксплуатации смазочного материала. К сожалению, эту грань иначе как под лабораторным микроскопом не разглядеть. Никакие визуальные осмотры тут неуместны (можно опять испугаться понапрасну).

Поэтому некоторые дилеры, несмотря на уверенность в качестве продаваемого товара, сознательно занижают пробег смазочных материалов. Если производитель рекомендует менять масло раз в 10 000 км, этот срок несколько сокращается – до 7-8 тыс. км. Кстати, в таком случае моющих свойств залитого продукта вполне хватит, чтобы содержать мотор в чистоте без дополнительных «танцев с бубнами».

Откуда взялась универсальность?

По мнению некоторых автовладельцев, производители масел «разводят» клиентов, предлагая специализированные продукты для дизельных моторов. Другие представители несчетной армии хозяев транспортных средств уверяют, что как раз универсальные продукты возникли «от лукавого» (то бишь, стараниями маркетологов). Что ж, попробуем разобраться.

Как правило, масла для дизельных двигателей обладают несколькими лучшими свойствами, чем для карбюраторных. Это касается устойчивости к окислению (высокие температуры), повышенному содержанию дисперсантов (при сгорании «солянки» образуется много сажи). При этом «дизельное» масло может отлично работать и в бензиновом двигателе. Поэтому ничего удивительного в двойной маркировке и ярлыке «универсальное масло»



Какой из образцов масла лучше – «чистый» или «грязный»? Потемнение современного масла не означает потерю его свойств. Скорее наоборот – моющие и диспергирующие присадки «моторки» держат грязь во взвешенном состоянии...



...поэтому визуальный осмотр смазочного материала бесполезен, о его качестве может судить только лаборатория.



Рекомендуемый производителем срок замены масла лучше несколько сократить с учетом качества отечественного горючего. Кстати, в таком случае моющих свойств залитого продукта вполне хватит, чтобы содержать мотор в чистоте без дополнительных «танцев с бубнами».

нет. Особенно тогда, когда производитель указал на этикетке класс по API для дизельного мотора ниже, чем для бензинового. В данном случае речь идет об «обычном» карбюраторном масле, которое также может быть залито в дизельный мотор, но «старшего» поколения: один и тот же пакет присадок подходит в обоих случаях, но не дотягивает до требований к дизельным маслам нового поколения. Сравнительно низкие антиокислительные свойства не позволяют такому продукту долго работать в моторе.

Кстати, повышенная стоимость высококлассного масла для дизеля может быть оправдана наличием большего количества присадок. Так что обмана тут нет. В то же время громкие слова про универсальность масел – скорее маркетинговый ход, чем представление некоего уникального продукта.

Тут также стоит упомянуть масла для двигателей на природном газе. Опять же, основное отличие – большее внимание к антиокислительным свойствам.

Агрессивная синтетика

Есть еще один забавный момент. Если двигатель старый, современное масло будет активно вымывать отложения. К примеру, уберет нагар с изношенных колец и будет попадать в цилиндры. Или протекать через какой-либо зазор, до этого забитый грязью (кстати, не будем забывать еще и про легкую текучесть некоторых сортов). А владелец автомобиля будет чесать макушку, не понимая, почему с покупкой дорого продукта расход не только не уменьшился, а увеличился. И потом будет рассказывать, какое на самом деле низкое качество у именитого масла, как быстро оно угорает и ест детали поедом (да-да, есть и такой миф: импортная синтетика разъедает сальники). Кстати, о разъедании сальников. На самом деле, такая проблема иногда наблюдалась в дуэте «дорогая синтетика – ископаемое раннего автомобилестроения советской эры». Скажем прямо, в подобных транспортных средствах легкотекучая синтетика вообще не должна применяться. Поэтому лучше сразу поинтересоваться, в какой автомобиль клиент собрался заливать содержимое канистры. Да, возможно, придется продать что-то подешевле, но зато головной боли и «гаражных» разговоров о плохом качестве вашего товара не будет.

Виктор Кондратенко

Залей RESURS – и капремонт подождет!



Двигатель автомобиля требует тщательного ухода. Мировая практика показывает, что, после 6-8 летнего использования в автомобиле существенно снижаются такие показатели, как мощность и компрессия, увеличиваются шум и вибрация двигателя, существенно превышает СО – СН.

Со временем необходимо менять масло и фильтры. Выходят из строя и требуют замены различные элементы и детали, которые легко заменить или отремонтировать, не разбирая мотор. Но эти детали, как правило, имеют намного меньшую стоимость и трудоемкость работ по замене, нежели капитальный ремонт блока, замена поршневой группы или поршневых колец, шлифовка и балансировка коленчатого и распределительных валов...

Все это можно предотвратить, используя RESURS! В виду того, что этот продукт разработан с учетом потребительских норм и с применением передовых технологий, нано-частиц и собственных разработок производителя, в 2006 году компания была отмечена одной из престижных наград Евросоюза – медалью конкурса изобретений LEPIN – за разработки в области энерго- и ресурсосберегающих технологий.

RESURS состоит из мельчайших частиц ($d < 1\text{ мкм}$) сплава цветных металлов, которые покрыты полимерной оболочкой, в результате чего защитная оболочка не позволяет частицам слипаться, укрупняться и взаимодействовать с маслом. В парах трения развиваются высокая температура и давление. На микро выступках появляются деформации, разрушается структура кристаллической решетки. Данный препарат помогает восстановить разрушенную кристаллическую решетку, а затем в зоне контакта создает пористую металлическую

пленку в размере 80 мкм, которая удерживает масло и предотвращает сухое трение при высоких нагрузках, перегреве и холодном пуске двигателя. В отличие от полимерных препаратов, RESURS образует не микро-, а макро-слой, устойчивый к высоким температурам, что особенно важно в цилиндропоршневой группе.

Использование одного флакона RESURS помогает отодвинуть работы по капитальному ремонту бензиновых, дизельных двигателей на 30-50 тыс. км пробега. Увеличивает компрессию на 15% по сравнению с аналогами, тем самым повышая динамику разгона автомобиля. Уменьшает угар масла в 5,5 раза, и расход топлива до 10%.

Применение препарата RESURS с момента начала эксплуатации автомобиля позволяет увеличить ресурс двигателя в 2 – 2,5 раза.

Затраты на полный капремонт двигателя подсчитаны в таблице 1, хотя это далеко не весь перечень деталей, которые необходимо заменить, да и выложить всю сумму придется сразу. В то же время всегда дешевле предотвратить ремонт. RESURS экономит деньги и время автовладельца.

Всю продукцию ТМ «ВМПАвто» можно приобрести у дилеров ЧП «Оригинал Авто» во всех регионах Украины.

Официальный поставщик продукции ТМ «ВМПАвто»
в Украине – ЧП «Оригинал Авто»

**Оригинал
АВТО**

г. Херсон
ул. 23-я Восточная, 31
тел: (0552) 32-75-00

Наименование детали	Затраты при использовании «Ресурс»	Стоимость новой детали (грн.).
Коленчатый вал	–	580
Вкладыши шатунов (комплект)	–	60
Распределительный вал	–	220
Прокладка под ГБЦ	–	45
Гильзы блока цилиндров (комплект)	–	200
Поршневые кольца (комплект)	–	150
Комплект сальников	–	35
Моторное масло 10W-40 (4 литра)	160	160
Замена масляного фильтра	25	25
Тосол (10 кг)	–	117
Комплект прокладок двигателя	–	50
Клапана	–	250
Направляющие клапана	–	90
Поршневые пальцы	–	50
Цепь натяжения	–	60
Звезды ГРМ	–	100
Ракера	–	80
Успокаитель	–	10
Башмак натяжения	–	18
Натяжитель цепи	–	60
Шестерня привода масляного насоса	–	70
Масляный насос	–	150
Работа авто – мастера	–	800
«RESURS TOTAL» 50 гр.	30	–
ИТОГО:	215	3355

Olympia Lube Oil

Выбор труден? Нет, очевиден!



Каждый знает, что сделать оптимальный выбор между качеством моторного масла и ценой всегда является непростой задачей. А когда полки магазинов, буквально ломятся от изобилия автомасел, сделать правильный выбор вообще не представляется возможным. Количество торговых марок на украинском рынке автомасел продолжает расти на глазах, а в голове покупателя воцаряется настоящий хаос.

По некоторым данным, смазочные материалы впервые понадобились человеку около 6 тысяч лет назад. Многие ученые считают, что в те времена люди изобрели колесо, а потом и более-менее сложные механизмы для различных хозяйственных и военных нужд. Естественно, они требовали смазки. Выбор в те времена был не столь широк, как сейчас, поэтому мучения современного потребителя тогда не были знакомы. Ведь сейчас покупателю необходимо найти качественный продукт и при этом не переплатить. Подходящими свойствами - высоким качеством при доступной цене - обладают масла и смазки Olympia Lube Oil.

Начнем немного издалека. Двигатели современных автомобилей отличаются высокими механическими тепловыми нагрузками и поэтому предъявляют высокие требования к качеству смазочного масла. Этого можно добиться, добавив к маслам специальные вещества - присадки, каждая из которых улучшает одно или сразу несколько свойств масла. В маслах современного ассортимента число вводимых присадок достигает десяти. Для смазочных материалов Olympia Lube Oil используются только наилучшие пакеты присадок.

Кроме того, технологии производителя Olympia Lube Oil не стоят на месте, они находятся в постоянном процессе развития и модернизации. В данный момент новинкой является

моторное масло **SynTECH Formula Fully Synthetic Engine Oil 5W-30**, которое появится на украинском рынке в октябре 2009 года. Данный продукт будет иметь следующие допуски и спецификации: ACEA C3-07 (2007), A3/B4-04 (2007), API SM/CF, MB 229.51, BMW Longlife-04, Volkswagen VW502.00/VW505.00/VW505.01, Ford WSS-M2C 917-A.

Давайте немного раскроем значение некоторых аббревиатур. Наблюдательный читатель точно обратил внимание на «двойной» класс по API - SM/CF. Общее правило: если в обозначении масла по классификации API стоит двойное обозначение, например, SF/CD, CF-4/SJ, или SM/CF, то это масло универсальное. Оно может применяться как для бензиновых, так и для дизельных двигателей. Причем первой в обозначении стоит та категория двигателя, для которой это масло является предпочтительнее. Поэтому в первую очередь хотелось бы обратить внимание на соответствие новейшему классу по API для бензиновых моторов - SM. Итак, что же представляет собой этот «король» американской классификации? Если кратко, то:

- лучшую защиту от износа и отложений;
- улучшенные низкотемпературные свойства;
- повышенную стойкость к окислению;
- увеличенные интервалы замены масла.

Если сказать еще проще - соответствие SM позволяет использовать SynTECH Formula Fully Synthetic Engine Oil в самых новых высокотехнологичных моторах. Впрочем, его можно заливать и в «пожилые» двигатели, ведь каждый следующий класс по API перекрывает требования всех предыдущих. А SM (напоминаем) - самый высокий из них.

Кстати, класс C3-07 (2007) согласно европейской классификации ACEA тоже интересен. Соответствие ему предполагает совместимость масла с катализаторами, дизельными сажевыми фильтрами и трехкомпонентными катализаторами. Известно, что обычные масла вредны для систем очистки выхлопных газов. Некоторые компоненты этих продуктов, такие как кальций, магний, молибден, цинк, сера и фосфор загрязняют системы доочистки, приводя к их преждевременной кончине (заметим, что ремонт или замена катализаторов или фильтров - дело недешевое). Зато специальная рецептура SynTECH Formula Fully Synthetic Engine Oil увеличивает продолжительность службы этих узлов.

ООО «Олимпия Ойл»

Эксклюзивный импортер Olympia Lube Oil FZCO в Украине
г. Киев, тел./факс: (044) 594-72-10, 594-72-06
e-mail: info@olympiaoil.com.ua, www.olympiaoil.com





Ремонт может подождать!

Автомобиль пробегает 150 км в день и более? Тогда для него подойдет Valvoline MaxLife. Почему и что такое Valvoline MaxLife – рассказывают представители компании «Реал-Авто», эксклюзивного представителя продукции Valvoline в Украине.

Доказано, что 80% износа двигателя приходится на последние 20% работы моторного масла. Т.е., условно, если владелец автомобиля меняет масло через каждые 10 тыс.км, то максимальный износ двигателя приходится на последние 2 тысячи километров работы масла. Почему? При работе масло «стареет» (окисляется), меняется его вязкость, «срабатываются» присадки. И чем интенсивнее эксплуатируется автомобиль, чем хуже топливо, чем больше общий пробег двигателя и чем дольше не меняется масло, тем хуже свойства масла в конце эксплуатации по сравнению с первоначальными. Тем больше продуктов окисления и сгорания накапливается в масле и тем слабее защита двигателя от износа. Вот почему даже самые высококачественные масла не способны полностью защитить двигатель.

Особенно актуальна эта проблема

для автомобилей-трудяг, находящихся в активной эксплуатации (такси, микроавтобусы, малотоннажные грузовики), у которых пробег за день составляет более 500 км. Ведь задача хозяина такого автомобиля – выжать из него максимум при минимальных затратах на ремонт.

Именно для «активных» автомобилей (не путать со старыми) компанией Valvoline было разработано масло MaxLife (максимальная жизнь). Уже в самом названии масла – цель разработки: максимально продлить срок службы двигателя. И это удалось! Отличная полусинтетическая база с улучшенным пакетом присадок. А дальше – сплошное «ноу-хау»: чуть больше, чем у обычных масел, моющих и антиокислительных присадок, оригинальные добавки для лучшей работы двигателя «со стажем», специальный ингредиент для восстановления сальников и особая высококачественная вязкостная присадка.

Вот плюсы масла MaxLife и составляющие его успеха. Антиокислительные присадки уменьшают «старение» масла, моющие – защищают от грязи и шлама, нейтрализуют продукты окисления, противоизносные – предотвращают износ, специальная – восстанавливает материалы уплотнений и препятствует утечкам масла, вязкостная – поддерживает стабильность вязкости масла до самой последней секунды его работы. Каждая составляющая масла отвечает за свое направление, но все вместе они направлены на решение одной задачи – продлить безремонтную жизнь автомобилям-трудягам. Результат – автомобиль бежит, а владелец отдыхает!

MaxLife не имеет аналогов на мировом рынке. Это не специальная разработка для украинского рынка, а продукт с мировым именем и известностью. Подтверждение – популярный американский журнал Lubricant's World (США) признал масло MaxLife «Лучшим товаром года».

ЧП «Реал-Авто»

г. Одесса, тел.: (048) 718-69-34

718-69-35, 718-71-68

e-mail: realavto@ukr.net

www.eg.net.ua

Мифология «Тосола»



Оказывается, даже охлаждающие жидкости обрastaют мифами. Но, в отличие от древнегреческой мифологии, услаждающей воображение, эти «легенды» могут быть весьма вредными для автомобиля. А в некоторых случаях - даже для автовладельца.

Миф 1. Тосол хуже антифриза.

Почти то же самое, что сказать «озеро хуже водоема». На самом деле, слово «тосол» - аббревиатура названия отдела «Технология органического синтеза» (ТОС), где он был разработан. Окончание «ол» обозначает в химии принадлежность к группе спиртов. Тосол - это охлаждающая жидкость (ОЖ), синонимом которой в автопроме выступает антифриз. Слово «тосол» встречается в торговых марках охлаждающих жидкостей многих отечественных производителей. Большинство таких жидкостей соответствует всем нормам, предъявляемым к антифризам (по температуре кристаллизации и коррозионной агрессивности к металлам и резиновым шлангам).

Любая охлаждающая жидкость имеет свой пакет присадок, в том числе даже в линейке одного производителя антифризы могут отличаться количеством и составом используемых присадок. Присадки могут быть антикоррозионными, антипенными, уменьшающими влияние на резину и т.д., поэтому при выборе антифриза нужно внимательно изучить руководство по эксплуатации автомобиля и инструкцию по применению на этикетке канистры. И, разумеется, опасайтесь

подделок, коих немало как среди тосолов, так и среди антифризов.

Миф 2. Концентрат антифриза лучше совсем не разбавлять. Так он гарантированно не замерзнет!

Этиленгликоль (концентрат антифриза) замерзает при температуре всего -13°C. В то же время он обладает совершенно уникальным свойством понижать температуру замерзания водных растворов вплоть до -70°C. Поэтому чистый этиленгликоль замерзнет раньше, чем даже разбавленный на треть. Для концентратов антифриза обычная пропорция смешивания - примерно 50% на 50% с дистиллированной водой. Температура застывания такой смеси становится около -38°C. При большем количестве воды или если в концентрате недостаточно ингибиторов коррозии, значительно ускорятся процессы коррозии деталей.

Миф 3. Чтобы не купить подделку, нужно попробовать антифриз на язык. Настоящий - сладковатый на вкус.

Такая проба - дело очень опасное. Этиленгликоль - основная составляющая антифриза, действительно сладкий, как и все гликоли. И является сильным ядом - смертельная доза

порядка 100 мл! Чтобы избежать покупки подделки, достаточно измерить плотность антифриза ареометром. Она должна составлять 1.065-1.085 г/куб.см. для жидкости, рассчитанной на применение до -40°C. Другой вариант - приобретать только проверенную продукцию известных производителей. Хотя удобная фасовка и яркая этикетка не всегда гарантия качества.

Миф 4. Менять антифриз не нужно, пока не изменился его цвет.

Это не совсем так. Долговечность красителя и долговечность антифриза - вещи разные и чаще всего не взаимозависимые. Поэтому ориентироваться на цвет антифриза при определении срока его замены не стоит. Любая охлаждающая жидкость в процессе эксплуатации вырабатывает свои присадки и изменяет свои характеристики: расходуется запас щелочности, увеличивается склонность к пенообразованию, возрастает способность вызывать коррозию металлов, со временем испаряется вода, повышается плотность, снижается теплопередача. Поэтому антифриз необходимо периодически менять. Длительность его хранения (иногда до пяти лет) назначает изготовитель, а срок службы (как правило, два года) - производитель автомобиля.

Изменение цвета антифриза (как правило, на бурый) и появление осадка - это явные признаки полной потери свойств охлаждающей жидкости. И менять такой антифриз нужно незамедлительно, независимо от того, сколько он проработал.

Миф 5. Смешивать разные антифризы можно.

Это не совсем так. Все охлаждающие жидкости - это раствор этиленгликоля с водой плюс пакет присадок. При смешивании антифризов с разными присадками может возникнуть химический «конфликт». Следствием которого является выпадение геля или осадка, ухудшающего свойства охлаждающей жидкости, а также забивающего систему охлаждения со всеми вытекающими последствиями.

Подготовил Павел Друзин

TEBOIL Silver

Опыт и мастерство - воедино!

Любой представитель смазочных материалов пытается каким-то образом выделить себя среди конкурентов. Одни акцентируют внимание на многолетнем опыте производителя, известности и авторитетности бренда, другие делают упор на высококвалифицированных сотрудников предприятия, жесткий контроль, наличие исследовательской базы и т.п. Но вместе все эти черты присущи немногим компаниям. Безусловно, к их числу относится финский производитель смазочных материалов - компания Oy Teboil Ab, известная далеко за пределами Скандинавии. В том числе и в странах СНГ, еще со времен Советского Союза, когда поставки продукции Teboil на его территорию исчислялись десятками тысяч тонн в год.

При упоминании марки Teboil первая ассоциация - Финляндия... Именно с этой страной связана деятельность одного из крупнейших и опытнейших производителей смазочных материалов в Европе. История компании уходит своими корнями в далекие 30-е годы, когда основным продуктом производителя еще было топливо. Со временем сфера деятельности расширилась, и уже в 1951 году было представлено первое моторное масло под названием Tebolin, ставшее в свое время образцом качества и научного прогресса. В 1962 году был построен собственный маслосмесительный завод, выпустивший не одну тонну качественной и соответствующей жестким стандартам продукции, приемником которого (после окончания срока аренды земли) стало новое предприятие, построенное в 1992 году в г. Хамина. Этот завод и по сегодняшний день является одним из современных в Европе. На нем производится вся смазочная продукция Teboil. Естественно, при предприятии действует лаборатория по контролю и исследованию нефтепродуктов. В ее стенах специалистами компании в сотрудничестве с ведущими изготовителями присадок и нефтяными исследовательскими центрами проходит разработка выдающихся по своим характеристикам продуктов и рождаются новаторские идеи по ее совершенствованию.

На сегодняшний день производство и лабораторное оборудование компании Teboil отвечает мировым стандартам, имеет сертификат качества ISO 9001:2000 и экологический серти-

фикат SFS-EN ISO 14001:2004.

Остановимся на одном из продуктов компании Teboil, чье имя имеет многолетнюю историю. Название Silver впервые появилось в линейке Teboil в 1972 году, однако с тех пор это масло существенно изменилось благодаря применению новой рецептуры и использованию высококачественных современных составляющих. Сегодня это многоцелевое полусинтетическое моторное масло вязкостью по SAE 10W-40 для бензиновых и дизельных двигателей современных легковых автомобилей и микроавтобусов, в том числе и оснащенных турбонаддувом. Помимо этого, Teboil Silver 10W-40 отлично подходит для применения в двигателях техники прежних лет выпуска. Обладает отличными вязкостно-температурными характеристиками, противоизносными свойствами, содержит двигатель в идеальной чистоте.

Как и вся продукция марки Teboil, масло Silver 10W-40 создавалось с учетом работы в жестких природно-климатических условиях Финляндии и чрезвычайно низких температур. Поэтому вполне закономерно, что данный продукт обладает прекрасными низкотемпературными показателями. Так, температура застывания масла Teboil Silver 10W-40 составляет минус 39°C, а прокачиваемости - минус 32°C (!). Таким образом, можно быть уверенным, что Teboil Silver 10W-40 обеспечит безопасный и легкий зимний запуск двигателя даже в самые трескучие морозы. И, что немаловажно, будет способствовать продлению ресурса двигате-



ля. Ведь холодный запуск может приравниваться к износу до десяти тысяч (!) километров пробега при прогревом двигателя. Поэтому быстрота течения масла по каналам системы и доставка его к трущимся поверхностям, хорошие противоизносные и низкотемпературные свойства являются крайне важными характеристиками для моторного масла. Teboil Silver 10W-40 по этим параметрам имеет отличные показатели.

Чтобы описание любого масла носило законченный и подтвержденный характер, необходимо указать уровень качества продукта согласно классификациям, а также допуски автопроизводителей. Естественно, Teboil Silver 10W-40 их имеет, причем весьма высокие. Так, согласно API, маслу Teboil Silver 10W-40 присвоены категории SL/CF, а по ACEA - A3/B3. Что касается допусков, то это MB 229.1, VW 502.00 и 505.00, а также BMW.

Teboil - это не просто производитель смазывающих материалов - это производитель с многолетним опытом, возможностями исследования и выпуска качественной, высококлассной продукции. Поэтому можно быть уверенным, что применив продукт ТМ Teboil один раз, вы останетесь приверженцем этой марки надолго.

ЗАО «Росэкспорт»
Представитель **Oy Teboil Ab**
(Финляндия) в Украине
Тел.: **(044) 496-96-90**
(многоканальный)
e-mail: info@rosexport.com.ua

Автомобильный герметик ZOLLEX – первый помощник водителю

Сегодня практически у каждого водителя в автомобиле присутствует автомобильный силиконовый герметик, но вот как правильно его подобрать и чем они отличаются – мало кто знает.

Учитывая возраст и структуру автомобильного парка, эксплуатируемого в Украине, одной из проблем владельцев, является поиск прокладок, подлежащих замене при ремонте узлов и агрегатов, либо устранении подтеканий технических жидкостей – масла и антифриза. Существуют два пути решения этих проблем: замена прокладок на новые или применение автомобильной химии. Второй путь часто не только выгоден экономически, но и дает лучший результат. В промышленных условиях при сборке автомобильных узлов, особенно при монтаже кузовных деталей, стекол и даже в качестве фиксаторов резьбовых соединений, различного рода герметики применяются достаточно широко.

В ассортименте фильтрующих элементов и запчастей корпорации ZOLLEX также есть многоцелевые силиконовые герметики-прокладки ZOLLEX трех цветов (Red, Black, Grey) предназначение которых – ремонт или замена почти всех встречающихся в автомобиле прокладок.

Отличительная черта силиконовых герметиков ZOLLEX в том, что они принимают любую форму и успешно выдерживают сжатие, растяжение и сдвиг; совершенно не разрушаются под действием автомобильных масел, воды и антифриза. Позволяют обеспечить герметичность фланцевых, резьбовых и других соединений. Силиконовые герметики-прокладки ZOLLEX могут использоваться как без прокладок, так и дополнять их. Допускается заполнение зазоров до 6 мм. Обладают высокой стойкостью к бензину и тормозной жидкости. Широкий ассортимент герметиков позволит выполнить все требования покупателя по рабочему температурному диапазону и цвету.

Силиконовый масло-бензостойкий герметик-прокладка ZOLLEX – Red (красный)

Применяется для устранения течи воды, антифриза и масла в разъемных соединениях взамен дефектных прокладок (в картере, коробке передач, заднем мосте, головке двигателя и т.п.), неплотностей в строительных конструкциях, течей в металлических лодках. В газовой промышленности при герметизации разъемов корпусов подшипников, для предотвращения утечки масла, уплотнения воздушных



и газовых магистралей. Применяется в термозагруженных узлах.

- герметик красный высокотемпературный – не стекает с вертикальных поверхностей и сохраняет заданную форму, позволяет избежать растекания там, где это необходимо;

- сохраняет эксплуатационные свойства как при низких (-60°C), так и при высоких температурах (+300°C);

- безусадочный – не содержит растворитель;

- абсолютно водостоек, устойчив к атмосферным воздействиям и УФ-излучению;

- удобен в применении как при пониженных (+5°C), так и при высоких температурах (+40°C);

- обладает высокой адгезией к металлам, силиконовым резинам, пластмассе, керамике, стеклу, плитке и т.д.

Силиконовый маслостойкий герметик-прокладка ZOLLEX – Black (черный)

Более мягкий герметик-прокладка ZOLLEX Black (черный) разработан для создания надежной прокладки в механических соединениях. Этот продукт полимеризуется под воздействием влажности воздуха, образуя прочную эластичную силиконовую прокладку. Продукт противостоит старению, воздействию окружающей среды и термическим циклам, не становясь при этом твердым, не давая усадки и не трескаясь. Применяется для устранения течи масла в разъемных соединениях взамен дефектных прокладок (поддон картера, коробка передач, крышка клапанов, направляющие клапана, коробка передач и крышки дифференциала).

- сохраняет эксплуатационные свойства как при низких температурах (-54°C), так и при высоких температурах (260°C);

- безопасен для кислородного датчика, не вызывает коррозии;

- абсолютно водостоек, устойчив к

атмосферным воздействиям и УФ-излучению;

- хорошая адгезия и эластичность;
- имеет хорошую маслостойкость.
- замена большинства вырубленных прокладок;
- может использоваться для покрытия традиционных прокладок;
- не горючий, не токсичный.

Силиконовый маслостойкий герметик-прокладка ZOLLEX – Grey (серый)

Специально разработан для ремонта прокладок в двигателях японских, американских и европейских производителей. Идеально подходит для замены прокладок в крышке картера коробки передач, корпуса термостата, впускного коллектора, поддонов картера, водяных помп. Герметизация жестких фланцевых поверхностей, если необходима высокая маслостойкость. Герметизация литых корпусов и корпусов трансмиссии.

- не разрушается под воздействием автомобильных жидкостей (за исключением бензина);

- имеет нейтральную основу и не имеет запаха;

- сохраняет эксплуатационные свойства как при низких (-60°C), так и при высоких температурах (+343°C)

- безопасен для датчиков (лямбда-зонды и пр.);

- стоек к маслу, антифризу, воде.

Особое внимание нужно обращать на необходимость использования того типа герметика, который подходит для каждого конкретного случая. Каждый герметик адаптирован к разным условиям (высокая температура, агрессивная среда, и т.д.), поэтому неподходящий герметик может не обеспечить должного уплотнения.

Силиконовые автомобильные герметики ZOLLEX можно применять в быту, например, для уплотнения стыков сливных труб в ванной.

Всякий раз приступая к ремонту автомобиля с применением автохимии, стоит помнить о незаменимом помощнике – силиконовом герметике-прокладке ZOLLEX.

Всю продукцию финансово-промышленной корпорации ZOLLEX можно приобрести дилеров ЧП «Оригинал Авто» во всех регионах Украины.

Оригинал
АВТО

Официальный импортер ZOLLEX в Украине – ЧП «Оригинал Авто»
г. Херсон, ул. 23-я Восточная, 31
тел: (0552) 32-75-00

Сканер для BMW

Американская компания Bavarian Technics, известная сотрудничеством с Durametric по разработке программного обеспечения для диагностики автомобилей Porsche, а также работой с Ross Tech по Vag-Com, в настоящее время специализируется на разработке сканеров только для автомобилей BMW и Mini. Недавно компания предложила для рынка новый сканер. Принцип его действия очень прост: клиент покупает только два кабеля 16 пин и круглый адаптер на 20 пин, которые стоят недорого, притом получает бесплатно программное обеспечение и бессрочно - обновления по мере их выхода на сайте производителя вне зависимости от добавления новых моделей и систем.

Обновления выходят каждые несколько дней и доступны в любое время суток. Преимуществом прибора является его быстрая окупаемость после всего пяти-шести ремонтов. Сканер покрывает все серии автомобилей BMW с 1991 по 2009 г., а также все системы, включая двигатель и трансмиссию, блоки кузовной, внутренней и внешней электроники, климата, ABS, тормозов и безопасности. Пользователи имеют доступ как к американским версиям автомобилей, так и к проданным в Европе. Сканер позволяет не только считывать и удалять коды ошибок, но также просматривать текущие параметры датчиков, проводить активацию и сброс сервиса. Для некоторых блоков доступна функция кодирования. Компания Bavarian Technics планирует в ближайшее время расширить возможности сканера, добавив программирование некоторых блоков. Эти функции будут доступны всем пользователям бесплатно. Сканер рекомендован для использования на сервисах, которые практикуют ремонт BMW, но не могут инвестировать в дорогие дилерские приборы или мультимарочные сканеры, а также для владельцев BMW, желающих проводить диагностику самостоятельно.



Шлифтарелка без пыли

Компания Festool разработала новую шлифовальную тарелку Multi-Jetstream, которая обеспечивает максимальную эффективность всасывания пыли наряду с максимальной производительностью шлифования. Принцип Multi-Jetstream обеспечивает подачу охлаждающего воздуха к «репейнику», шлифовальному кругу и рабочей поверхности. Таким образом эффективно предотвращаются их засаливание и забивание. Благодаря встроенной системе транспортировки пыли между впускными и выпускными воздушными каналами образуется воздушный поток, как при проветривании помещения. Этот поток захватывает пыль и переносит ее к каналам пылеудаления. Благодаря продуманному расположению каналов всасывание пыли происходит на всей поверхности тарелки. В результате происходит удаление до 97,2% пыли всего за 1 секунду, что в 6 раз быстрее, чем у других тарелок. Среди прочих достоинств новой тарелки - возможность быстрой смены шлифовального материала благодаря симметричному расположению отверстий, совместимость с 9 дырочным исполнением: тарелку и абразивный материал менять не придется. За счет быстрого пылеудаления «репейник» и шлифовальный материал подвергаются меньшей пылевой нагрузке. Обеспечивается снижение нагрева «репейника» на 25%. При этом производительность шлифования остается высокой и повышается срок службы материала. Это проявляется в плавности хода, надежном ведении инструмента и практически полном отсутствии вибраций. Торцевое биение не превышает 0,3 мм (для сравнения: при использовании других систем это значение составляет 1 мм). Визуально это выражается в отсутствии пыли на поверхности детали.



Модернизирован балансировочный станок БМ-200

Компания «ГАРО» обновила станок БМ-200, предназначенный для балансировки колес мотоциклов, легковых автомобилей и легких грузовиков с максимальным диаметром обода 26 дюймов и массой колеса до 75 кг.

Основные особенности:

- автоматический цикл (старт при опускании кожуха, стоп после измерения);
- автоматический ввод диаметра обода и расстояния до колеса;
- автоматическая минимизация статического дисбаланса;
- стояночный электротормоз для фиксации колеса при установке грузика;
- оптимизация положения шины относительно диска;
- перерасчет массы грузиков при корректировке параметра колеса;
- 2 оператора могут независимо работать с 2 различными автомобилями;
- большой, яркий и легко читаемый дисплей;
- пять программ ALU;
- программа SPLIT позволяет разместить клеящиеся грузики за спицами легкосплавного диска таким обра-

зом, чтобы они были не видны;

- самодиагностика и автокалибровка;
- комплект аксессуаров, поставляемый со станком, обеспечивает основные потребности;
- вдвое снижена рабочая скорость, что обеспечивает сокращение рабочего цикла измерения дисбаланса до 10 секунд;
- счетчик отбалансированных колес;
- обновлен внешний вид станка.

В комплект поставки входят балансировочный станок БМ200, защитный кожух, конус малый, конус большой, конус для колес легких грузовиков типа «Газель», резьбовой вал, быстросъемная гайка, втулка гайки, фланец (чашка) гайки, клещи специальные, кронциркуль, руководство по эксплуатации.





- ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Эксплуатация отопительного оборудования, работающего на отработанном масле, – эффективный метод отопления помещений. В этом без труда можно убедиться на примере тех предприятий, которые уже используют такие агрегаты. Одним из лидеров на рынке отопительного оборудования на «отработке» является американская компания CleanBurn. Оборудование CleanBurn уже рекомендовало себя на нашем рынке и заработало массу лестных отзывов. Один из таких отзывов дает Роман Гарасимчук, директор компании «Астра» (г. Львов). Сфера деятельности компании: грузоперевозки и сервис грузовых автомобилей; компания также является официальным представителем Renault Trucks в Западном регионе.

– Какие типы оборудования CleanBurn вы используете?

– Два года мы использовали воздушный нагреватель. Он полностью обеспечивает отопление ремзоны станции площадью 700 м². В этом году мы планируем приобрести также водогрейный котел для отопления подсобных помещений станции – склада запчастей и агре-

гатов, комнаты персонала и др.

– Почему вы решили установить именно отопительное оборудование CleanBurn на отработанном масле?

– Потому что у нас нет доступа к газовой магистрали – раз, потому что это выгодно – два. Дополнительным фактором было то, что у нас уже был до этого аналогичный аппарат российского производства, но он не давал достаточного количества тепла при большем потреблении топлива.

– Сталкиваетесь ли вы с проблемой качества «отработки»?

– Нет, мы используем «свое» масло, в которое никто нарочно добавлять всякие гадости не будет. А, кроме того, мы в основном работаем с грузовыми автомобилями Renault, а в них плохое масло не льют.

– Каковы ваши преимущества использования данного типа оборудования?

– Во-первых, это практически бесплатное отопление нашей станции техобслуживания и подсобных помещений. Во-вторых, мы не наносим вреда окружающей среде. В-третьих, мы ре-



шили проблему утилизации отработанного масла, ведь за год у нас собирается до 15 тонн «отработки». В-четвертых, у нас нет никаких проблем с этим оборудованием – работает оно отлично, неполадок не было, а сервис, осуществляемый один раз в год, не вызывает нареканий. Ну и, кроме того, компания «СВ ДАЛС», официальный представитель CleanBurn в Украине, использует наше предприятие как своеобразную витрину, отправляя к нам желающих увидеть это оборудование вочью. А полезные знакомства в нашей отрасли – это тоже выгода, верно?

ЧП «СВ ДАЛС»

г. Черновцы, ул. Русская, 86/3

тел./факс: **(0372) 52-75-96**

(050) 434-37-75

e-mail: cleanburn@ukr.net www.cleanburn.com.ua

Подъемники AMI - 10 лет гарантии

Говорят, хорошая СТО начинается с подъемника. Собственно, если заниматься ремонтом автомобилей серьезно, а не «на колене», то без подъемника обойтись очень сложно. Только вот какой подъемник выбрать? С этим вопросом лучше обращаться к специалистам, таким как компания «Альт Индекс», которая является официальным представителем и эксклюзивным поставщиком оборудования фирмы AMI (Чехия) в Украине.

Что важно для клиента, который выбирает любой товар? Конечно же, возможность выбора, то есть ассортимент. Компания «Альт-Индекс» может предложить клиентам различные варианты оборудования, в зависимости от их пожеланий. Это двухстоечные гидравлические подъемники AMI-3.0 STANDARD грузоподъемностью 3 т, AMI-3.6 CLASSIC грузоподъемностью 3,6 т, AMI-4.0 VARIANT грузоподъемностью 4 т и AMI-5,5 VAN грузоподъемностью 5,5 т. С их помощью можно будет обслуживать как легковые автомобили, так и внедорожники, а также микроавтобусы и малые грузовые автомобили. Специально для обслуживания автомобилей с высокой крышей подъемник AMI-4 имеет несколько габаритных высот: 4000 мм, 4200 мм, 4400

мм, 4650 мм. А подъемник AMI- 5,5 VAN поможет тем СТО, которые хотят обслуживать длинноразовые вэны, бронированные и грузовые автомобили массой до 5,5 т. Этот подъемник также имеет несколько высот: 4000 мм, 4300 мм, 4600 мм и 4900 мм.

Главный аспект работы подъемного оборудования - это надежность. Ведь от его бесперебойной работы зависит не только загрузка СТО, но что более важно - безопасность персонала. Надежность продукции, поставляемой компанией «Альт-Индекс» подтверждает тот факт, что с 01.08.2009 года покупателям двухстоечных подъемников AMI с разрешения завода производителя предоставляется 10 лет гарантии! Но даже самое дорогое и качественное оборудование рано или поздно требует обслуживания или вообще



выходит из строя. Компания «Альт-Индекс» предлагает своим клиентам качественное сервисное обслуживание установленных подъемников фирмы AMI и берет на себя расходы по гарантийной замене отказавших агрегатов.

«Альт-Индекс»

г. Львов, ул. Довгая, 3

тел.: (0322) 42-07-39

факс: (0322) 99-19-53

alt_index@ukr.net

www.favoryt.lviv.ua

Рекомендации по оборудованию пневмосистемы



Сжатый воздух как альтернативный энергоноситель получил широкое распространение во всем мире в разных отраслях промышленности. В современном зарубежном автосервисе это - один из основных источников энергии.

Причем не случайно: высокая технологичность, безопасность и экологичность профессионального пневмоинструмента позволяют значительно увеличить производительность и качество выполняемых работ.

На нашем рынке постоянный спрос на профессиональное оборудование и пневмоинструмент только формируется и поэтому этот сегмент еще слабо известен широкому кругу потребителей. Незнание порождает ряд довольно типичных ошибок, которых можно было бы и избежать. Исходя из собственного опыта и рекомендаций ведущих производителей в этой области, отметим основные моменты, которые необходимо учитывать при комплектации и создании собственной пневмосистемы.

Элементы пневмосистемы

Теория гласит: начинать строить пневмосистему необходимо с расчета конечных потребителей воздуха (т.е. с конца). Реальная практика отвечает: «Некогда! Покупаем компрессор (по сходной цене), а потом к нему что-нибудь приспо-

собим, вот тогда и посмотрим». С практикой спорить трудно.

В общем, такой подход не является сразу ошибкой: создание пневмосистемы можно начать с ее источника – компрессора, самого дорогостоящего элемента системы. Главное, чтобы процесс выбора на этом не заканчивался – важно не пропустить и учесть все остальные элементы. Иначе ошибок не избежать. Рассмотрим пневмосистему в целом.

Компрессор и ресивер – источник и аккумулятор сжатого воздуха – основные элементы пневмосистемы. Подробно об их выборе и нюансах конструкции поговорим ниже.

Линия первичной подготовки воздуха – важнейший элемент пневмосистемы, призванный подготовить сжатый воздух до требуемых параметров: охлаждение воздуха, удаление влаги, масла, очистка от частиц, удаление конденсата. Конструктивно ли-

ния подготовки может выполняться в виде набора отдельных элементов либо исполняться в одном готовом блоке (роторные компрессоры). Игнорирование этих важнейших элементов, часто встречающееся в практике, приводит в итоге к серьезным потерям во всей системе.

Для справки: количество воды, передаваемой в виде пара компрессором мощностью 37 кВт с объемной подачей 5000 л/мин (по входу) при давлении 7 атм., температуре воздуха 25°C и влажности 70% составляет около 5,4 л/час, при этом часть воды конденсируется в виде капель в пневмосистеме.

Пневморазводка и пневморазъемы – «по-старинке» цеховую пневморазвязку делают черной либо оцинкованной трубой. Это экономно, но недолговечно, кроме того, коррозия ухудшает чистоту сжатого воздуха. Сегодня более перспективно использовать пластиковую либо металлопластиковую трубу. «Быстрые» пневморазъемы байонетного типа (вместо резьбовых) уже пользуются огромной популярностью на нашем рынке благодаря удобству их использования и невысокой стоимости.

Устройства вторичной подготовки воздуха устанавливаются непосредственно у конечных потребителей воздуха и включают: фильтры, влаго-маслоотделители, регуляторы давления, маслораспылители (для пневмоинструмента). На практике зачастую этими элементами заменяют блок первичной подготовки воздуха, что неверно при построении цеховой разводки СТО. Особенно внимательно отнеситесь к фильтрам-маслораспылителям для пневмоинструмента – это увеличит срок службы на порядок.

Конечные потребители воздуха. В условиях СТО это: пневмоприводы оборудования, пневмоинструмент, краскопульты и прочие пневмоаксессуары. При построении пневмосистемы конечные потребители – это главный элемент для расчета системы. С него все начинается и им же (то есть, полученными результатами) заканчивается.

Чтобы избежать крупных ошибок, рекомендуем обратить внимание на правильный выбор силового пнев-

моинструмента: ударные пневмогайкиверты, пневмотрещотки, пневмодрели – наиболее прожорливый потребитель воздуха на СТО. На любом автосервисе его количество растет быстро, опережая все предварительные расчеты потребления воздуха. Зная свойство любой СТО экономить на всем, что касается инструмента, можно попасть в пиковую ситуацию. Дешевый пневмоинструмент (при явной экономии в цене) ввиду своих технологических и конструктивных параметров имеет потребляемый расход воздуха, который в 2,5-4 (!) раза превышает параметры профессиональной пневматики. В итоге, значительно увеличив потребление воздуха, приходится собирать всю систему заново, начиная с компрессора.

Рекомендации по выбору компрессора

Для того чтобы не затруднять вас сложными расчетами, представляем упрощенную программу действий, выполняя которые вы избежите крупных ошибок:

1. Расчет потребителей воздуха Q, л/мин

В соответствии с вашим проектом и предполагаемым количеством рабочих мест, просуммируйте потребляемый расход всех потребителей воздуха (согласно их паспортным данным), что даст вам величину Q (л/мин) – объем воздуха, потребляемого пневмосистемой. Помните, что эта величина, близкая к максимальной в случае большого количества потребителей, может быть уменьшена на коэффициент загрузки (с учетом не работающих одновременно потребителей). Но введение коррекции на уменьшение – это ваш

индивидуальный критерий и ваш запас в пневмосистеме.

2. Расчет производительности компрессора A, л/мин. Широко распространенной ошибкой на практике является неправильное понимание величины A – производительности компрессора. Уточняем: в каталогах любых фирм-производителей компрессоров под этой величиной понимается максимальное потребление воздуха на входе компрессора, то есть, данную величину нельзя применять как производительность компрессора на выходе – она не учитывает его КПД и конструктивные особенности. Поэтому расчет необходимо производить следующим образом:

$$A = Q \times b / h, \text{ где}$$

Q – суммарный объем потребляемого пневмосистемой воздуха, л/мин.;

b – коэффициент производителя FIMI, учитывающий конструктивные особенности (и надежность) различных групп компрессоров;

h – КПД компрессора.

Справочные значения b и h для работы в диапазоне рабочих давлений в пневмосистеме 6-8 бар приведены в таблице.

Конструкция компрессора	b	h
Полупрофессиональные	1,7	0,55
Профессиональные	1,5	0,65
ВК и HEAVY DUTY (особо нагруженные)	1,3	1,3
Роторные	1	1

3. Выбор объема ресивера V, л

Выбранная нами программа ком-

прессоров с ресиверами учитывает рекомендации производителей и реальную практику, поэтому мы рекомендовали бы выбрать величину объема ресивера в следующем диапазоне A:

$$V = ((1/2) / (1/8)) \times A$$

Следует помнить, что увеличение объема ресивера сглаживает давление и делает систему более гибкой к нагрузкам.

4. Выбор марки компрессора

Имея расчетные величины производительности A и объема ресивера V, можно смело выбирать компрессор, удовлетворяющий вас по цене. Что лучше? Вернитесь еще раз к таблице с коэффициентами b и h и проанализируйте.

Там есть подсказка: подставив в формулу две величины b и h, поймете, что дешевый полупрофессиональный компрессор должен иметь производительность и ресивер в 3 раза больше, чем дорогой роторный. Это первая подсказка. Вторая: коэффициент нагрузки b частично подскажет вам технологический уровень и надежность разных конструкций. И, наконец, третья: если поломка и простой компрессора приведет к большим затратам для вас, наш совет – оптимизируйте свой выбор в сторону увеличения соотношения цена/качество. Если вы оборудуете крупную СТО с потреблением более 1000 л/мин – присмотритесь к роторным компрессорам: в этом секторе они становятся более экономичными и перспективными. Роторные компрессоры – это совершенно другой уровень технологии, качества и надежности.

Андрей Марченко
эксперт «АМ-Технология»



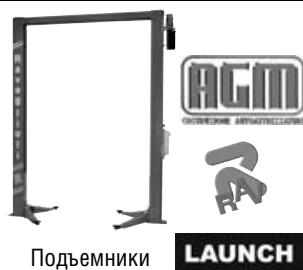
Ассортимент пневмоинструмента очень широк.

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 стэнды
Шиномонтажные стэнды



Подъемники



Обогреватели
воздуха

SECOMAT
CHAUFFAGE



LESONAL

Лаборатория по
подбору
автозапчастей
Sikkens и Lesonal

Антикризисное предложение
**Оборудование
производства Китая
по самым низким ценам!!!**



FUTURA YOKI



Покрасочные
камеры
и посты
подготовки



Рихтовочные стэнды



Стэнды для
регуливовки
геометрии углов
установки колес



Диагностическое
оборудование

ФОРМИРУЕМ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ

РЕМОНТ АВТОСЕРВИСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



02660, КИЕВ
пр-т ОСВОБОДИТЕЛЕЙ, 13
тел.: (044) 599-20-21, (067) 239-40-65
тел/факс: (044) 543-86-65, 223-57-60
e-mail: gar@autotechnik.rel.com

Обладнання для автосервісу

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

ПП Фірма
«Альт Індекс»



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

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.



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.



ISO 9001:2000
Система менеджменту
Сертифікована ОС РУРС
Номер сертифіката:
08.062.180

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

**ЗАТ «Циклон»
м. Луганськ**

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

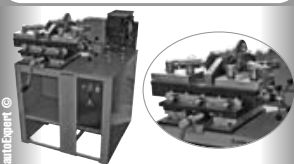
НАШЕ ОБЛАДНАННЯ КУПУЮТЬ ВСІ

Линии инструментального контроля БОШ для проведения тех. осмотров



ООО «Гарант Автотехник 2»
02660, Киев, пр-т Освободителей, 13
тел./факс: (044) 543-86-65, (044) 223-57-60
тел.: (044) 599-20-21, e-mail: gar@autotechnik.relcom

Обладнання для СТО Підіймачі 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

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

*Отдел
рекламы
журнала autoExpert
(044) 493-45-70*

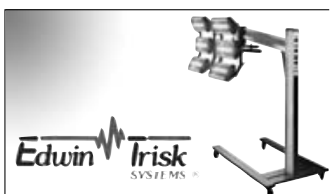
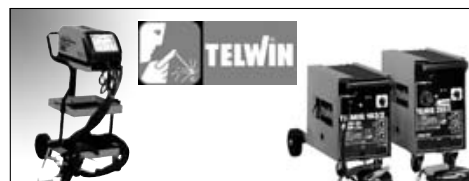
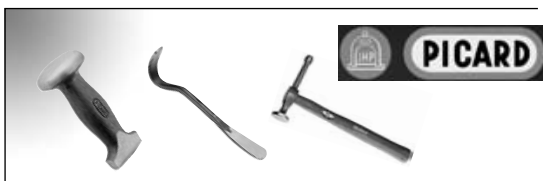
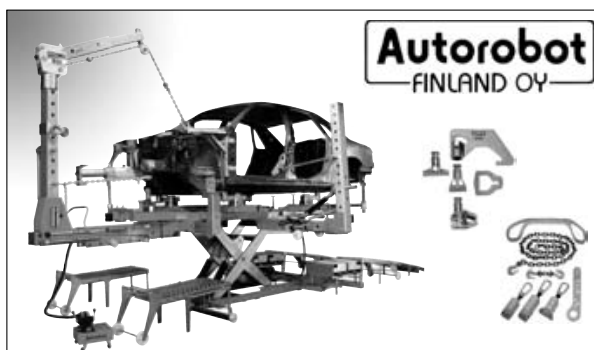
ТОВ "ФОРС" www.force.org.ua e-mail: office@force.org.ua 02125, Україна, м. Київ, вул. П. Запорожця, 13-а т/ф +38 (044) 206-6006 / багатокан./ м. Харків: т/ф +38 (057) 738-0840/42 м. Одеса: т/ф +38 (048) 732-2395 м. Одеса: т/ф +38 (048) 777-0069 м. Львів: т/ф +38 (0322) 93-3821 м. Донецьк: т/ф +38 (062) 385-8820/65 м. Сімферополь: т/ф +38 (0652) 667-888	Дво- та чотирьохстійкові підіймачі 2.5-6.5т від 2690 €	Стенд для правки кузовів від 2700 €	Фарбувальні камери від 10223 €
Комп'ютерна діагностика від 1100 € Інструмент	Шинномонтажний стенд від 860 €	Комп'ютерні стенди розвал/сходження від 6600 €	Стенди для обслуговування кондиціонерів від 2800 €



Гаражное оборудование



Оборудование и инструмент для кузовного ремонта



З BILSTEIN Ви подолаєте будь-яке бездоріжжя!



Понад 50 років BILSTEIN забезпечує впевненість переможцям як на дорозі, так і на бездоріжжі. Про це свідчать не тільки численні титули в автоспорті, але й успіхи в перегонах позашляховиків «Бажа 500 та 1000». Передові автовиробники світу у своїх розробках покладаються на компетентність BILSTEIN. Тож майже для кожного автомобіля (від звичайного легковика до потужного позашляховика) BILSTEIN пропонує високоякісні амортизатори та комплекти підвіски. Завдяки технології та якості BILSTEIN і на звичайній дорозі, і в умовах бездоріжжя Ви теж відчуєте себе переможцем. BILSTEIN – задоволення від керування автомобілем.

www.bilstein.com.ua



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, промышленные 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

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.com.ua

ПРИГІНАЛЬНІ
ЗАПЧАСТІ В НАЛИЧІ



ТЕЛ.: (044) 451 47 10.
ЗАПЧАСТІ: (067) 506 24 55
СЕРВІС: (067) 768 86 33
RUSLAN_SILKA@UKR.NET

Отдел рекламы
журнала
autoExpert
(044)
493-45-70

ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ ПОДЪЕМНИКИ
ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

СУПЕР ЦЕНА

СЕРТИФИКАТ КАЧЕСТВА
ДОСТАВКА И УСТАНОВКА
ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СТО
ШИНОМОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

(050) 400-03-12;
(044) 567-83-58;
(050) 302-83-19;
(032) 243-20-60;
(050) 401-82-66;
(0562) 33-54-23;
(061) 220-93-82;
(0342) 717-498;

(057) 783-30-42, 783-30-55;
г.Харьков, ул.Новомосковская 8-а




НАЙКРАЩІ ПОМІЧНИКИ З ПОШУКУ РОБОТИ ТА ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ



Тел.: (044) 493-2217, 495-1420
e-mail: job@rabotaplus.com.ua

Система зажигания | Технология холодного старта в дизелях | Электроника | Сенсорика

NOVYY NOVYY

TITAN POWER

BERU Ultra X Titan.
Инновация в свечах зажигания с силой титана.

Высокое напряжение разряда при более высоком давлении в камере сгорания – и тем самым более эффективное воспламенение.

15 типов свечей зажигания.
90% автопарка.
100% соответствия потребностям СТО.




Инновативная конструкция Poly-V-электрода: пять V-образных ребер выборочно направляют искру зажигания и обеспечивают продолжительную стабильность мощности зажигания.

BorgWarner

BERU A BorgWarner Business

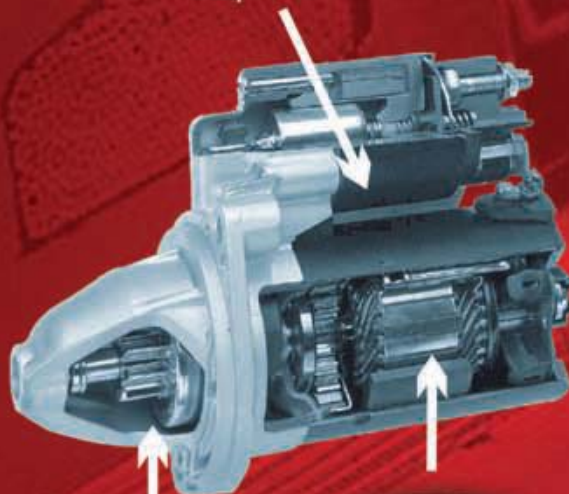
www.beru.com.ua



Реле-регуляторы



Втягивающее реле



Диодные мосты



Бендиксы стартерные



Якоря стартерные

www.baykusoglu.com.tr

www.baykusoglu.com

www.bypart.com.tr

Автомобильные электрозапчасти для легкового, грузового и коммерческого транспорта, судостроительной и другой спецтехники

Еженедельные оптовые поставки со склада в Стамбуле, под заказ



Baykusoglu
OTOMOTİV TİCARET ve SANAYİ A.Ş.

Офис в Одессе

Представитель Компании: Alexandr Capsamun

Tel.: +38096 611 91 00

Tel.: +38067 482 54 54

lсq: 319688383

e-mail: a.capsamun@yahoo.com

web-catalogue: www.bypart.com.tr

General Office

SIRKESI, Nobethane Caddesi No.: 17/1-2 ISTANBUL

Tel.: +90 212 527 83 59 - 511 38 55 - 511 28 07 - 522 83 38

Fax: +90 212 514 65 09 - 527 83 59

**На конвеєр чи на ринок запчастин –
WAHLER – всюди оригінал !**



ALFA ROMEO • AUDI • BEHR • BENTLEY • BMW • BOSCH • CHRYSLER • DAF • DETROIT DIESEL • FIAT • FORD • GM • HOLDEN
IVECO • JAGUAR • LAMBORGHINI • LANCIA • LAND ROVER • MAHLE • MAN • MANN+HUMMEL • MERCEDES BENZ • MITSUBISHI
OPEL • PORSCHE • RENAULT • ROLLS ROYCE • SAAB • SCANIA • SEAT • SKODA • SMART • VALEO • VOLKSWAGEN • VOLVO



WAHLER: вдалі рішення - результат діалогу!
Регулювання відпрацьованих газів та температури двигуна

www.wahler.com.ua



Гальмує Ваш автомобіль, а не Ваш темперамент!

Різкі повороти, швидкісні траси, потужні двигуни...
PAGID дозволить розгулятися Вашому темпераменту,
бо з гальмівними колодками PAGID Ви здатні
надійно контролювати динаміку!

Надаєте перевагу спортивній манері водіння?
З PAGID ви попадаєте в інноваційний вимір гальмів-
них технологій: повне задоволення, безкомпромісна
надійність, на будь-якій швидкості, при будь-якому
навантаженні.

Надійність, ефективність, довготривалість експлу-
атації - PAGID – безкомпромісна якість навіть для
ринку запчастин.



Офіційний партнер Кубку
Porsche Carrera, Німеччина



www.pagid.com

Professional Hundert®

Deutsche Qualität und Sicherheit*
смазочные материалы и автохимия
www.100-hundert.com



*немецкое качество и надежность

Professional Hundert® – это современные смазочные материалы и продукты автохимии, которые производятся в рамках проекта поставок в сервисные сети и автопредприятия Германии.

Корпорация AMV является эксклюзивным партнером марки Professional Hundert® в странах Восточной Европы и Азии.



www.amv.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

НОВАЯ ЛИНЕЙКА ТОРМОЗНЫХ КОЛОДОК

InnoSonic

5 преимуществ в одном продукте:

- снижение шума
- традиционное качество
- превосходное торможение
- безопасность
- внешний вид



Вся продукция TRW Automotive изготавливается на собственных производственных мощностях в Европе по спецификациям для оригинальных компонентов автопроизводителей. Ассортимент тормозной продукции обеспечивает охват более 96% автопарка европейского происхождения с тенденцией к постоянному увеличению. Работая с TRW, Вы получаете полный пакет сервисной поддержки от ведущего производителя оригинальных тормозных систем на каждом этапе сотрудничества.

Логотип TRW – это гарантия премиум-класса продукции, надежности, передовых технологий, жесткого контроля качества и первоклассного сервиса для Вашего бизнеса. Вам нужны высококачественные элементы тормозных систем в сочетании с самой надежной поддержкой продаж? Выбирайте TRW!

Дистрибуция запасных частей для автомобилей и мотоциклов:

