

Октябрь 2006

www.autoexpert.com.ua

autoExpert

для профессионалов автобизнеса

Оборудование для СТО
Слесарный инструмент
автоОпт:

Автозапчасти
Автоаксессуары
Шины, диски
Масла, смазки
Автохимия
Автокосметика

Якщо сервіс, то це LIQUI MOLY!



Високоєфективна установка

Jet Clean Tronic

нового покоління для очистки бензинових
та дизельних систем впорску палива



КАМІОН-ОІЛ

Ексклюзивний дистриб'ютор LIQUI MOLY в Україні

м. Київ, пр. Повітрофлотський, 58, тел.: +38 (044) 245 95 90, 245 95 61, факс: 242 12 47
e-mail: l_moly@camion.com.ua

www.liquimoly.ua



Официальный дистрибьютор

ВИСТ ЛТД

Формируем дилерскую сеть

г. Киев, пр. Палладина, 32-б
тел.: (044) 424-69-18, 423-89-24
e-mail: vist@nbi.com.ua



OLYMPIA
OILS OF GERMANY

Создано для
совершенства

Формируем дилерскую сеть

Эксклюзивный импортер в Украине ЗАО "Эпос"
тел.: 8-044-331-92-43 www.olympiaoil.com

НЕПІДРОБНА ЯКІСТЬ

ZIC

МОТОРНІ, ТРАНСМІСІЙНІ,
ІНДУСТРІАЛЬНІ ОЛИВИ ТА МАСТИЛА

Тел.: (044) 492-30-80
Тел.: (044) 599-09-07

WWW.ZIC.COM.UA



новый адрес,
новые
возможности



ООО "Конел", г. Киев,
ул. Большая Окружная, 4
(з-д "Электронмаш")

тел.: 495-1286 (87)
факс: 501-5801



ПАТРИОТ

РУССКИЙ ПАРОЛЬ



Украина, г. Киев, ул. Щербакова, 45-а e-mail: market@mast.com.ua
Тел.: (044) 442-31-18, 442-42-79 www.mast.com.ua
Тел./факс: (044) 442-24-47

НОВИНКА!

TEBOIL
Fully Synthetic Longlife Motor Oil
DIAMOND
CARAT III
5W-30
LONGLIFE

TEBOIL - ГАРАНТИЯ АБСОЛЮТНОГО КАЧЕСТВА

Когда требования становятся все жёстче и жёстче, вперед выходят лидеры. Новое полностью синтетическое моторное масло Diamond Carat III 5W-30 специально разработано согласно самым жестким требованиям VW/Audi Longlife III и Longlife II. Уровень качества подтвержден допусками ACEA A3/B4, C3, а также VW 504.00/507.00. Diamond Carat III 5W-30 обеспечивает надёжную работу самых современных двигателей с катализаторами и сохранение мощности двигателя даже при самых длинных интервалах между сменами масла. Выбирая Diamond Carat III 5W-30, вы можете быть уверены в своем автомобиле и сосредоточиться на движении к цели.

TEBOIL

Центральный офис: Bulevardi 26,
FIN-00120, Helsinki, Тел. +358 204 700 391
факс + 358 204 700 439, www.teboil.ru

автозапчасти OE качества



SPART Automotive Inc. (USA)

- Электробензонасосы
- Свечи зажигания
- Высоковольтные провода
- Радиаторы
- Водяные насосы (помпы)
- Детали подвески и рулевого управления
- Тормозные колодки
- Фильтры

КАЧЕСТВО ВЫШЕ ЦЕНЬ!

А также:

TEBOIL

Масла, автохимия



Тормозные колодки

Представитель в Украине ЗАО "Росэкспорт"
тел. (044) 496-96-90 (многоканальный)
e-mail: info@rosexport.com.ua
г. Харьков, авторынок «ЛОСК»
ряд 14, место 15, тел.: (057) 757-63-61



PHILIPS



Для мотоциклов



Для автомобилей



Для коммерческого транспорта

Добро пожаловать в мир автомобильных ламп !

GERMANY
NARVA
SPEZIALLAMPEN

Ваш надежный партнер в качестве и сервисе !

Valmi
AUTOMOTIVE

ООО "Валми Автоматива"
04080, Украина, Киев,
ул.Новокирилковская 13/10

Профессиональные решения в автобизнесе

г. Киев
г. Донецк
г. Днепродзержинск
г. Харьков
г. Закарпатье
г. Славутинский
г. Полтава
г. Одесса
г. Ровно
г. Николаев
г. Тернополь
г. Ново-Воронцовка

ул. Новокирилковская, 13/10
ул. Кудрявцева, 102
ул. Уманская, 20а
ул. Московский, 52
ул. Гривака, 63
ул. Митинская, 2
ул. Звенигородская, 14
ул. Вареницкая, 11
ул. Парковая, 8
ул. Николаевская, 340
ул. Бессоновская, 5
ул. Мира, 90

т. (044) 205-66-00
т. (062) 305-44-22
т. (056) 744-67-99
т. (067) 703-46-42
т. (0812) 13-61-61
т. (0952) 94-88-10
т. (0932) 63-62-62
т. (0482) 32-88-88
т. (0362) 62-35-29
т. (0612) 94-22-33
т. (0312) 67-33-46
т. (0942) 71-13-63



Диагностика – Ремонт – Прибыль

Использование системного тестера KTS от BOSCH увеличивает спектр услуг СТО и продажи автозапчастей

Роберт Бош ЛТД, г. Киев, ул. Крайняя, 1, тел. (044) 490-2402
www.diagnostic.bosch.com.ua



BOSCH

Разработано для жизни

**ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ТЕХОСМОТРА
И СТО**



**ГАРО
УКРАИНА**

www.garo.com.ua

Сертификат ISO 9001

**Лидер продаж
оборудования по СНГ**

Castrol

Официальный
дистрибьютор

ВИСТ ЛТД

Формируем
дилерскую сеть

г. Киев, пр. Палладина, 32-б
тел.: (044) 424-69-18, 423-89-24
e-mail: vist@nbi.com.ua

Vikos Обладнання для автомийок
Монтаж, гарантія, сервіс, проектні рішення

Kärcher Мийки
Soteco Пилососи
nerta Автохімія
CarWash Станційні мийки



Київ (044) 492 2525, Дніпропетровськ (0562) 367 897, Харків (057) 758 9760,
Донецьк (062) 345 0889, Іл.-Франківськ (0342) 505 576, Луганськ (0642) 326 196,
Рівне (0362) 643 084, Ужгород 8 (050) 372 0544, Чернівці (0372) 585 357

ДИГНОСТИЧЕСКОЕ И ГАРАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
АВТОРИЗОВАННЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР КОНЦЕРНУ РОБЕРТ БОШ ГМБХ
З ПРОДАЖУ ТА РЕМОНТУ АВТОМОБІЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ

SAGA **BOSCH** **Service**

діагностика **BOSCH** шиномонтаж **развал-схождение** **подъемники**
маслозамена **мойка** **трубаум**

PRESSOL

СПЕЦІАЛЬНІ ЦІНИ ДЛЯ СТО
Кредит, розстрочка, гарантія

ЗАТ «Сага-Авто», Україна, м. Київ, вул. Гродненська, 32а, т./ф. (044) 573-26-88, 573-22-11
e-mail: bosch@boschservice.kiev.ua www.sagaauto.com.ua

*Отдел рекламы
журналов «autoExpert»
и «Современный
автосервис»
(044) 493-45-70*

Превратите отработанные масла в
ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Высокорентабельные отопительные системы **CLEAN BURN Inc.**

- Полностью автоматизированное и экологически безопасное оборудование.
- Тепловая мощность - от 45 до 146 кВт.
- Кoeffициент полезного действия - до 84%.
- Обслуживание - 1 раз в год.
- Удобное расположение за пределами рабочей зоны: под потолком, на стене, на отопительном центре.
- Топливо - моторные, трансмиссионные, и гидравлические отработанные масла, растительное масло, дизельное и авиационное горючее.
- Применение - СТО, гаражи, мастерские, ангары, цеха, промышленные и сельскохозяйственные помещения.
- Лимитированная гарантия - 10 лет.
- Сертификат УкрСЕПРО.

Генеральное представительство в Украине:
Компания "СВ ДАЛС"
Тел.: (050) 43 43 775 Тел./Факс (0372) 527 596
E-mail: cleanburn@ukr.net Internet: www.cleanburn.ru

CLEAN BURN

ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ АВТОМІЙОК

Зроблено в Німеччині

EHRLE www.ehrle.com.ua

Мийки самообслуговування
Мийки з підігрівом
Мийки без підігріву
Пилососи та хімікати
Балки поворотні, шланги, БТ пістолети, піномістлети

МОНТАЖ ГАРАНТІЯ СЕРВІС

ТОВ «РВ Профі»

Київ: (044) 531-89-31 (044) 492-13-02 e-mail: info@ehrle.com.ua
Донецьк: (062) 348-42-31 (062) 380-05-29 e-mail: donetsk@ehrle.com.ua
Рівне: (067) 360-63-23 (067) 417-65-67 e-mail: rovno@ehrle.com.ua

KTS 530, KTS 540, KTS 570, KTS 650 - новые возможности быстрой и эффективной диагностики автомобиля

СИСТЕМНЫЙ ТЕСТЕР KTS - ЭТО:



- возможность универсальной диагностики со стационарным компьютером или ноутбуком;
- мультиплексер для K и CAN протоколов; **NEW!**
- мультиметр для быстрого поиска ошибок посредством параллельного измерения двух параметров;
- и/или (в зависимости от модели) 2-канальный осциллоскоп для комплексных измерений современных параметров систем автомобиля, особенно для диагностики сенсоров, например, одновременное изображение обоих лямбда-зондов.

Протокол обмена: - ISO 9141-2 K/L lines

- диагностика мигающим кодом
- SAE-J1850 DLC (GM,...)
- SAE-J1850 SPC (Ford)
- CAN ISO11898 ISO 15765-4(OBD)
- CAN-шина; высокоскоростной, среднескоростной и низкоскоростной CAN
- поддерживает CAS[plus]

KTS 530, KTS 540, KTS 570 и KTS 650 - ОБЩИЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- беспрепятственное подключение к ноутбуку или ПК через Bluetooth **NEW!** (для KTS 540 и KTS 570) или через USB (для всех моделей);
- оснащение программным обеспечением ESI[tronic]: идеально для быстрой и целевой диагностики автомобилей на СТО;
- приборы оснащены всем необходимым для актуальных протоколов обмена:
 - ISO – системы для европейских автомобилей;
 - SAE – системы для американских и японских легковых автомобилей;
 - CAN – протоколы для современной диагностики всех блоков управления автомобилей;
 - CAN – диагностика на CAN-шине в новых автомобилях;
- прямое подключение через OBD-кабель, универсальный адаптер или адаптированные к конкретным автомобилям кабели через диагностический разъем;
- управляемый автоматически посредством программного обеспечения мультиплексор, с применением которого отпадает необходимость сложного переключения коммутирующих кабелей.



Воспользуйтесь специальным предложением от нашего партнера «Валми Автомотив»!
Попробуйте БЕСПЛАТНО KTS 650 с полным комплектом ESI[tronic].
Отправьте заявку по адресу: solution@valmi.com.ua

Спрашивайте у наших дилеров:

- «УкрТехАвто», г. Одесса, ул. Базарная, 40, тел. (048) 777-1504, www.ukrtauto.od.ua
- «АВ авто», г. Феодосия, ул. Войкова, 31, тел. (06562) 21-777
- «Карсис», г. Харьков, ул. Камышева, 18а, тел. (057) 738-3112, www.carsys.com.ua
- «Сага-Авто», г. Киев, ул. Гродненская, 32а, тел. (044) 573-2688, www.sagaauto.com.ua
- «Зайцев», г. Донецк, ул. Титова, 10, тел. (062) 345-1214, 345-1216
- «М-Дизель», г. Львов, ул. Городецкая, 357, тел. (032) 245-1597
- «Автоформула Плюс», г. Киев, ул. Попудренко, 52, оф. 601, тел. (044) 568-52-66, www.f1tradenet.com.ua

Роберт Бош ЛТД, г. Киев, ул. Крайняя, 1, тел. (044) 490-2402, www.diagnostic.bosch.com.ua



BOSCH

Разработано для жизни

Тому, кто **ценит** надежность и **любит** свой автомобиль



Эксклюзивные технологии и система контроля качества немецкой компании Moll избранного поставщика аккумуляторов на заводы Porsche, Audi, Volkswagen, Lamborghini, обладателя многочисленных наград «Лучший поставщик» от автопроизводителей и победителя сравнительных тестов ведущих европейских автоизданий. Новейшее оборудование от ведущих производителей Германии, Италии, США. Высококачественное сырье и комплектующие от ведущих европейских производителей

Исключительное качество
Гарантия 30 месяцев

Стабильно высокие токи при длительном режиме разряда

Надежный запуск двигателя при низких температурах

Высокая резервная емкость

Долговечность и дополнительный запас энергии.

Низкий саморазряд и низкий расход воды

Необслуживаемость

Использование специальных уплотнительных колец при межъячеечном соединении (патент Moll Accu)

Высокая надежность в эксплуатации

Центральная газоотводная система Kamina с пламегасителем (патент Moll Accu)

Высокая безопасность и предотвращение коррозии

Уникальная конструкция решетки и особо прочное соединение пластин в блоки

Виброустойчивость

ООО «А-МЕГА»
85102, Украина Донецкая обл.
г.Константиновка, ул. Б.Хмельницкого 1.
marketing@a-mega.com.ua
www.a-mega.com.ua

ГАЛЬМА ТА ГІДРАВЛІКА



ЗЧЕПЛЕННЯ І ПРИВІД



ДЕТАЛІ ПІДВІСКИ



**Найбільший
в Україні
вибір запчастин
до легкових та
вантажних автомобілів**



**... понад 50 000
найменувань товарів**
від провідних
світових виробників
та постачальників

ДЕТАЛІ ДВИГУНА



ЕЛЕКТРИКА ТА ОПТИКА



ОХОЛОДЖЕННЯ



МАСТИЛА ТА АВТОКОСМЕТИКА



АКСЕСУАРИ



Центральний логістичний центр
та центральна філія
Адреса: 04078, м. Київ, вул. Сирецька, 49/в
Телефони: (044) 496-23-01, 496-23-02
Факс: (044) 496-23-04

Київська філія № 1
03150, м. Київ, вул. Боженка, 86
Телефони: (044) 536-02-72

Київська філія № 2
02154, м. Київ, пр-т Возз'єднання, 21
Телефони: (044) 501-84-63

Хмельницьке відділення
29009, м. Хмельницький, вул. Толстого, 1/1
Телефони: (0382) 72-01-77, 70-23-33

Чернігівська філія
14021, м. Чернігів, вул. Елеваторна, 8а
Телефони: (04626) 14-474, 14-494

Кременчуцька філія
39609, м. Кременчук, вул. Першотравнева, 3
Телефони: (0536) 79-35-59, 79-15-70

Вінницька філія
21001, м. Вінниця, вул. Островського, 1
Телефони: (0432) 55-45-45

Донецька філія
83023, м. Донецьк,
пр-т Павших Кошарників, 79а
Телефони: (062) 386-80-90

inter cars
запчастини до автомобілів
www.intercars.com.ua

FERODO

THE FIRST NAME IN BRAKES

Искусство OE технологий



**FEDERAL
MOGUL**

Еще один известный бренд от Federal-Mogul

Дисковые тормозные колодки
Барабанные тормозные колодки
Высокоэффективные колодки
Спортивные колодки
Тормозные диски
Тормозные жидкости

АВТОТЕХНИК
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В УКРАИНЕ
02660, Киев, ул. Закревского, 16
тел. опт Киев: (044) 546 27 97
тел. опт регионы: (044) 536 09 45
<http://www.avtotekhnika.ua>



С 1921 года компания Bosch внедряет и производит разработанные звуковые сигнальные устройства. На протяжении более чем 80 лет горны и фанфары Bosch занимают лидирующие позиции на мировом рынке автозапчастей.

Фанфары и горны Bosch с традиционно чистым сигнальным тоном остаются надежными даже в самых жестких условиях эксплуатации. Изготовленные из высококачественных материалов, звуковые сигналы Bosch могут быть установлены в любой автомобиль. Их сильный и гармоничный звук обеспечивает высокий уровень безопасности и придает индивидуальность автомобилю. Использование мощных тефлоновых фильтров и стойкого к внешним воздействиям корпуса гарантируют продолжительный срок службы устройств.

Программа по акустическим сигнальным устройствам Bosch:

- Вибрационные сигналы 6 / 12 / 24В
- Электромагнитные фанфары 12В
- Компрессорные фанфары 12 / 24В
- Пневматические фанфары 6-8 Бар

Надежность и чистый пронзительный сигнал являются убедительными аргументами в пользу сигнальных устройств Bosch.

Акустические сигнальные устройства от Bosch

Фанфара Airmaster

Новая двухтональная фанфара от компании Bosch обеспечивает очень громкий и глубокий сигнал. Это необходимо для автомобилей, которые ездят по автострадам и магистралям, где на таких высоких скоростях обязательным условием для горна является хорошая слышимость и возможность перекрывать другие звуки на дороге. Благодаря приятному и сбалансированному звуку, а также возможности охвата сигналом большей площади, фанфара Airmaster подходит для любых типов автомобилей.

В фанфарах Airmaster применена инновационная технология передачи сигнала, которая позволяет передавать сигнал быстрее, по сравнению с обычными моделями, что экономит водителю жизненно важные доли секунды в критических ситуациях. Размеры новинки составляют всего 154x100x12 мм, что идеально для легковых автомобилей даже с ограниченным



количеством свободного места для монтажа. Новые вакуумные фанфары, доступные в 12- и 24-вольтных версиях, могут быть установлены с помощью одного винта. Устройство обладает высокой степенью защиты от попадания грязи, пыли и воды, что делает фанфары Airmaster очень надежными.



Практически все горны и фанфары компании Bosch имеют запатентованный тефлоновый фильтр, который выравнивает давление и не пропускает воду и грязь. Кроме новинки Airmaster, компания Bosch предлагает также широкий ассортимент акустических устройств, включая так называемые электропневматические фанфары.



Электропневматические мини-фанфары BOSCH EC9 и EC9C

генерируют предупреждающий сигнал, распространяющийся в ширину, а установленные одновременно фанфары 450 и 510 Гц придают звуку еще больше гармоничности. Данная модель оснащена хорошо сбалансированным и отлично рассеивающимся звуком. А это значит, что предупредительный сигнал звучит не только спереди автомобиля, но и вокруг него. Такой механизм распространения звука очень важен при условии вождения в городе, так как уровень акустики стандартных сигналов не достаточно высокий.

Срок службы продлевают тефлоновый фильтр и корпус штекера из полиамида, усиленного стекловолокном. Компактность габаритов мини-фанфар позволяет устанавливать устройство даже в очень небольшом пространстве. Для удобства установки фанфар Bosch предлагает специальную упаковку по 2 шт.

Подключение: 2 плоских штекера 6,3 x 0,8 мм для каждого горна

Крепление: кронштейн с отверстием, диаметром 8,4 мм

Напряжение/мощность: 12 В / 2 x 80 Вт

Низкий тон 420 Гц / Высокий тон 510 Гц



Крепление: двойное двухточечное крепление

Дизайн: 2 хромированные металлические трубы, крепление черного цвета.

Фанфары: 300 и 320 Гц.

Звук: 118 дБ (А)

Давление: 5...8 бар.



Компрессорные фанфары

Двухтональные и трехтональные фанфары обеспечивают громкий и настойчивый, но в то же время не раздражающий слух сигнал, который соответствует всем действующим ограничениям. Обладая традиционно высоким качеством Bosch, фанфары поставляются с собственным компрессором, не требующим обслуживания. Компактность габаритов

не требует большого пространства для установки, а антикоррозийный корпус значительно продлевает срок эксплуатации.

Максимальная сила звука - 117 дБ (А) Эффективный и гармоничный звук, как на городских, так и проселочных дорогах.

Оптимальное сочетание габаритов и производительности. Демонстрируют одни из лучших акустических параметров среди устройств аналогичного класса.

Комплектуются компрессором. Обеспечивает мощность и повышенный срок эксплуатации.

Максимальная функциональная надежность. Стойкая к внешним воздействиям и погодным условиям пластиковая труба горна.

Моментальное действие. Отсутствие задержек между нажатием на кнопку горна и звучанием предупреждающего сигнала.

Простота установки. Быстрый монтаж с помощью двух винтов; электрическое подключение с помощью штекера.

Полная комплектация для установки: мини-реле, ПВХ-оплетка, крепежные детали, инструкция по установке.



Пневматические фанфары

Для грузовых автомобилей и автобусов с пневматической тормозной системой компания Bosch разработала пневматические фанфары, мощный сигнал которых распространяется на большие расстояния. Несмотря на большую громкость сигнала, эти устройства соответствуют инструкциям StVZO и ЕЕС. Хромированный корпус фанфар обеспечивает устойчивость к коррозии. Управление сигналом осуществляется через ручную тягу, педаль или кнопку.

Подключение: специальное подключение к бортовой пневматической системе.



Надежность и высокое качество горнов от компании Bosch – вот те аргументы, которые убеждают многих автопроизводителей (Daimler-Chrysler, BMW и VW) устанавливать их как оригинальное оборудование.



MANN FILTER

Мы выбрали качество автомобильных фильтров MANN чтобы защитить двигатель. Вашего автомобиля от вредных частиц содержащихся в воздухе, масле и топливе. А также, чтобы создать благоприятный климат в салоне Вашего автомобиля.

Чтобы убедиться в том, что наши клиенты пользуются этими привилегиями, мы меняем: Воздушные, Масляные, Топливные и Салонные фильтры в положенные сроки...



Valmi
AUTOMOTIVE 000 «Валми Автоматив»

г. Киев, ул. Новокирилковская, 13/10
тел.: (044) 205-56-00, www.valmi.com.ua

Профессиональные решения в автобизнесе

Донецк	ул. Кулибашева, 102	(062) 385-44-22
Днепропетровск	ул. Ульянова, 26 а	(056) 744-57-59
Запорожье	ул. Грязнова, 53	(0612) 13-61-51
Харьков	ул. пр. Московский, 52	(057) 703-46-40
Симферополь	ул. Ялтинская, 2	(0652) 54-88-15
Одесса	ул. Варненская, 11	(0482) 32-86-66
Полтава	ул. Зеньковская, 14	(0532) 53-52-52
Ровно	ул. Пирогова, 8	(0362) 62-35-26
Николаев	ул. Николаевская, 34 б	(0512) 58-22-33
Ужгород	ул. Лаврищева, 31	(0312) 67-33-55
Ивано-Франковск	ул. Мира, 90	(0342) 71-13-63

МЕНЯЕТЕ ИХ РЕГУЛЯРНО?...



...КОНЕЧНО МЕНЯЕМ!

ВСЕГДА В ДВИЖЕНИИ

WEGO®

ПОДШИПНИКИ СТУПИЧНЫЕ

ПОДШИПНИКИ ВЫЖИМНЫЕ

РОЛИКИ НАТЯЖИТЕЛЯ

КРЕСТОВИНЫ

ШРУСЫ, ПЫЛЬНИКИ ШРУСОВ

НАСОСЫ ВОДЯНЫЕ

ТЕРМОСТАТЫ

ПРОВОДА ВЫСОКОВОЛЬТНЫЕ

ЦЕПИ ГРМ

ЗВЕЗДОЧКИ ПРИВОДА ГРМ

ШЛАНГИ ВОЗДУХОЗАБОРНИКА

ПРОКЛАДКИ ДВИГАТЕЛЯ

ЗЛАН Автоматив

08130, г. Киев, Украина, ул. Большая Окружная, 4к

тел: +38 (044) 390 51 55

факс: +38 (044) 390 51 55

e-mail: sales@technoimport.com.ua

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



ВИ ВЖЕ ГОТОВІ ДО ЗИМИ?

SPORTIVA



АВТОМОБІЛЬНІ ШИНИ КОНЦЕРНУ CONTINENTAL



ВАШ ПАРТНЕР

Компанія «ЗіпАВТО» Корпорації «УкрАВТО»
03045, Київ, вул. Новопирогівська, 58
(044) 2-016-016
www.zipavto.com





Волжський
Підшипниковий
Завод

УВАГА!!!

ВОЛЖСКИЙ
стандарт



УВАГА!!! НОВА УПАКОВКА

**ОСНОВНИЙ
ПОСТАЧАЛЬНИК
ДЛЯ АВТОВАЗ**

Придбання підшипників в комплекті зі всіма необхідними запчастинами від офіційних постачальників автозаводів виключає можливість придбання низькоякісного товару.

**Придбайте оригінальні РЕМКОМПЛЕКТИ
"ВОЛЖСКИЙ СТАНДАРТ" у оригінальній упаковці.**

**Цім Ви забезпечуєте надійність та безпеку
експлуатації Вашого автомобіля.**

**Оригінал
АВТО**
ОФІЦІЙНИЙ ДИСТРИБ'ЮТОР

м.Херсон, Миколаївське шосе, 5км.
Тел./факс: 8/0552/ 33-40-12, 33-40-14

NEW

Оглавление

Современный автосервис

- 8 Власть - приемке!
- 14 Внимание! Клиент на проводе!
- 18 Победить конкурентов с помощью... очереди
- 22 От геометрии к физике и обратно. Часть 3
- 26 Впрыск: от непосредственного к... непосредственному
- 32 Трещина в гофре. Как проявила себя незначительная неисправность

Бизнес

- 35 Новости
- 36 Жизнь сквозь призму automotive
- 40 «Мы знаем будущее!»
- 42 Зип-Зип, Ура!
- 46 Иво Тодоров, генеральный директор ООО «Приста ойл»: «Чтобы достичь успеха, нужно быть гибким!»

Автокомпоненты

- 50 Новости
- 58 ROSAVA: новое оборудование, новые технологии, новые шины!
- 60 Тормозной шланг подлежит замене!?
- 61 Глушители на любой автомобиль
- 62 ZF Parts компоненты рулевого управления
- 63 ASFIR. Цена здоровья и безопасности
- 64 Провода SPART - есть контакт!
- 64 Решающий фактор в конкурентной борьбе
- 68 Акустические сигнальные устройства от Bosch
- 73 Волжский стандарт

Масла, смазки, автохимия

- 74 Новости
- 76 Тонкости полировки
- 77 Полироли SOFT 99. Кузов под надежной защитой
- 78 ВAM Посоветовать хотим...
- 80 Стеклоомывающие жидкости Aspokem. Безопасность и чистота
- 87 ОПТИМАЛЬная альтернатива ГОСТовским маслам
- 88 Моторные масла ZIC. Технология VHVI - новые стандарты защиты двигателя
- 89 Teboil. Гарантированный заработок для каждого звена
- 90 Торговая марка Neste Oils - высокое качество и надежность
- 91 Hi-Gear. Дизель без хлопот

Автосервисное оборудование

- 92 Новости
- 94 Автомойки: чистый сток
- 97 Aquarius: новое поколение украинских систем очистки воды
- 98 Зачем СТО качественная мебель?
- 100 Инструмент: параметры выбора
- 104 Отрабатывшие масла. Обуза или энергетическая независимость?
- 106 Прайс-листы

Технологии

- 112 Пропан-бутан - сегодня, метан - завтра?

Реклама и PR

- 114 Новости

10 2006 autoExpert

для профессионалов автобизнеса

Главный редактор Александр Кельм
Выпускающий редактор Зоя Украинская
Журналисты Юрий Стороженко
Татьяна Пушкина

Дизайн Ярослав Чуприна
Верстка Андрей Пастух

Директор по рекламе Оксана Лещенко
Ответственный секретарь Ольга Глушко
отдела рекламы Константин Борс
Менеджеры по рекламе Екатерина Соколик
Елена Сорока
Виктория Рабина

Руководитель отдела доставки Сергей Савицкий

Условия размещения рекламы:
тел. (044) 493-45-70
www.autoexpert.com.ua

Журнал выходит ежемесячно
Распространяется по всей Украине
Цена номера - 9,50 грн.
Тел. отдела реализации (044) 493-45-80

Подписной индекс 90160
Подписка принимается во всех почтовых отделениях связи. В редакции подписка принимается с любого номера.
Тел. отдела подписки (044) 493-45-70

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

Общий тираж 35 000 экз.

Учредитель и издатель
ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «АВТОЭКСПЕРТ»

Свидетельство о регистрации
КВ № 11753-623ПР от 15.09.2006 г.

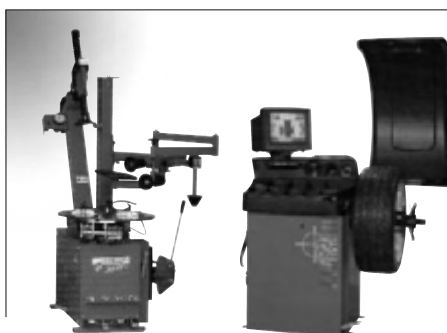
Адрес издателя и редакции:
Украина, 02088, г. Киев, ул. К.Маркса, 7
e-mail: autoexpert@bigmir.net
www.autoexpert.com.ua
(044) 493-45-70

(с) ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «АВТОЭКСПЕРТ»

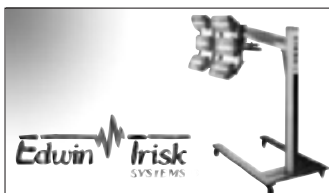
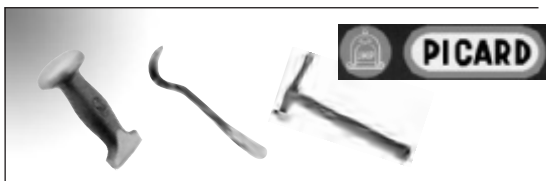
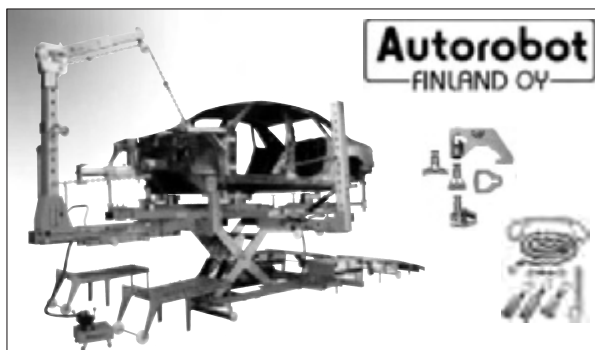




Гаражне обладнання Ravaglioli, Італія



Обладнання та інструмент для кузовного ремонту



«Таврию» снимут с производства

С 1 января 2007 года закрытое акционерное общество "Запорожский автомобилестроительный завод" (ЗАЗ) прекращает выпуск трехдверных автомобилей марки "Таврия".

Завод намерен ориентироваться на производство других марок, более рентабельных. "Так как мы коммерческое предприятие, мы стараемся производить автомобили, которые позволяют нам достичь большей рентабельности", - пояснили на предприятии.

В то же время, в пресс-службе отметили, что Запорожский автомобилестроительный завод продолжит производство автомобилей марки "Славута" и "Таврия-пикап".

На сегодняшний день ЗАЗ осуществляет полномасштабную сборку автомобилей "Таврия" и "Славута". 70% комплектации автомобилей производится в Украине. Мощности главного завода ЗАО "ЗАЗ" позволяют осуществлять как мелко-, так и крупноузловое производство автомобилей и рассчитаны на выпуск до 150 тыс. авто в год.

В январе-августе текущего года на ЗАО "Запорожский автомобильный завод" было произведено 114 тыс. 89 автомобилей, что на 24,5% больше, чем за аналогичный период 2005 года. В том числе произведено 5 тыс. 492 автомобиля "Таврия", 2 тыс. 740 - "Таврия-Пикап", 12 тыс. 373 - "Славута", 10 тыс. 732 - "Daewoo Sens", 3 тыс. 110 - "Opel - CKD", 24 тыс. 803 - "Daewoo Lanos T - 150", 862 авто "Opel Astra-H", 5 тыс. 835 - "BA3-21093" и 9 тыс. 871 - "BA3-21099". Автомобилей других марок произведено 38 тыс. 271.

liga.net

Volkswagen и профсоюз достигли соглашения по ключевым вопросам реструктуризации

Руководство немецкой автомобилестроительной компании Volkswagen и профсоюз IG Metall пришли к соглашению по ключевым пунктам плана реструктуризации, включая вопросы о количестве рабочих часов и месте производства нового автомобиля Golf.

Как передает Reuters, профсоюз сообщил, что работники компании будут работать от 25 до 33 часов в неделю против нынешних 28,8 часа в среднем, и что новый Golf будет производиться на головном предприятии VW - в городе Вольфсбург. Позже представители Volkswagen заявили, что они все же намерены добиваться возвращения к 35-часовой пятидневной неделе.

Концерн Volkswagen создан в немецком городе Вольфсбурге в 1937 году. Собственниками акций с 20%-ной долей собственности выступали правительство Германии и земель Нижней Саксонии, пока в 1988 году единственным владельцем не стало Федеральное правительство Германии.

liga.net

В Виннице появился новый автосалон Mitsubishi

20-го сентября 2006 года в городе Винница начал работу новый автомобильный салон Mitsubishi - салон официального дилера Mitsubishi в Винницкой области - компании "АВТОМИР-ВИННИЦА".

Компания "Торговый Дом "НИКО" располагает одной из самых развернутых дилерских и сервисных сетей в Украине. Сегодня компания не только подтверждает свою готовность продолжать стремительное развитие, но и делает конкретные шаги в этом направлении.

На сегодняшний день автосалоны и центры обслуживания расположены практически в каждом областном городе Украины. ООО "Торговый дом "НИКО" планирует в следующем году расширить официальную дилерскую сеть до более чем 50 автосалонов во всех областях Украины и удерживать за собой статус лидера украинского автомобильного рынка.

В России новые правила ОСАГО - страховщики переложили свою работу на клиентов

С 1 октября 2006 года в силу вступили новые правила обязательного страхования автогражданской ответственности. Как сообщает газета "Новые известия", изменения правил распространятся на тех, кто будет заключать договоры ОСАГО после 1 октября. Страховщикам удалось переложить обязанности по ведению единой базы страхователей, на рядовых клиентов. Кроме того, страховщики больше не будут оплачивать ритуальные услуги.

Несмотря на то, что плохих новостей для автолюбителей больше, чем хороших, некоторые позитивные изменения все же произошли. С 5 до 15 рабочих дней после ДТП увеличен срок, в течение которого компании-страховщику направляется извещение об аварии.

Кроме того, за автовладельцами теперь признано право расторгнуть договор ОСАГО, если у страховщика отозвали лицензию или если у транспортного средства сменился собственник. Заключить же сам договор можно будет без предъявления документов на право владения автомобилем. В случае кражи или потери полисов они будут выдаваться абсолютно бесплатно неограниченное число раз. На этом список нововведений, которые порадуют водителей, по большому счету, исчерпывается.

Главный негативный момент заключается в том, что клиенты теперь обязаны сами следить за своей страховой историей. Согласно новым правилам, клиент, меняющий компанию, обязан предоставить новому страховщику свою страховую историю и другую информацию, касающуюся выплат в прежней фирме, если такие случаи имели место. Причем владелец авто должен иметь выписку не только из своей собственной страховой истории, но и любого, кто управлял его автомобилем. Если он что-то утаит, то его будут ждать штрафные санкции, тоже предусмотренные новыми правилами.

Как пишет газета "Новые известия", вместо того, чтобы создавать единую базу по ОСАГО, о которой говорится уже не один год, страховщики, по сути, переложили эту работу на автовладельцев, которые теперь должны им сообщать обо всех прошлых грехах под угрозой штрафов.

Еще одна плохая новость - ритуальные услуги, если в аварии были жертвы, не будут теперь оплачиваться страховщиком. "Скорее всего, правительство сделало это под давлением страховщиков, которые давно сетуют на то, что ОСАГО приносит им убытки", - заявил депутат Госдумы, председатель Движения автомобилистов России Виктор Похмелкин. По его словам, общая сумма в 240 тысяч рублей ничтожна для возмещения утраты не то что жизни, но даже автомобиля, который, как правило, после ДТП со смертельным исходом не подлежит восстановлению.

buryatia-online.ru

Volkswagen купил 15% акций MAN

Крупнейший в Европе производитель автомобилей - немецкий концерн Volkswagen приобрел 15% акций фирмы MAN, выпускающей грузовики. Об этом сообщает издание Deutsche Welle.

Машиностроительный и автомобилестроительный концерн MAN с его 250 летней историей относится к старейшим в Германии промышленным компаниям. Почти половину оборота - более 14 миллиардов - компания обеспечивает ее отделение, производящее грузовики и автобусы. В концерне, включая его зарубежные филиалы, заняты 50 тысяч сотрудников.

autoconsulting.com.ua



Даже на мировом рынке компания «Роберт Бош ГмБХ» является уникальным образцом комплексного подхода к работе с автомобильным и автосервисным рынком. Что уж говорить об Украине? Поэтому опыт работы одного из крупнейших мировых производителей автозапчастей с более чем 50-миллиардным оборотом и опытом конвейерных поставок не может не интересовать тех, кому по роду занятий близок автобизнес. В этом номере мы начинаем публикацию цикла интервью с менеджерами автомобильного направления компании «Роберт Бош Лтд.». Открывает его беседа с национальным директором по продажам департамента, объединяющего отделы автозапчастей, оборудования для СТО и «Бош Кар Сервисы» (Automotive Aftermarket) Эдуардом Дьяченко.

«Мы знаем будущее!»

- Эдуард, расскажите, пожалуйста, о себе. Где вы выросли и получили образование, как попали в компанию Bosch и как развивалась ваша карьера?

- По нынешним временам у меня очень модное происхождение: я родился в Донецкой области, в городе Красноармейске. Там же закончил среднюю школу. После этого поступил в Киевский политехнический институт и получил образование по специальности "инженер-механик". В процессе учебы отслужил 2 года в армии. После окончания института в 1993 году я провел около года в Германии и в мае 1994 года вернулся в Украину. Моим первым местом работы стала дилерская станция "Фольксваген" в Киеве. Там я получил первый автомобильный опыт и проработал

полгода, занимая по очереди должности приемщика и заведующего складом.

В декабре 1994 года пришел в компанию "Роберт Бош Лтд." на должность торгового представителя. Тогда еще я был единственным торговым представителем отдела продаж автозапчастей, поэтому приходилось совмещать специальности менеджера по продажам, сервису и управлению. На тот момент в компании работало около 10 человек и специализация не была такой узкой, как сейчас.

В 1998 году я стал руководителем торговых представителей отдела автомобильных запчастей. В середине 2002 года - руководителем отдела гаражного оборудования. И, наконец, с 1 июля 2006 года - национальным директором по продажам отдела Automotive Aftermarket "Роберт Бош Лтд."

- Пройдя по иерархической лестнице, Вы знаете компанию изнутри. Сейчас, став руководителем направления, что вы можете сказать о компании в целом? Роберт Бош Украина - это...?

- Сначала скажу, что я думаю о компании Bosch вообще. Я отношусь к ней с большим уважением, потому что это - специфическая компания. В отличие от большинства крупных акционерных компаний, ее владельцами являются семья Бош, имеющая 8% акций, и фонд Robert Bosch (Штутгарт), владеющий 92% акций, но не имеющий права голоса. Структурная организация фонда базируется на завещании Роберта Боша. Все руководители Bosch - наемные работники. Фонд руководит активами компании согласно принципам неприбыльности и использует средства, которые получа-

от прибыли Robert Bosch GmbH для общественнополезных целей. Фонд спонсирует такие отрасли, как общественные науки, здоровье и гуманитарную помощь, международные отношения, молодежные образовательные программы и многие другие. Часть доходов инвестируется в научные разработки. На это ежегодно выделяется 7,5% годового оборота компании, который в прошлом году составил 50 млрд. евро. В результате компания получает более 2000 патентов каждый год и занимает первое место в мире среди автомобильных компаний по количеству патентов в день. Кроме того, Bosch поддерживает достаточно высокие стандарты социального обеспечения сотрудников компании.

Что касается "Роберт Бош Украина", то это - динамичная и высокопрофессиональная компания, которая постоянно растет и развивается, при этом сохраняя и приумножая знания и опыт сотрудников. Примером тому может служить тот факт, что в компании работает много людей, которые прошли путь от создания компании Bosch в Украине до сегодняшнего дня. По сути, помимо представительских и торговых функций, мы являемся каналом передачи мировых знаний и опыта в рынок Украины в сфере ремонта автомобилей различных марок, вносим свою лепту в развитие украинского рынка, используя технологии компании Bosch. С другой стороны, мы даем возможность Европе больше узнать об украинском рынке, поскольку там не все себе представляют, что происходит здесь.

Недавно к нам приезжали гости из Германии. Мы им показывали украинские СТО. Некоторое время спустя я увидел, как на стоянке мужики ремонтируют "Москвич": в радиусе 10 метров на земле разбросаны запчасти, тряпки, инструменты... Выслал фото немецким коллегам с вопросом: "А можно ли это назвать мастерской?" Шутка удалась. Такие примеры дают возможность нашим коллегам понять специфику украинского рынка. И сегодня многие из них понимают, что в Украине, России, Беларуси еще не так развит рынок автосервиса как в Европе, не такие высокие доходы у населения. Понимание коллегам специфики рынка Украины, дает нам возможность влиять на розничную стоимость запасных частей и оборудования Bosch в сторону снижения.

- Что еще делает Bosch привлекательным партнером для украинских компаний?

- Мы пытаемся работать таким образом, чтобы наши партнеры чувствовали в нас компетенцию, надежность, необходимость и именно поэтому нас выбирали. Стараемся как можно меньше на них давить. Наша цель - чтобы нас выбирали, потому что мы лучшие потому, что мы нужны СТО и водителям. Поэтому мы показываем те выгоды и перспективы, которые можно иметь, работая с нами. Опыт показывает, что наша открытость привлекает взгляды водителей, механиков и владельцев бизнеса.



"Недавно к нам приезжали гости из Германии. Мы им показывали украинские СТО. Некоторое время спустя я увидел, как на стоянке мужики ремонтируют "Москвич": в радиусе 10 метров на земле разбросаны запчасти, тряпки, инструменты... Выслал фото немецким коллегам с вопросом: "А можно ли это назвать мастерской?" Шутка удалась..."

- Конкурентов в Украине у Bosch нет. А кого можно назвать вашими конкурентами в мире?

- Нельзя так сказать. В разных сегментах товаров у нас разные конкуренты...

- Другими словами, есть ли такая же компания, как Bosch, которая предлагала бы и запасные части, и оборудование, и сервис?

- Насколько я знаю, независимых от автопроизводителей компаний, подобных Bosch, просто нет. Нет компаний, которые производили бы запчасти в таком обширном ассортименте, как Bosch, диагностическое и ремонтное оборудование и имела бы свыше 10000 станций в мире, объединенных именем "Бош Кар Сервис".

Безусловно, Bosch не единственный производитель автозапчастей, реализующий свою продукцию в Украине. В то же время сегодня почти любая компания, которая продает запчасти, в какой-то мере, прямо или косвенно, является нашим клиентом. Мы чувствуем давление рынка, но это не "заслуга" какой-то конкретной компании, это - влияние законов рынка и наше желание быть лучше.

Мы стараемся развивать определенные направления, которые позволяют нам иметь дополнительные конкурентные преимущества по отношению к другим производителям автозапчастей и оборудования, их представителей и партнеров в Украине. Например, в запчастях дополнительным преимуществом Bosch является наличие в нашем ассортименте оборудования для СТО и наоборот. Дополнительный плюс - наличие в Украине 40 сервисных станций "Бош Кар Сервис". В принципе, запасные части, оборудование для СТО и сеть СТО "Бош Кар Сервис" - это три "слона", на которых стоит отдел Automotive Aftermarket компании Bosch в Украине. Сегодня мы можем поддерживать гарантию на свою продукцию собственной сетью станций. На данный момент это могут себе позволить только компании, продающие автомобили и имеющие связь с производителем. Ни одна компания, продающая автозапчасти

в Украине, не может себе этого позволить по причине отсутствия собственных сетей СТО. Хотя мы и над этим работаем...

- По-вашему мнению, у какой-то украинской компании есть потенциал для того, чтобы выйти на ваш уровень?

- Трудно сказать. Мы помогаем украинским компаниям повторить наш путь создания сети СТО, это входит в наши задачи. Многие оптовики, продавцы автозапчастей говорят сегодня о создании и развитии собственных сетей станций по ремонту автомобилей. Мы пытаемся им в этом помочь. Ведь одно дело, когда ты идешь вслепую, и совсем другое - когда есть богатый национальный и интернациональный опыт, представленный и обобщенный на понятном языке сотрудниками представительства Bosch в Украине. Кроме того, мы обладаем интеллектуальными, материальными и консалтинговыми ресурсами, которые облегчают запуск и реализацию проектов создания сетей СТО под собственным именем продавцов автозапчастей. С Bosch в данной сфере работает большинство европейских оптовых компаний.

- Но национальные особенности все равно существуют...

- Они, в основном, влияют на темпы развития и внедрения проектов, но суть концепций остается той же: предложить СТО все из "одних рук" - от оптовика, продающего автозапчасти.

- Так в чем заключается суть вашего предложения для компаний - крупных продавцов автозапчастей?

- Мы предлагаем оборудование, автозапчасти, знания и умения по диагностике и ремонту автомобилей, которые могут быть переданы оптовыми продавцами автозапчастей в независимые СТО. Таким образом: водитель получает качественную услугу по ремонту его автомобиля, а СТО получает возможность такую услугу предоставить. Продавец запчастей получает лояльность СТО.

- Каким образом вы избегаете конкуренции со своими партнерами и дилерами?

- Наша стратегия заключается в том, что-бы продавать автозапчасти через партнеров-дилеров. Поэтому мы с дилерами не конкурируем.

Ситуация по разным сегментам оборудования для СТО отличается. На этот вопрос сложно ответить однозначно. В любом случае, нам удастся найти для каждого партнера свой путь и таким образом минимизировать конкуренцию друг с другом и с нами.

- Допустим, есть станция, которой нужны запчасти и оборудование. Ей выгоднее обратиться к вам или к вашим дилерам?

- Наша стратегия работы с СТО по продаже автозапчастей - работа через оптовиков.

Стратегия работы с СТО по продаже оборудования разнообразна и зависит от типа СТО, продукта, региона, ситуации, степени вовлеченности оптовика в проект.

Есть четыре группы клиентов, с которыми мы работаем. Первая - "Бош Кар Сервисы". Вторая - оптовики-продавцы запчастей. Третья - оптовики, которые продают только оборудование. Четвертая - крупные фирменные станции. Все эти клиенты ожидают, нуждаются и получают от нас индивидуальный подход и сервис.

- Если владелец универсальной СТО все же выходит на вас напрямую?

- Мы ему не откажем, но закупка у нас не всегда оправдана, особенно при приобретении автозапчастей. Поэтому СТО предпочитают работать непосредственно с оптовиками, получая не просто автозапчасти, а и дополнительный сервис непосредственно в своем городе.

- Компания Bosch в том числе продает оборудование для СТО других торговых марок. Почему?

- На самом деле, так сложилось исторически. Когда в начале 90-х открывались представительства Bosch в Восточной Европе, ассортимент выпускаемых диагностических приборов был не очень широк. И для того, чтобы экономически облегчить работу представительств, было принято решение закупать и продавать оборудование других торговых марок. С годами позиции Bosch как поставщика оборудования для СТО развились и укрепились. Сегодня в Украине представительство Bosch входит в тройку крупнейших поставщиков оборудования для СТО. Нас это устраивает и является нашей стратегией, мы поддерживаем свои позиции. Это, в том числе, помогает нам продавать автозапчасти и оснащать качественным оборудованием "Бош Кар Сервисы", гарантируя высокий уровень обслуживания.

По сути, ассортимент оборудования Bosch для СТО дополняется другим оборудованием, но мы не стремимся удовлетворить все потребности СТО. Мы представляем около 80% необходимого станциям оборудования, пото-



"В этом году обучение получают около 400 СТО".

му что когда доходит до покупки верстаков, ключей, спецодежды, ворот, есть узкоспециализированные компании, которые обладают полным ассортиментом указанных товаров, и мы не видим для себя смысла с ними конкурировать. Мы концентрируемся на товарах и оборудовании нашей компетенции, т.е. наукоемком оборудовании для СТО хорошего качества с конкурентными ценами и хорошим сервисом. Иногда, на первый взгляд, простые системы для СТО, например, системы отсоса отработавших газов, в высокопрофессиональных руках при грамотном и компетентном проектировании и монтаже позволяют СТО экономить деньги на отоплении, сохранять здоровье сотрудников и при этом не требовать обслуживания на протяжении всего срока многолетней эксплуатации. В непрофессиональных руках, эти системы присутствуют на СТО исключительно "формально".

- Принцип "не останавливаться на достигнутом" всегда был залогом дальнейшего успеха. Какие цели вы ставите перед своим отделом?

- Если говорить о рынке автомобильных запчастей, то наша цель - используя оборудование, запчасти и Бош Кар Сервисы, развивать рынок Украины на базе наших технологий. Имеется в виду рынок автосервиса, а конкретно: электрика, электроника, система впрыска и зажигания, дизель. Это - наша цель. И у нас для этого есть все. Моя цель как руководителя - объединять усилия трех отделов нашего подразделения. Также стоит цель дальнейшего развития сети "Бош Кар Сервисов". Но главная цель все-таки - развитие

рынка. Мы знаем, что будет происходить с рынком в следующие годы, мы знаем потребности СТО и готовимся к их удовлетворению, хотя не напрямую, а через партнеров. Согласитесь, это знание позволяет планировать и готовить ресурсы. Как удивительно это ни звучит, но мы знаем будущее. Не потому что мы уникальные, а потому что у нас есть возможность прямого доступа через материнскую компанию к мировому опыту многих сотен компаний, дилеров и партнеров Bosch.

Наш рынок находится в начале пути к усилению влияния диагностики электрики и электроники в ремонте автомобиля. С первого июля 2006 года в Украине действуют нормы Euro 2. То есть в каждом автомобиле уже есть электронный блок управления. А это означает, что через 2-3 года, после окончания гарантийного срока, все автомобили приедут на свободные универсальные станции. Скоро придет бум диагностики, и на нашу продукцию и наш сервис будет огромный спрос.

Понимаете, дело не только в объемах производства и запасах на складе. Сам по себе прибор - это черный ящик, который при отсутствии квалифицированного персонала не может выполнять своих функций. Поэтому наличие прибора не решает проблему. И наличие продавца тоже не решает. Продавец не в состоянии научить станцию им пользоваться. Нужны учителя. А им нужна информация, опыт, знания, ресурсы ... которые есть у нас.

- Год назад вы говорили, что "продаете воздух", имея в виду, что покупатели вашего диагностического оборудования покупают просто "отличный продукт от

Bosch", при этом не используя его технический потенциал на 100%. Что-то изменилось?

- Рынок меняется. За год, который прошел многое изменилось, правда, нам и нашим партнерам пришлось потрудиться. Сегодня нам уже не приходится рассказывать на словах, что современные автомобили напичканы электроникой и чтобы их ремонтировать, необходимы знания и оборудование, мы показываем с помощью приборов, что можно сделать с помощью диагностики Bosch, учим механиков ремонтировать автомобили. Польша сейчас проходит следующий этап развития - там продавцы уже почти не рассказывают. К ним приезжают клиенты и говорят: мы знаем, что у вас есть то, что нам надо. То же ждет и наш рынок. Откройте капот нового автомобиля. Что вы там увидите? Вам нужна информация, чтобы понять, где что находится и как провести ту или иную операцию по диагностике и ремонту. Поэтому техническая информация сейчас становится все более и более актуальной и необходимой.

- Главная проблема рынка автосервиса в Украине - нехватка квалифицированных кадров. Особенно остро эта проблема стоит как раз в сфере диагностики. Насколько это затрагивает вас, и как часто вы с этим сталкиваетесь?

- Нас это затрагивает постольку, поскольку тормозит развитие рынка, а соответственно, и наше развитие. Естественно, пытаемся в меру своих сил решить эту проблему. Мы знаем, что нам нужно делать и как нам нужно это делать. Единственная наша проблема - не хватает человеческих ресурсов. У нас есть программа сотрудничества с учебными заведениями, успешно работающая в Европе, и мы хотим реализовать ее в Украине.

- Компания Bosch проводит качественное обучение своих партнеров и сотрудников. Расскажите об этом подробнее.

- В принципе, последнее время мы не так часто проводили обучающие семинары сами, связано это было с переездом офиса и учебного центра. В то же время мы подготовили несколько тренеров наших партнеров, которые, в свою очередь, учат персонал станций. В этом году обучение получат около 400 СТО.

Что касается нашего персонала, сотрудники регулярно участвуют в образовательных программах, в том числе получают обучение за рубежом. Также у нас есть программа обучения для сотрудников "Бош Кар Сервисов".

- Перед специализированным семинаром по диагностике для журналистов Вы сказали: "Узнав, что сканер может сделать с автомобилем, я просто испугался". Что Вас так впечатлило?

- У сканеров Bosch KTS тогда появились уникальные функции для некоторых марок

автомобилей. Это - функции программирования блоков управления разных систем автомобиля. Теоретически, неумелые руки могут нанести не просто материальный урон владельцу автомобиля, а даже навредить его здоровью.

- Смогут ли сканеры, по-вашему, заменить в будущем другое диагностическое оборудование?

- Сканер не решает проблему, он ее создает. Сканер - это устройство, которое позволяет прочитать ошибку. И все. Это диагностическое оборудование, а не ремонтное. Сканер позволяет понять, где приблизительно кроется проблема. Он может просигнализировать, что у вас проблемы с лямбда-зондом. Но это означает, что неисправность кроется на пути от блока управления до лямбда-зонда. Поэтому мое мнение - сканер не является альтернативой мотор-тестеру, как думают многие. Сканер - первая часть диаг-



"В начале 2007 года мы выпускаем на рынок KTS 200 - прибор нижнего ценового сегмента."

ностического поста. Затем необходим мотор-тестер. В связи с этим компания Bosch производит не сканеры, а системные тестеры, которые могут быть дополнены информационной библиотекой и мотортестером, причем все это использует один системный блок компьютера, а значит, один интерфейс с возможностью обмена данными.

- Имеет ли смысл сочетание в одном приборе функций сканера и мотор-тестера?

- У нас есть модульная система, которая строится на основе одного компьютера. Моя точка зрения такова: зачем делать прибор, который может все сразу, если есть модули. Идея заключается вот в чем: умения, знания нельзя получить сразу, они накапливаются постепенно. То есть сначала станция покупает, допустим, системный тестер. Проработав, они понимают, что необходим мотор-тестер - покупают, присоединяют. Потом решают, что нужен газоанализатор. В нашей системе можно подключить к одному компьютеру стенд проверки развала-схождения и системный тестер KTS, например. Потом подключить еще какой-либо диагностический прибор.

Будущее в том, что на станции стоит сервер и к нему по технологии bluetooth или wi-

fi подключается практически неограниченное количество диагностических приборов. Нет смысла иметь прибор "все в одном", потому что с ним сможет работать только один человек, но никак не несколько.

Например, современная станция в Германии имеет несколько системных тестеров KTS. Потому что им одного не хватает. Они нужны на нескольких постах одновременно. На первом производится замена масла и, соответственно, сброс сервисных интервалов, на втором - замена тормозных колодок и соответственно необходим системный тестер, на третьем - диагностика. А сервер при этом один... и компания Bosch над этим работает...

- Bosch - один из мировых лидеров инновационных технологий, в том числе и в оборудовании. Какие новые диагностические приборы готовит компания?

- В общем-то, новые приборы уже появились 1 июля 2006 года. Это - новая линейка системных тестеров KTS со встроенным устройством bluetooth и рядом других инноваций. В начале 2007 года мы выпускаем на рынок KTS 200 - прибор нижнего ценового сегмента. Это - самодостаточный прибор, не требующий для работы подключения к компьютеру (это необходимо только для обновления базы данных). Возможности прибора будут ограничены функциями сканера. В принципе, мы всегда говорили, что продаем не сканеры, а системные тестеры. Но KTS 200 - это как раз сканер. Он будет работать на основе интуитивной программы, рассчитанной на менее подготовленного пользователя. В 2007 году будет выпущен и второй новый прибор, аналогичный KTS 200, но с расширенной информационной поддержкой по ремонту автомобиля. Мы пока не разглашаем его функции и название.

Выпуск новых приборов - это требования рынка. Так сложилось исторически, что продукты Bosch всегда находились в среднем и дорогом сегменте приборов. Потому что мы всегда считали, что для ремонта автомобиля необходимо профессиональное оборудование, которое по определению не может быть дешевым. Однако на нашем развивающемся рынке сегодня актуальны недорогие приборы, плюс развитие технологий позволяет проводить диагностику не только на базе стационарного компьютера или ноутбука. Поэтому сейчас Bosch считает приоритетной задачей представить свои приборы в нижнем ценовом сегменте. Удешевление приборов происходит за счет того, что для работы не требуется компьютер, однако по качеству это все равно будет Bosch. С их появлением мы будем иметь продукты во всех сегментах по цене и по сложности оборудования. Пока человек плохо разбирается в диагностике, для него такой простой прибор - оптимальный вариант. Это - как первая ступенька в развитии: от самого простого - к более сложному.

Беседовал Евгений Пашенко

Жизнь сквозь призму

Уважаемые руководители! Обнаружив в своем электронном почтовом ящике предложение от журнала autoExpert принять участие в данном проекте, не спешите, ссылаясь на хронический недостаток времени, его закрывать. Вопросы затрагивают темы, о которых задумывается каждый человек, независимо от того, в какой профессиональной сфере он задействован. Мы верим в то, что вам есть, что сказать!



Валерий Билецкий
коммерческий директор «КАМИОН-ОИЛ»



Владимир Монстович
руководитель департамента автохимии
«Аспокем Украина»

Что заставляет Вас работать именно в этой сфере?	Возможность сделать страну качественно лучше и чище.	Опыт и желание.
С чего обычно начинается Ваш рабочий день?	С окончания сна.	С проверки почты...
Есть ли в Вашей работе моменты, которые Вас категорически не устраивают?	Нет, иначе я бы не отвечал на ваши вопросы.	Да.
Почему времени и денег не хватает всегда?	Если хватает, то тебя уже нет - ты умер.	Потому что есть стремление...
Разделяете ли Вы мнение о том, что незаменимых людей не бывает?	Да.	Нет (но не всегда).
Идеальный клиент - это...	Не бывает «не идеального» клиента - бывают плохие менеджеры.	Конкурент!
«Здравый смысл есть набор предубеждений, который мы приобретаем по достижении восемнадцати лет», - так говорил Альберт Эйнштейн. Разделяете ли Вы это мнение?	Это вопрос из области онтопсихологии. А Альберт Эйнштейн - гениальный!	Да.
Историческая личность, с которой стоит брать пример? Почему?	Думаю, что ни с кого не стоит брать пример, тем более с исторических личностей. Полезнее учиться на чужих ошибках и не совершать своих.	Александр II (успех, власть и интеллигентность).
Какие человеческие качества являются незаменимыми составляющими успеха?	Все и не одно.	Как это ни странно - умение слышать и жесткая бизнес-позиция.

automotive



Юрий Кривопальцев
генеральный директор «Декорт»



Андрей Пахомов
генеральный директор
«Эй Джи Эй Украина»



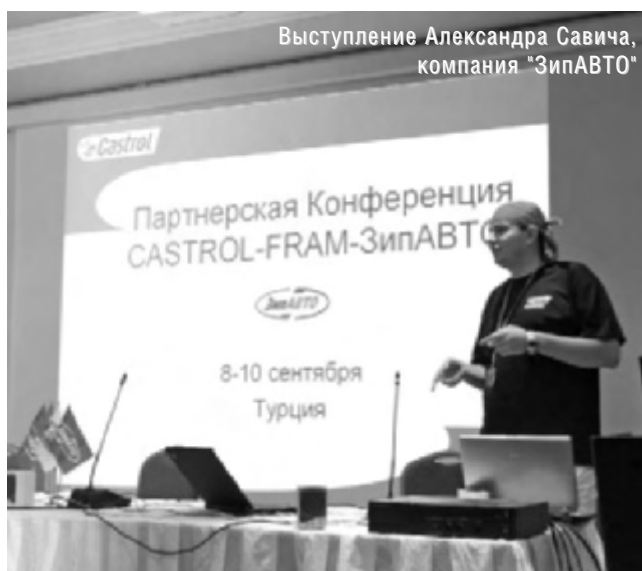
Александр Савич
генеральный директор «ЗипАВТО»

Попал именно в эту сферу случайно, а теперь для меня это бизнес.	Никто и ничто не заставляет.	Самая высокая конкуренция, бизнес без правил. Результат достигается только за счет агрессивной маркетинговой политики и высококвалифицированного персонала. Возможность реализовать себя и команду, занять лидирующую позицию на рынке.
С чашки эспresso.	С чтения электронной почты.	С анализа результатов продаж прошедшего дня.
Есть. Нечестная конкуренция.	Конечно, есть. Нестабильность законодательства, большая зарегулированность бизнеса. Много чего, большой список.	Моменты есть всегда, но они решаемые - было бы желание.
Это новый закон природы.	Таково свойство времени - его невозможно накопить. А если человеку всегда хватает денег, значит, у него не хватает фантазии.	Не согласен, весь вопрос в правильном планировании времени и потребностей.
Да.	Если речь идет о бизнесе, то, наверное, незаменимых людей нет. Вопрос в другом - кого на кого меняем и что из этого получается в результате? Если речь идет о личной жизни, то как можно заменить родителей, детей и т.д.?	Разделяю. Заменить любого менеджера возможно, только на воспитание и обучение необходимо или больше или меньше времени.
Удачно охарактеризовали идеальных клиентов Ильф и Петров. Утром деньги, вечером стулья. И денег желательнее побольше, так как стульев предостаточно.	Деньги приносит, товар не требует, с вопросами не пристаёт. Так не бывает, мы живем в реальном мире.	Сотрудничество с которым приносит выгоду обеим сторонам.
Да.	Здравый смысл - когда поведение максимально адекватно обстоятельствам и своим знаниям об окружающем мире. А предубеждения можно приобретать всю жизнь. Главное, чтобы сумма личных предубеждений не давала возможности окружающим сомневаться в психическом здоровье, трезвом уме и доброй памяти.	Лучше перефразировать - опыт, знания и образование.
Человек должен быть порядочным и честным.	Нужно быть самим собой. Тогда, возможно, кто-то захочет брать пример с тебя.	Нужно брать в каждой личности позитивные моменты, характеристики и использовать для своего развития. Идеальных людей не существует.
См. выше.	Упорство в достижении цели, сообразительность, удачливость.	Желание, напористость, справедливость.

Зип-Зип, Ура!



В сентябре компания «ЗипАВТО» провела партнерскую конференцию «ЗипАВТО-Castrol-Fram»... в Турции. Казалось бы, проще это организовать в Украине, пригласить партнеров со всей страны в Киев на несколько дней и устроить, к примеру, отличный прием в одном из столичных клубов. Но, я думаю, атмосфера небольшого праздника и отдыха за границей, удовольствие от поездки с друзьями, партнерами, а также возможность знакомства с коллегами той же профессии стали определяющими для успеха мероприятия.



Выступление Александра Савича, компания "ЗипАВТО"

Итак, 8-го сентября в 5-00 утра группа из 56 сонных представителей автобизнеса Украины была в полном сборе в аэропорту г. Борисполя. Презенты от компании "ЗипАВТО" были вручены тут же. Потом рюкзак "Участника конференции" очень часто помогал идентифицировать "наших" в любом месте остановки. Два часа полета до Анталии, час езды на автобусе - и мы на месте. Оставшиеся четыре часа времени до конференции каждый из участников использовал на свое усмотрение. И в большинстве случаев это было море и пляж. Даже хотелось забыть, что мы здесь по делу... Но конференция началась вовремя.

О самих конференциях писать сложно. Наверно, потому, что, в общем-то, они все похожи. Выступающие и слушатели, доклады и вопросы после них, кофе-брейки и вспышки фотоаппаратов. Любая конференция напоминает слет птиц, наверное, из-за гомона на дискуссиях и желания распушить перья друг перед другом. На сей раз меня тоже не оставляла эта орнитологическая ассоциация на протяжении всей поездки. И если учесть тот факт, что в нашем случае пришлось совершить перелет в "теплые края", аналогия получается практически полной.



Евгений Бушуев,
компания "Сетра Лубрикантс"

Конференцию разбили на 3 части и 2 дня. Вступительное слово произнес Александр Савич, генеральный директор "ЗипАВТО" - компании-инициатора этого мероприятия. Связку брендов в одной конференции он объяснил тем, что Castrol и Fram являются одними из ведущими брендов в ассортименте компании. Александр Савич представил новую миссию и партнерскую стратегию, которая заключается в том, что компания "ЗипАВТО" заботится о бизнесе своего клиента путем предоставления полной финансовой, маркетинговой и информационной поддержки. Генеральным директором "ЗипАВТО" было заявлено, что компания воспринимает своих клиентов, прежде всего, как партнеров по бизнесу и работает в этом направлении для достижения максимальной выгоды обеих партнерских сторон. В планах же компании - выйти на межнациональные рынки и войти в пятерку лучших импортеров в сфере торговли запчастями в Украине.

Кофе-брейк, и мы снова "на работе". Следующий блок конференции был отдан представителям торговой марки Castrol. Юрий Павленко, генеральный директор "Кастрол-Украина" и Владислав Фрич, менеджер по работе с предприятиями автосервиса, начали свою презентацию марки несколько необычно. Они рассказали не о ней самой, а о новом подходе компании к бизнесу. Во главу угла, становится охрана труда и безопасность, что способствует улучшению работы компании в целом, сохраняет ее репутацию, уменьшает угрозу для деятельности и здоровья партнеров. Представители Castrol призвали всех своих партнеров быть бережными по отношению к своей собственной жизни. И для



Владислав Фрич,
компания
"Кастрол Украина"

этого необходимо придерживаться элементарных и нетрудных правил - пользоваться ремнями безопасности и не говорить по мобильному телефону за рулем. "Ведь это так просто!" - заметил Владислав Фрич. Кто-то из участников пошутил, что это - несколько меркантильный подход компании к сохранению жизни и здоровья своих партнеров. Но, если вдуматься, то никто из нас не станет отрицать его правильность...

Продолжением знакомства с Castrol стал доклад технического координатора Castrol Евгения Бушуева, специалиста компании "Сетра Лубрикантс" (г. Москва). Он получился самым длинным, но никак нескучным. Это тот случай, когда не только знания, но и отличные ораторские способности определили повышенный интерес аудитории к рассказу. Он включил в свое выступление информацию об истории Castrol. По словам Евгения, это важно для понимания того, чем компания не похожа на другие, что происходит с компанией сейчас, чем смазочные материалы Castrol отличаются от других торговых марок - идеологически и технически, какие масла выпускаются на данный момент, где они производятся и многое другое. Это был довольно насыщенный монолог, из которого участники все время пытались сделать диалог, уж очень увлекательно и с энтузиазмом рассказывал Евгений.

Из всего многообразия информации стоит упомянуть несколько фактов. Компании Castrol более ста лет, именно она в 1974 году сделала технологии полностью синтетических моторных масел доступными массовому потребителю, первой применила в маслах, помимо абсорбирующих, пакет антикоррозионных и противоизносных присадок, одна из первых разработала уникальную методику определения износа деталей. В Castrol



На кофе-брейке Евгений Бушуев
и Юрий Павленко (компания "Кастрол-Украина")

применяются самые новые технологии в мире в области смазочных материалов, ТМ Castrol является стратегическим партнером крупнейших автопроизводителей и конструкторов автомобильных двигателей. Технологии Castrol используют не только автопроизводители - стратегические партнеры марки, но и те, которые работают с другими маслами, так как технологии производства масел от Castrol опережают технологии других брендов. В 1999 году между Castrol и BMW было подписано уникальное стратегическое соглашение, которое в 2004 году было с успехом продлено. Никто из конкурентов Castrol до этого не подписывал подобных соглашений. Чем оно уникально? Как правило, для "Формулы-1" характерны рекламные соглашения между спортсменами и торговыми марками, рекламирующимися на автомобильных болидах. Castrol же стал не только "рекламодателем", но и разработчиком специализированных масел под каждый конкретный тип двигателя автомобиля. Вообще, Castrol гордится



большим ассортиментом даже специализированных масел, т.е. индивидуализацией своей продукции. На данный момент ТМ Castrol является собственностью концерна BP, куда также входит немецкая компания Aral (с 2001 года), чей ассортимент СМ ориентирован на немецкий рынок, а также Veedol - масла для сервисов в Англии и ТМ Duckhams.

Учитывая тот факт, что большая часть нашей группы состояла из представителей автосервисов, проблематика части вопросов в дискуссиях лежала в области "борьбы" с необразованными автолюбителями, которым часто приходится объяснять "масляную" теорию и доказывать необходимость использования качественных смазочных материалов только от официальных продавцов. Ведь проблема состоит не столько в подделках масел Castrol (это, как правило, встречается крайне редко - Castrol очень дорогой продукт, который нужно уметь продавать). Проблема в том, что в Украину завозят ассортимент масел, который не предназначен для эксплуатации в наших тяжелых, отличающихся от европейских, условиях. По словам Евге-



Александр Савич,
компания "ЗипАВТО"



ния Бушуева, в Европе "топливо" давно уже синтетическое, да и таких морозов, как у нас, нет. Т.е. масла для Европы отличаются химически "облегченным" составом, который не подходит для эксплуатации на территории нашей страны. К примеру, масла серии GTX5, GTX7 предназначены исключительно для европейского рынка. По заверениям Юрия Павленко, генерального директора "Кастрол-Украина", ситуация в Украине по части контрабанды Castrol будет вскоре решена.

Евгением Бушевым была также предложена информация о новых продуктах Castrol серии EDGE и SLX, их свойствах, технологиях производства, позиционировании, маркетинговых подходах. Компания "ЗипАВТО" презентовала бонусную программу CASTROL, суть которой сводиться к поддержке СТО путем бесплатного предоставления спецодежды для мастеров СТО и маслозаменного оборудования. "Конференция о Castrol" с Евгением была продолжена вечером в автобусе по пути в турецкую баню...



Евгений Меттус,
компания Fram

На следующий день в 10-00 утра нас ждало продолжение. Евгений Меттус представитель Fram, курирующий марку по странам СНГ, в европейском, спокойном стиле рассказал об общих тенденциях на рынке производства систем фильтрации, дал вводную информацию о марке Fram, как она представлена на рынках СНГ, об инновациях производства фильтров, охарактеризовал то, чем выгодно Fram отличается от других производителей.

По словам Евгения, тенденции на рынке фильтров очень влияют на развитие технологий производства и конструкцию фильтров. Так, автопроизводители увеличивают требования к ресурсу и сроку сервисного обслуживания фильтра (в Европе он уже достигает 60000 км), повышают требования к отсеву, температуре работы фильтра (за последнее время очень выросли температурные режимы), к его прочностным качествам (совершенствуются материалы, из фильтра "удаляются" металлические детали, их за-

меняют пластиковые на основе пластизоли), к использованию не только энергосберегающих материалов и технологий, но и способам утилизации и вопросам экологии (изменения находят отражение в законодательстве - уже принято Евро-4). В то же время под капотом автомобиля остается все меньше и меньше места, автомобили становятся более компактными и миниатюрными, меняются параметры работы двигателя, только лишь скорость "вращения" масла в двигателе выросла за последнее время в 3 раза. Сам фильтр превращается в состав фильтрационного модуля (который, кстати, также разрабатывает и производит Fram) и картриджа, с заменой лишь фильтрующего элемента.

"Чтобы быть игроком уровня "А" при производстве запчастей (удовлетворяя в т.ч. всем выше перечисленным требованиям -



прим. автора), нужно поставлять их на сборочные конвейеры автопроизводителей, обладать инновациями, новейшими технологиями производства, современным оборудованием, и Fram уверенно считает себя таковым", - сказал Евгений. На сегодняшний день 50% производимых фильтров Fram поставляется на автосборочные конвейеры, 50% поступает в aftermarket. Холдинг представлен еще и такими марками фильтров, как Fiamm, Crosland, Technocast filter. Заводы Fram находятся по всему миру, там, где и автосборочные конвейеры, большая часть из них - в Европе. 47% бизнеса этого холдинга направлено на выпуск подвески и поставляется только на заводы автопроизводителей. Господином Меттусем был представлен образец



фильтра с запатентованным способом гофрировки фильтрующего элемента "Шеврон", которая позволяет уменьшить размер фильтра при той же площади фильтрации. По словам представителя Fram, эта марка является лидером на рынке России. В Украине пока нет, но это не показатель качества, а скорее - немного иного маркетингового подхода. Но ситуация будет меняться, и осенью этого года запланирована рекламная компания данной торговой марки на территории Украины.

К обеду конференция была завершена и участники отпущены "на волю". Жара, море, пляж, гидроциклы и многое другое - все это в нашем распоряжении до вечера. Завершением поездки в Турцию стало посещение караван-сарая с шоу-программой "Турецкая ночь" с национальной кухней и напитками, а также восточными танцами в исполнении профессиональной танцовщицы. Завтра домой...



Танец "живота"

Данная конференция стала только первой из ряда запланированных мероприятий компанией "ЗипАВТО", целью которых будет в непринужденной атмосфере знакомить своих клиентов со всем ассортиментом компании.

Вы замечали, что время движется с разной скоростью? Порой кажется, что стрелки часов застыли на месте, а иногда дни пролетают незаметно? Думаю, для каждого из 56 путешественников эта поездка стала мигом, насыщенным событиями, людьми и юмористическими историями типа "наши за границей".

Всем участникам - только хороших воспоминаний!

Оксана Лещенко
Киев-Анталия-Киев



Иво Тодоров, генеральный директор ООО «Приста ойл»:

«Чтобы достичь успеха, нужно быть гибким!»

ООО «Приста ойл» представляет на отечественном рынке продукцию молодого, но уже достаточно известного болгарского производителя моторных и трансмиссионных масел, масел для промышленности, смазок, тормозных и охлаждающих жидкостей. Торговое представительство в Украине было открыто полтора года назад. Тогда среди основных целей компании выделялись завоевание в течение 5 лет 10% рынка смазочных материалов, создание условий продвижения продуктов Prista на рынки других стран СНГ и Восточной Европы. Конечно, полтора года для таких планов не срок, однако первые итоги уже подвести можно. О достижениях, положении на рынке и перспективах рассказывает генеральный директор ООО «Приста ойл» Иво Тодоров.

О компании, рынке и перспективах

- Потребитель уже знаком с торговой маркой Prista. Тем не менее хотелось бы услышать немного об истории компании вообще и на украинском рынке в частности.

- Компания Prista Oil AD была основана в 1993 году. Начиналось все с небольшого производства в городе Русе, Болгария. Сейчас мы являемся наиболее крупным производителем масел в Восточной Европе. Относительно недавно был открыт еще один завод в Турции.

Полтора года назад начало свою деятельность торговое представительство Prista Oil в Украине. До этого был постро-

безусловно, этот рынок очень интересный. На сегодняшнем этапе это - рынок перспектив, и ближайшие 5 лет он будет интенсивно развиваться. Особенно это касается смазочных материалов средней ценовой категории, производителями которых мы и являемся. Сейчас покупателем востребован либо наиболее дешевый, либо наиболее дорогой продукт (предполагая, что он наиболее качественный), в среднем же ценовом сегменте структурированного потребления нет.

Нельзя упускать из внимания стремительный рост числа автомобилей на дорогах Украины, хочется упомянуть и о грузовом парке, значительная часть которого не отвечает даже ми-

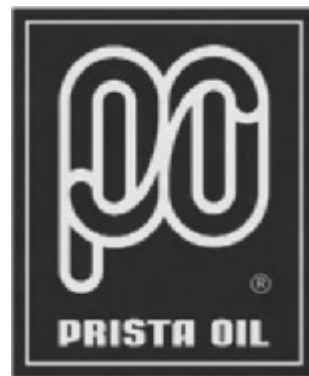
ен терминал для перевалки базовых масел в Одессе, в который мы инвестировали около 5 млн. долларов. Кроме хранения и перегрузки базовых масел, терминал производит обработку российского и украинского сырья низкого класса и подготавливает его для дальнейшего использования. При терминале были открыты небольшие пункты продаж, ориентированные на потребителей, которым была известна наша марка, но это была "пассивная" форма торговли. Условно говоря - "если нас просят, мы поставляем".

- Насколько нам известно, Украина является одним из наиболее активно развиваемых направлений компании на сегодняшний день. Чем обусловлен такой интерес?

- Во-первых, это традиционные исторические связи между Украиной и Болгарией, во-вторых - новые реалии, условия, которые сложились после распада Советского Союза.

нимально необходимым экологическим требованиям, что неизбежно приведет либо к его модернизации, либо к покупке новых автомобилей. А новый дорогостоящий автомобиль не допускает компромиссов с качеством в сервисе.

Еще одна особенность украинского рынка - отсутствие некоторых традиционных каналов реализации масел. За исключением "АТЛ" я не знаю других больших розничных сетей. Автозаправки тоже не продают тот объем, который были бы



должны. Но я думаю, что все изменится с приходом на рынок Украины фирменных сетей розничных продаж и заправочных станций крупных мировых производителей масел.

Свою роль еще сыграет новая политика государства в отношении энергосбережения. Скоро все производители будут вынуждены переходить на более современные и прогрессивные технологии, выходить на другой уровень. Мы уже обладаем этими технологиями, можем предоставить необходимый продукт. Если с 1 января Украина войдет в ВТО, оборот импорта увеличится. Так что для Prista Oil на украинском рынке речь может идти только о развитии.

- Пришлось ли компании "Приста ойл" вносить какие-либо коррективы в свою политику после выхода на рынок?

- Наша оценка украинского рынка соответствовала реальности, поэтому необходимости что-то менять не было. Серьезные изменения наступят только с образованием сетей фирменных продаж большими мультинациональными компаниями. Но это будет через 2-3 года. До этого времени нам нужно максимально увеличить узнаваемость бренда и объем продаж.

- Вы позиционируете свой продукт как продукт среднего ценового сегмента. Чем можно кратко охарактеризовать этот участок рынка и нет ли у вас планов "вырасти" в высший?

- Относительно характеристики рынка - это в первую очередь, жесткая конкуренция. Но она присутствует исключительно между импортными брендами, так как не все местные производители предоставляют необходимый уровень качества. Наши основные конкуренты - это компании Mol, Lotos, Arcs.

Что касается продукции, то Prista Oil так же присутствует и в высшем ценовом сегменте, что абсолютно нормально, так как это высокотехнологичные масла. У нас есть документально подтвержденные допуски практически от всех ведущих произ-

водителей автотехники, что, естественно, отражается на цене.

Когда я говорю "мы позиционируемся в среднем ценовом сегменте", я имею в виду, что большая часть наших продуктов находится в среднем сегменте (но не все абсолютно). Конечно, мы также ориентируемся на рынок, на уже сложившиеся цены. И если минеральное масло у наших конкурентов стоит, например, 5 тыс. грн. за тонну, то мы не сможем продавать его за 10.

- Как складываются отношения с компаниями-конкурентами в плане цены? Приходилось ли вам сталкиваться с демпингом?

- Я очень отрицательно отношусь к демпинговой политике в отношении любого продукта. Это крайне некорректно по отношению к конкурентам. К тому же его последствия серьезно сказываются и на самой компании. Конечно, демпинг обеспечивает рост объемов продаж, но это - кратковременный эффект. Да, в этом году ты можешь снизить цену и продать 2 тыс. тонн масла, но будет хорошо, если в следующем удастся "сделать" 200 тонн... Тем более, что украинский рынок достаточно насыщен, и потребитель очень легко переориентируется. А держать заниженные цены все время не будет никто. Объяснить же потребителю, почему товар, который он привык покупать, например, за 1 гривну, стоит теперь 2 гривны - задача нереальная.

Тем не менее на рынке есть бренды, которые демпингуют. В основном, они исчезают так же быстро, как и появляются. Но это - их право, их решение, они сами определяют свою стратегию.

Долгое время демпинговую политику вел один из наших непосредственных конкурентов. В итоге оказалось, что, после повышения цены, они потеряли не только крупную сумму денег, но и часть клиентов. Мы не хотим оказаться в подобной ситуации, поэтому не принимаем такую политику для себя. Для меня демпинг - это свидетельство несерьезного подхода к

бизнесу. Рассчитывая на долгосрочное и результативное существование компании, нельзя применять такие методы. Главный аргумент "за" продукцию Prista Oil - оптимальное соотношение цены и качества.

- Как вы доносите до потребителя информацию о продукте? В частности, о том, что баланс цены и качества оптимален?

- С разными группами потребителей мы работаем по-разному. Для профессионалов основным требованием является наличие сертификатов, допусков и соответствий, подтверждающих качество, для простого розничного покупателя главную роль играет реклама, в том числе в прессе. Пока наша основная задача - увеличить узнаваемость бренда в принципе. В этом сезоне мы планируем начать рекламу отдельных продуктов - новых прогрессивных синтетических и полусинтетических масел, высокотехнологичных антифризов с увеличенным сроком эксплуатации.

- Что вы можете сказать о ценовой градации украинского рынка и соответствии качества регламентируемой стоимости?

- Как я уже говорил, рынок Украины довольно странный. Подозрение вызывают нереально низкие цены. Впрочем,

как и нереально высокие...

Например, масло M10G2K одного из производителей стоит порядка 5 тыс. грн. за тонну и это, теоретически, меньше стоимости базового масла, из которого оно производится. За счет чего формируется такая стоимость и каким стандартам качества соответствует этот продукт - неясно. Вспомните прошлую зиму и те проблемы, которые возникали с некоторыми так называемыми полусинтетическими маслами - они почему-то замерзали при температуре минус 20-25 градусов прямо в канистрах, что вообще нереально. Предотвратить возникновение подобных ситуаций могли бы пока отсутствующая стандартизация для производителей и законодательство, нормативно регламентирующее подобные вопросы.

Сертификация качества в Украине - одна из важнейших проблем. В Украине, например, далеко не все марки смазочных материалов могут документально подтвердить наличие действующих допусков API у своих продуктов, хотя и декларируют это. У нас эти допуски есть, в чем легко можно убедиться, зайдя на официальный сайт института. Конечно, данные производители могут оправдывать отсутствие данного сертификата тем, что они не продаются в США. Мы тоже ориенти-



рованы на европейский рынок, но считаем, что подобный документ от столь авторитетной в мире организации является лучшим подтверждением качества. Многие ссылаются на необразованность и неинформированность потребителей. Но, я полагаю, это явление временное.

Еще одна проблема, связанная с отсутствием регламентации вопросов сертификации - то, что компании (например, при проведении тендера) могут предоставлять документы (допуски, сертификаты), не соответствующие реальности.

Цена на продукт также может быть завышена за счет проведения активной рекламной политики. В таком случае потребитель может быть разочарован, если обещанное качество с трудом соотносится с реальностью. Реклама позволяет получать дополнительную прибыль, что вполне нормально, но эффект будет краткосрочным, если рекламные лозунги голословны.

Достижения и планы

- Полтора года назад вы декларировали, что собираетесь завоевать 10% рынка за 5 лет. Насколько темпы вашего развития соответствуют планам?

- Динамика нашего роста отвечает запланированной. Можно сказать, что по объемам продаж мы уже обогнали некоторые компании, которые работают на этом рынке более 5 лет. Это можно объяснить более высоким качеством нашей продукции и очень широким ассортиментом - мы производим практически все необходимые смазочные материалы как ав-

томобильной, так и промышленной группы - всего более 150 наименований, и постоянно увеличиваем их количество.

Кстати, на данный момент основной акцент мы делаем на автомобильную группу. Промышленный сегмент будет приоритетным для нас начиная со следующего года, так как планы компании в Украине включают строительство в скором будущем здесь собственного завода.

Сейчас мы очень внимательно следим за рынком, политической ситуацией, экономикой, законодательством - теми вопросами, которые интересуют каждого инвестора. Пока вынуждены ждать.

Что нас действительно беспокоит - проблемы с НДС, который практически не возвращается. В первую очередь, это отражается на стоимости продукции, во вторую - на инвестициях. Как я уже говорил, мы инвестировали 5 млн. долларов в строительство терминала. Государство все еще должно нам 1 млн. долларов НДС.

Мы нацелены на серьезное развитие и, если откроем тут производство, то 10% рынка для нас будут необходимым минимумом.

- Вы можете озвучить свои планы на следующий год?

- В следующем году мы планируем продать в худшем случае 1,5 тыс. тонн.

- Как развивается ваша дилерская сеть? В июле 2005 года вы говорили, что через полтора года закончите ее формирование.

- Когда мы начинали, а это было не так давно, число наших ди-

леров равнялось "нулю". Так что оценивать темп развития будет более корректно еще через год.

Сейчас наши дилеры уже представлены в 2/3 областей. Насколько удачен выбор партнеров, пока говорить сложно, так как бренд новый, у многих еще длится адаптационный период. Возможно, этот процесс идет несколько медленнее, потому что мы подходим к нему крайне серьезно. Мы не торопимся выбирать. Я сторонник именно такой политики. Лучше немного позже, чем ошибиться при выборе. Но до конца года, думаю, мы справимся с поставленной задачей.

- Какие требования вы предъявляете к потенциальным партнерам?

- Система наших требований зависит от потребления в каждом конкретном регионе, потому что оно может кардинально отличаться. Например, ситуацию в Ивано-Франковске и Донецке невозможно даже сравнивать. Сопоставляя Киев и Белую Церковь, находим массу отличий. В Киеве развита система продажи для легковой техники. А Белая Церковь - это, в основном, сельское хозяйство, соответственно, другой подход, другие объемы. Чтобы достичь успеха, необходимо быть гибким.

Конечно, нельзя требовать от дилера сразу максимальных объемов продаж. Для достижения цели мы намечаем план развития и приблизительный перечень необходимых шагов. Нужно помогать своим дилерам, потому что бренд, в конце концов, наш. Его развитие - наше развитие. А мы, как исключительно

масляная компания, очень дорого оцениваем свой бренд.

Суть партнерских отношений - в лояльности друг к другу. Мы всегда готовы пойти навстречу нашим дилерам. Например, сейчас практически все расходы на рекламу Prista Oil берет на себя и, в тоже время, идет согласование относительно рекламы по каждому региону.

- Вы контролируете отношения между своими дилерами?

- Между дилерами неизбежно возникает конкуренция, нередко из-за цен. В этом случае "Приста ойл" выступает "арбитром" и старается направить противостояние в сферу предоставления дополнительных услуг, сервиса, потому что продукт один и входная цена тоже. Наша задача - убедить наших партнеров в том, что ценовая война не принесет выгоды ни им, ни нам. Впрочем, каждый дилер ревностно относится к работе в своем регионе.

Конечно, мы относимся толерантно к трудностям, которые могут возникать перед любой компанией в определенный период. Но, если период "трудностей" длится 2 года, мы делаем выводы.

К сожалению, нам пришлось отказаться от сотрудничества с тремя компаниями, которые вели себя недостаточно лояльно по отношению друг к другу.

Жесткая фиксация цен на всех уровнях сбыта - наше основное правило при построении дилерской сети.

- Насколько оправдывает себя такая политика?

- Ценовая политика должна содержать в себе два основных



конфронтационных момента. Это - жесткость и определенная степень либеральности, которая обуславливается спецификой рынка. Например, если наш дилер в Луцке отслеживает нашу рекомендованную ценовую политику и продает канистру полусинтетики в розницу по 72 грн., то Prista будет стоить дороже, чем масла многих известных мировых брендов. Чтобы не было таких нестыковок, стоимость нужно адаптировать в соответствии с особенностями региона и согласовать это с нами. Наши розничные цены могут сильно отличаться во Львове и Днепропетровске, например. Но дилерская цена одинакова.

Мы стремимся к тому, чтобы все наши дилеры чувствовали себя равными, чтобы ни у кого не было специальных условий. Это - базовый принцип развития нашей дистрибьюционной системы. Для нас важен каждый партнер - и мелкий, и крупный. Тем более, не факт, что небольшая компания завтра не превратится в гиганта. Prista Oil рассчитывает на совместное развитие.

К тому же цены, которые мы предлагаем нашим партнерам - это цены, которые обычно у нас работают как минимум полгода. Например, до конца этого года мы не планируем их менять. Последний раз пришлось поднимать цену в январе, потому что серьезно возросла стоимость базовых масел (от 400 долларов за тонну до 820 - 850).

О потребителях

- Как построена цепочка обмена информацией с конечным потребителем?

- Мы не работаем с розницей напрямую, потому что подобную информацию получаем от дилеров.

- Какие потребительские пожелания могут внести коррективы в вашу политику?

- Стоит отметить, что эти пожелания бывают очень разные. Например, были случаи, когда люди жаловались, что на рекламной майке не указана температура, при которой ее нужно стирать. Но все действительно стоящие пожелания

мы принимаем во внимание и работаем над ними.

На нас могут серьезно повлиять негативные отзывы, касающиеся упаковки, логотипа бренда, рекламы. Несмотря на то, что ментальность болгар и украинцев во многом схожа, не всегда то, что идет "на ура" в Болгарии, пойдет с таким же успехом здесь. Или еще хуже - вызовет негативную реакцию из-за каких-то специфических моментов. Пока таких инцидентов не возникало, как и систематических рекламаций. В нашей практике здесь было только одно нарекание на качество. Как выяснилось, вины продукции в этом инциденте не было. Причиной оказалась "убитость" двигателя.

Огромную роль в этом вопросе играет необразованность потребителей. Доходит до абсурда. Я был свидетелем ситуации, когда один товарищ хотел проехать 100 тыс. км на одном и том же масле без замены (!), потому что на упаковке он увидел надпись "100 000" (на самом деле, производитель просто рекомендовал использовать это масло для двигателей с пробегом более 100 000 км).

Многие наши клиенты питают определенную привязанность к маслу Prista SHPD, видя длинный список допусков производителей автомобилей, обещающих весьма удлиненные пробеги на этом масле без замены. При этом они забывают, что такое увеличение пробега возможно только для магистральных грузовых автомобилей, эксплуатируемых при определенных условиях. В городском режиме, конечно, оно не будет работать настолько же эффективно.

Воспитание потребителя - это та работа, на которой должны сконцентрироваться масляные компании, и мы в том числе. Нужно повышать грамотность покупателя, чтобы он знал, что ему подходит. Еще хотелось бы, чтобы люди смотрели не только на цену. Бывает, сэкономишь на масле 5 грн., в итоге на ремонт потратишь 5 тысяч.

Конечно, нужно работать и с розничными продавцами. Задача клиента - дать информацию

о том, в каком режиме он ездит большую часть времени, какой автомобиль; продавца - правильно подобрать по заданным параметрам масло.

- Каковы еще особенности украинского потребления масел?

- Характерная особенность Украины - четкое разделение автомобильного парка на очень дорогие новые автомобили и старые, советского производства. Средний класс только начинает формироваться и закончится этот процесс только через 2-3 года, когда новые автомобили уже не будут на гарантийном обслуживании. Тогда им будет нужен хороший продукт по более реальной цене. Такую продукцию представляет компания Prista Oil.

Специфика рынка состоит также в том, что он сильно ориентирован на цену. Недостаточно развит автосервис в принципе. В Украине еще много людей, которые самостоятельно меняют масло.

Очень раздроблено потребление масел на сервисе, так как практически каждая транспортная компания стремится создать свою сервисную зону. Такая СТО потребляет порядка 500 литров масла в месяц, в то время как большая, "межведомственная", на которую в настоящее время опирается европейский сервис по замене масел, - 30-40 тонн. Эта раздробленность - лишние издержки, как для нас, так и для клиентов.

Я надеюсь, что это вопрос времени. Транспортники тоже начнут думать о конкуренции. В конце концов, чтобы оборудовать действительно хорошую станцию, нужно вложить немало денег.

Еще один момент, который не учитывается - экология. В Украине этот вопрос будет подниматься очень серьезно. А пока к нему надлежащего отношения нет.

Имидж

- Какие ассоциации должны возникать у потребителя, когда он видит название "Prista Oil"?

- Что это что-то близкое, я бы

сказал, родное и высококачественное. На формирование именно такого имиджа направлена политика компании. Мы не можем делать наценку на громкое имя, но по качеству вряд ли отличаемся от брендов с большой историей. Масло - вообще исключительно маркетинговый продукт. В основном, работа ведется с системой поощрения продавцов и упаковки. Но это относится только к рознице. Отношения с профессиональным потребителем другие. Тут главную роль играет наличие различных допусков и сертификатов, по которым профессионал определяет уровень качества продукта и область его применения. Общение профессионала с профессионалом - это уже другой уровень маркетинга. Как я уже говорил, разные сегменты потребления требуют разных подходов.

Впрочем, маркетинг в чистом виде обеспечивает только первую покупку. Намного важнее вторичная покупка. Тут уже никакой роли не играет упаковка и другие уловки. Она обосновывается ощущением удовлетворенности клиента от использования продукта. Именно эти покупки представляют для нас основной интерес.

Конечно, далеко не последнюю роль для потребителя играет узнаваемость бренда.

- Что должно отличать вашу продукцию, делать ее узнаваемой?

- Конечно, это - внешняя атрибутика, которую потребитель должен узнавать. У нас уникальная упаковка, оформление продукции. Однако, на чем мы стараемся акцентировать внимание клиентов, так это - качество. Наше производство соответствует всем европейским стандартам. Мы - производители. Мы любим свой бренд и дорожим каждым покупателем, потому не можем позволить себе потерять заработанную репутацию.

Беседовала Татьяна Краснова

ООО «Приста ойл»

г. Киев, ул. Сеченова, 7А
тел. (044) 585-27-24
info@prista-oil.com.ua
www.prista-oil.com.ua

«Интер Кар Юг» начал поставки Bilstein

Компания "Интер Кар Юг" пополнила ассортимент новым брендом Bilstein, известным во всем мире в сфере производства подвески автомобилей. Газонаполненные амортизаторы Bilstein устанавливаются на автомобили самых различных классов: от сложной, изготавливаемой по индивидуальному заказу амортизационной системы для Формулы 1 до амортизаторов для дооборудования обычных автомобилей. На сегодняшний день Bilstein является партнером в развитии технологий, разработке и производстве амортизаторов на конвейер, поставщиком комплектующих для многих спортивных автомобилей, как например, Mitsubishi Lancer Evolution 9 Sport и 8MR или Mercedes Benz DTM CLK.



Для любителей спортивного вождения специально изготавливаются и индивидуально подгоняются к каждому типу автомобиля спортивные амортизаторы. Также амортизаторы Bilstein поставляются для всех основных моделей автомобилей, таких как Mercedes-Benz, Porsche, BMW, Audi, Subaru, Bugatti, Ferrari, Lotus, Jaguar и др., специально подгоняются к ходовой и типу автомобиля.

«Интер Кар Юг», г. Николаев, ул. Дзержинского, 186-а
тел.: (0512) 55-38-01, 55-38-02, 24-91-84, 24-91-34
e-mail: dyrektor@intercar.mk.ua, www.intercar.mk.ua

Продукция FEBI по акционным ценам

С 1 сентября по 31 декабря компания "Авто Трейд Компани" традиционно проводит ежегодную осеннюю акцию "FEBI осень 2006", по схеме "кто больше". В рамках акции проводятся "Дни FEBI" для всех зарегистрированных клиентов, которые могут приобрести продукцию по цене, сниженной на 2%. Компания ежедневно делает рассылку новостей, связанных с обновлением ассортимента, цен и др. Таким образом, все клиенты будут проинформированы о днях снижения цен за одни сутки.

В свою очередь, компания существенно расширила ассортимент FEBI (ходовая, подвеска, детали ГРМ). Появились запасные части для новых (с 2000 г.) коммерческих автомобилей, например, Renault Kangoo Express, цены на которые у FEBI значительно ниже оригинала, не уступая при этом по качеству. Увеличен ассортимент и наличие запасных частей для популярных коммерческих автомобилей (VW-Transporter, Mercedes-Sprinter, VW-LT и др.) и автомобилей японского и корейского производства. Также "Авто Трейд Компани" предлагает большой выбор технических жидкостей (антифризы, жидкости гидроусилителя и др.) производства FEBI.

«Авто Трейд Компани», г. Киев, ул. Волгоградская, 41
тел.: (044) 206-21-23 (многоканальный)
e-mail: autoeuro@carrier.kiev.ua



ISTA выпустила АКБ для японских и корейских автомобилей - OBERON ASIA

Национальная аккумуляторная корпорация ISTA предлагает новинку - аккумуляторные батареи OBERON ASIA для автомобилей японского и корейского производства. Их отличительной особенностью являются уменьшенные габаритные размеры, высота моноблока - 225 мм. Соединение малосурьмянистой технологии с легирующими добавками селена обеспечивает решеткам батарей повышенную прочность и коррозионную стойкость в сочетании со способностью восстанавливать свои свойства после глубоких разрядов без ухудшения своих энергетических характеристик. Пониженный расход воды и уменьшенный саморазряд аккумуляторной батареи позволяет переносить многочисленные циклы "разряд-заряд", что увеличивает ее срок службы.



Справка. НАК ISTA - один из крупнейших производителей стартерных свинцово-кислотных АКБ в странах СНГ и Восточной Европы. Производственная программа включает широкий ассортимент АКБ для мото-, авто-, тракторной техники, автобусов с номинальной емкостью от 9 до 225 Ач торговых марок ISTA и OBERON.

Аккумуляторы соответствуют высоким требованиям национальных и международных стандартов - ГОСТ-959, DIN и EN 50342. Система управления качеством предприятий корпорации сертифицирована согласно стандарту ISO 9001-2000 с элементами ISO/TS16949-2002, который является пропуском на конвейер мировых автопроизводителей.

autoExpert ©



ТОВ "Склопласт - Лтд"
OSTGLASS

Стекло «триплекс» для всех видов наземного транспорта
Установка стекол и гнутых стеклопакетов на транспорт

Запорожье (0612) 65-46-41; 65-40-14
Продажа: Киев (044) 525-85-08
Симферополь (0652) 24-98-44
Мукачеве (03131) 5-47-71

autoExpert

для профессионалов автобизнеса

Уважаемые коллеги!

На сайте WWW.AUTOEXPERT.COM.UA начинается заполнение рубрики "База фирм". Рубрики: "Запчасти, аксессуары", "Масла, смазки", "Автохимия, автокосметика", "Все для покраски", "Грузовой сервис", "Автосервисное оборудование", "Ремонтные центры", "Тюнинг", "Программное обеспечение". Только для оптовых компаний.

Размещение до 01-01-2007 - **БЕСПЛАТНО**. Предлагаем Вам заполнить соответствующую "форму" для размещения информации о вашей компании на нашем сайте.

Получить "форму" можно по запросу, отосланному на наш электронный адрес autoexpert@bigmir.net.

«ДнепрТехноКаучук» начал производство РТИ для автомобилей

В 2006 году «ДнепрТехноКаучук», войдя в группу производителей автозапчастей, получил техническую поддержку английской фирмы «БЕЛФОКС». Более четырех лет предприятие изготавливало РТИ для различных областей промышленности. Теперь налажен выпуск изделий для автомобилей. До конца года запланировано техническое перевооружение и расширение производства, а также переезд на новые площади. В настоящее время введено в эксплуатацию оборудование с числовым программным управлением, позволяющее изготавливать детали в соответствии с электронными чертежами. Приобретено необходимое лабораторное и испытательное оборудование.



Предприятие выпускает большой ассортимент резиновых и резинометаллических изделий для легковых и грузовых автомобилей, с/х техники, а также под заказ на импортное оборудование и механизмы.

Продукция изготавливается из качественных модифицированных резиновых смесей, в основе которых лежат каучуки специального и общего назначения. Обширность рецептур резин позволяет получать детали с очень высокими параметрами работоспособности.

Производимые изделия обладают: морозостойкостью и повышенной биостойкостью; высокой прочностью, сопротивлением разрыву, что в 2-3 раза снижает статическую усталость, тем самым повышает долговечность производимых изделий. Подходят для эксплуатации в условиях умеренных и холодных климатических зон (Украина, Россия).

«ДнепрТехноКаучук», г. Днепрпетровск, ул. Мандрыковская, 47
тел.: (056) 231-89-36 (многоканальный), e-mail: dtk@rezina-d.dp.ua

У компании «Валми Автомотив» появились тормозные системы АТЕ

Компания «Валми Автомотив» расширила свой ассортимент тормозных систем торговой маркой АТЕ - Continental Teves AG & Co. oHG.

На сегодняшний день представлены: тормозные колодки, тормозные диски, усиленные тормозные диски Power-Disc, тормозная жидкость.

За более чем столетнюю историю существования компания АТЕ зарекомендовала себя не только как ведущий поставщик тормозных систем на ОЕ, но и завоевала доверие клиентов Aftermarket своим высоким качеством. Клиенты во всем мире понимают: покупая продукцию АТЕ - получаешь качество ОЕ.

ООО «Валми Автомотив», г. Киев, ул. Новоконалинговская, 13/10
тел.: (044) 205-56-00, www.valmi.com.ua



Новые каталоги «Nissens'2007»

Стала доступной новая версия печатных каталогов Nissens, в которых представлено более чем 10000 продуктов на более чем 2500 страницах. Полный ассортимент Nissens разделен на 4 каталога.

Engine cooling - Cars & Vans - запчасти для системы охлаждения двигателя, включая вентиляторы для легковых автомобилей и минивэнов.

Engine cooling - Vans & Trucks - включает радиаторы охлаждения, интеркулеры и продукты кондиционирования на грузовой сектор.

Climate Cars & Vans - полная программа Nissens по запчастям на систему кондиционирования для легковых автомобилей и минивэнов.

Core Catalogue - полная программа по сердцевинам Nissens на радиаторы охлаждения, интеркулеры, отопители.

В каталогах Nissens предлагается новые качественные чертежи, более детальную информацию, перекрестную базу данных по ОЕ номерам и сотни новых продуктов.

ООО «Ниссенс-Украина», ул. В. Хвойки, 18/14, корп.7, оф. 703

тел.: (044) 494-15-58, факс: (044) 494-15-59

e-mail: ukraine@nissens.com, www.nissens.com.ua



Обновление дизайна аккумуляторных батарей ТИТАН Bi-Force

Презентованный на международном автосалоне SIA-2006 новый дизайн аккумуляторных батарей ТИТАН Bi-Force (ТИТАН Bi-Force) запущен в серийное производство. Обновились все серии аккумуляторных батарей ТИТАН Bi-Force для автомобильного и коммерческого транспорта, грузовой и сельхозтехники: Standard, Japan Car's, Premium, Diesel, Heavy Duty, Truck Standard. В отличие от прежнего дизайна, все серии объединены единым стилем, в котором неизменно присутствует общая черта - логотип ТИТАН Bi-Force. В свою очередь, каждая серия отражает свое функциональное предназначение.

Standard и Truck Standard - удовлетворяют потребности основной массы автомобильной и грузовой техники.

Japan Car's - эксклюзивная разработка Аккумуляторного завода «ТИТАН» для азиатских автомобилей.

Diesel - обеспечивают большую мощность для дизельных двигателей коммерческого транспорта.

Premium - для автомобилей, требующих использования неослуживаемых аккумуляторных батарей с высокими эксплуатационными характеристиками.

Heavy Duty - специальная АКБ для грузового транспорта, работающего в режиме тяжелых условий.

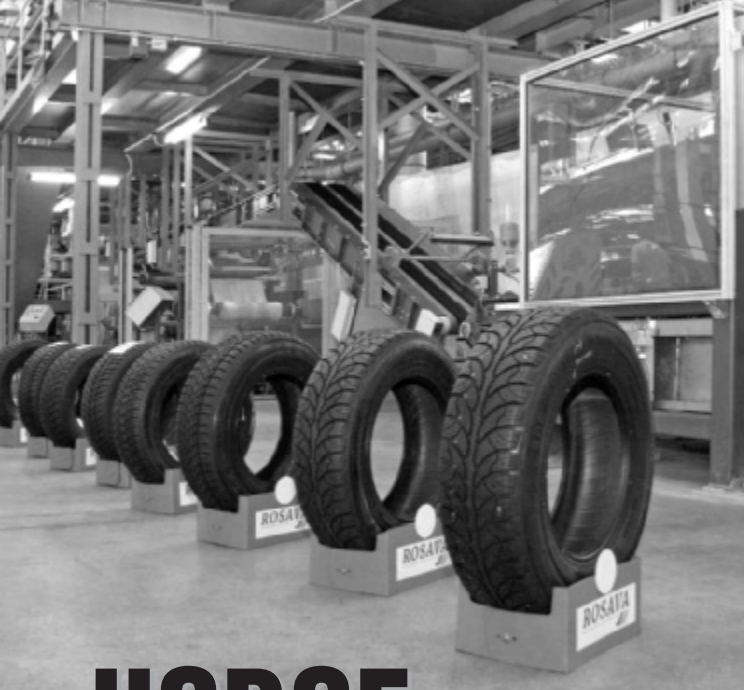
Первые АКБ ТИТАН Bi-Force в новом дизайне уже доступны на складах представительств и дилеров по всей Украине. Полное обновление модельного ряда планируется до декабря этого года.

Весь ассортимент АКБ ТИТАН Bi-Force всегда доступен на складе киевского представительства завода «ТИТАН»:

г. Киев, ул. Оранжевая, 1, тел.: (044) 494-33-13

e-mail: dhc@titanbattery.com.ua, www.titanbattery.com.ua





ROSAVA™

МИ ЗНАЕМО ДОРОГИ - ДОРОГИ ЗНАЮТ НАС

Крупнейший отечественный производитель шинной продукции, ЗАО «Росава», существенно прогрессирует в техническом развитии. Предприятие приступило к выпуску совершенно новых по качественным и эксплуатационным характеристикам моделей шин. Об этом было заявлено в сентябре этого года во время пресс-тура, организованного ЗАО «Росава» для представителей профильных средств массовой информации.

НОВОЕ оборудование, технологии, шины!

Мероприятие началось с обращения к присутствующим руководящих лиц компании: председателя правления - генерального директора ЗАО «Росава» Романа Науменко, технического директора Александра Далибы и заместителя начальника отдела конструирования шин Евгения Чертка, которые рассказали о последних достижениях компании.

Как отметил Роман Науменко, «сегодняшняя «Росава» - это не та «Росава», которая была 3 года назад. Предприятие технически совершенствуется. К примеру, закуплены программные комплексы, благодаря которым мы можем просчитать показатели шины еще до ее «появления на свет», а также новое оборудование, позво-

ляющее использовать более технологичные резины, представлять продукт совершенно другого уровня. Сегодня мы освоили и вывели на рынок продукт медиум-класса, основным отличием которого является не только цена, а и рейтинг безопасности и комфорта. Это - именно то, чего требуют наши потребители».

Далее журналистам была организована экскурсия по различным участкам предприятия. Показано наряду с имеющимся на производстве оборудованием новое - универсальный протекторный агрегат Triplex, а также презентована новая линейка зимних шин модели WQ.

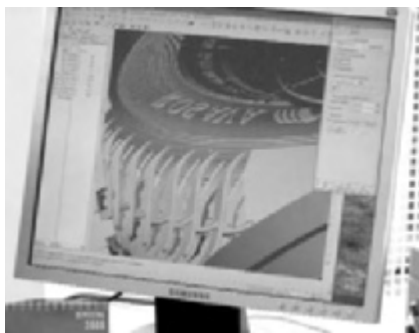
Серия WQ - это качественно нового уровня зимние шины, ориентированные

на средний сегмент рынка. На данный момент предлагается три модели: WQ-101 (175/70R14, 185/65R13, 185/65 R15), WQ-102 (185/60 R14, 195/65 R15, 205/70 R15) и WQ-103 (185/65 R14, 185/70 R14, 195/70 R14). Причем модель WQ-102 имеет готовые отверстия под ошиповку, а на ее боковине указана характеристика требуемого шипа. В WQ-моделях реализован протектор из трех технологично усовершенствованных резиновых смесей, а также направленный рисунок протектора, разработанный специалистами ЗАО «Росава». Это обеспечивает шинам хорошую управляемость, курсовую устойчивость, высокие скоростные характеристики и низкий уровень шумности. Отличительной чертой является и добавка в протекторную резину такого компонента, как силика, который придает покрышкам отличные низкотемпературные показатели, высокие сцепные свойства на мокрой и ледяной дороге. Таким образом, «Росава» представила совершенно новый продукт, при разработке которого главные акценты были направлены на повышение комфорта, безопасности, экологичности и экономичности.

Если говорить о техническом прогрессе, то «Росава» сделала существенный рывок. Только за последние 1,5 года реализован ряд проектов, сумма инвестиций в которые составила 70 млн. грн. Так, недавно введен в эксплуатацию универсальный протекторный агрегат Triplex известной немецкой фирмы Berstorff, который используется при изготовлении таких марок шин, как Continental и



Справа - председатель правления-генеральный директор ЗАО «Росава» Роман Науменко, беседующий с представителями СМИ.



Моделирование шины с помощью программы Pro/ENGINEER.



Новая линейка зимних шин серии WQ. Слева направо: WQ101, WQ102 и WQ103.

Nokian. Благодаря этой установке на "Росаве" стал возможен выпуск протектора из трех составов резины.

В прошлом году в распоряжение предприятия поступило также современное смесительное оборудование ведущих мировых производителей, которое позволяет выпускать резиновые смеси-полуфабрикаты высокого качества. Подтверждением тому, к примеру, служат поставки резиновых смесей на шинные комбинаты концерна Goodyear.

За последние несколько лет существенные изменения произошли и в отделе конструирования: были закуплены две мощные программы: Pro/ENGINEER

(США) - для проектирования шин и пресс-форм, а также расчетная "Каскад" (Россия). По словам заместителя начальника отдела конструирования шин Евгения Чертока, "эти программы используются многими производителями шин. Например, Pro/ENGINEER используют такие фирмы, как Michelin, Pirelli, Bridgestone. Ее преимущество в том, что она позволяет построить модели шин и выполнить их дизайн на компьютере, т.е. пройти "виртуально" все стадии производства. Таким образом, уже в процессе проектирования мы имеем возможность исключить ошибки, которые могли бы возникнуть при изготовлении продукции. С помо-

щью программы "Каскад" мы можем просчитать возникающие в шине деформации, напряжения, температуры, величину пятна контакта шины с дорожным покрытием и т.д."

Благодаря нововведениям, сегодня предприятие "Росава" имеет все возможности для производства шин по европейским стандартам, что позволяет конкурировать с продукцией многих ведущих производителей шин.

Еще одна новость предприятия: с октября компания планирует открытие новой версии сайта и, впервые для "Росавы", - горячей линии.

Юрий Стороженко

DaimlerChrysler не против изготавливать детали на «АвтоКрАЗе»

Представители компании DaimlerChrysler посетили холдинговую компанию "АвтоКрАЗ" с целью ознакомления с производственными, техническими и технологическими возможностями предприятий ХК и обсуждения возможности изготовления узлов и агрегатов для производственных нужд предприятий, входящих в группу Daimler Chrysler.

DaimlerChrysler ищет автомобильные предприятия, которые могли бы изготавливать детали, соответствующие техническим требованиям немецко-американской компании. "КрАЗ - это предприятие с традициями. То, что мы увидели сегодня - профессиональное производство. Основываясь на увиденном, я не вижу причин, по которым мы не могли бы сотрудничать", - отметил руководитель по общим закупкам и поставкам представительства DaimlerChrysler в Центральной и Восточной Европе господин Кнапп.

Напомним, концерн DaimlerChrysler создан в 1998 году. В него входят немецкая (Daimler-Benz AG) и американская (Chrysler Corporation) автомобилестроительные компании.

Холдинговая компания "АвтоКрАЗ" - единственный украинский производитель большегрузных автомобилей. Модельный ряд автомобильной техники марки "КрАЗ" включает 25 базовых моделей и более 150 модификаций двух-, трех- и четырехосных автомобилей. На автомобильные шасси "КрАЗ" устанавливается разнообразное оборудование для нефтегазового комплекса, горнодобывающей промышленности, лесопромышленной отрасли, для строительства, дорожного и коммунального хозяйства, а также для вооруженных сил.

liga.net

В Россию приходит еще один производитель комплектующих

Еще один иностранный производитель автокомпонентов намерен построить завод в России. Немецкая компания Kirchhoff Automotive, выпускающая автомобильные комплектующие, планирует построить завод в Петербурге, информирует Деловой Петербург. Продукция, изготовленная на этом заводе, возможно, будет поставляться на всеволжский завод Ford. В настоящее время Kirchhoff имеет девять предприятий: четыре в Германии и по одному в Польше, Ирландии, Португалии, Испании и Мексике. Компания производит бамперы, рамы и т.д. Инвестиции в петербургский завод могут составить около 10 млн. евро - столько Kirchhoff вложила в создание предприятия в Польше.

autoconsulting.com.ua

Аккумуляторный завод в Курске обновляет производство

На одном из старейших аккумуляторных предприятий России, Курском заводе "Аккумулятор", токоотводы для стационарных аккумуляторов теперь будут делать на оборудовании фирмы Wirtz.

Еще в мае на свинцовом производстве, по сообщению представителей завода, были смонтированы два станка фирмы WIRTZ. В настоящее время к станкам подведены необходимые коммуникации и установлена дополнительная вентиляционная система.

Специалистами фирмы-изготовителя и ООО "КЗА" выполнены пусконаладочные работы. Новое оборудование полностью опробовано. На нем будут отливаться токоотводы емкостью 50, 70, 100 и 125 ампер-часов для закрытых стационарных аккумуляторов серии ССАП. На заводе планируют изготовить также формы для токоотводов и на другие типы промышленных источников тока. Соответствующая конструкторская документация разработана и передана в инструментальный корпус.

Тормозной шланг подлежит замене!?



Мы продолжаем цикл статей о тормозной системе (см. в предыдущих номерах autoExpert'a). Вопросы по эксплуатации тормозного шланга комментирует руководитель технического отдела компании «ДАФМИ» Андрей Чернышов.

Каковы функции тормозного шланга в тормозной системе автомобиля?

Во-первых. Тормозной шланг - это эластичный элемент тормозной системы автомобиля, который обеспечивает возможность взаимного перемещения двух его частей: первой - исполнительных тормозных цилиндров, колодок и суппортов, расположенных на шасси автомобиля; второй - главного тормозного цилиндра, педального узла и металлических трубопроводов, находящихся в кузове автомобиля.

Во-вторых. Тормозной шланг обеспечивает подачу тормозной жидкости под нужным давлением и с заданным быстродействием в исполнительный механизм. Иными словами, при повышении давления в шланге последний не должен чрезмерно "раздуться" - это может привести к временной задержке передачи давления исполнительному тормозному механизму и, как следствие, к увеличению тормозного пути.

В-третьих. Упомянутые выше функции тормозной шланг должен выполнять в любых климатических условиях от -50 до +50°C, в то время как температура находящейся в нем тормозной жидкости при интенсивных торможениях

может достигать +100°C и выше.

В-четвертых. Тормозной шланг должен обладать достаточным запасом прочности и износостойкости, чтобы выдерживать постоянные нагрузки при изгибе и изменении давления, перепадах температур, воздействии озона и той "гадости", которую льют на наши дороги в зимний период.

Как изготавливается тормозной шланг?

При кажущейся простоте тормозного шланга технология изготовления рукава для этой детали довольно сложна. Сначала изготавливается внутренняя трубка диаметром около 3 мм и толщиной стенки - около 1,5 мм. Ее изготавливают из материала (резины или пластика), стойкого к воздействию тормозной жидкости. Внутри этой трубки помещают технологический шнур, а по наружному диаметру заготовки на специальных прядильных машинах производят навивку двухслойной нитяной оплетки. Полученный полуфабрикат подают в экструдер, где осуществляется нанесение и вулканизация наружного слоя резины или полимера. Материал наружного слоя должен отличаться стойкостью к воздействию внешней среды, морозостойкостью и прочностью. Дальше идет обязательная операция маркировки рукава с нанесением даты изготовления, номера стандарта, по которому изготовлен рукав, внутреннего диаметра рукава и информации о фирме-изготовителе. Маркировка должна наноситься несмываемой краской вдоль образующей рукава. Теперь, отрезав от полученного рукава фрагмент необходимой длины и присоединив к нему с помощью специального станка фитинг нужной конструкции, получаем тормозной шланг к конкретной модели автомобиля. Казалось бы, шланг готов, однако, впереди целая серия испытаний.

Какие испытания проходит тормозной шланг?

100-процентный контроль всех шлангов: на герметичность при 2-кратном рабочем давлении, сужении диаметра фитинга в месте обжимки, геометрических размеров. Также выборочные испытания на максимальное разрушающее давление (не менее 4-кратного рабочего), проверка усилия выскальзывания накопника, осевого усилия разрыва шланга, объемного расширения, совместимости с тормозной жидкостью при нормальной температуре и нагреве, на циклическую выносливость и изгиб, морозостойкость, износостойкость и т.д. Так, например, тормозной шланг "ДАФМИ", изготавливаемый по технологии и из комплектующих фирмы NELSON (Великобритания), выдерживает давление 65,1 МПа и нагрузку 2400Н, что превышает показатели, предусмотренные в технических условиях. Всего по стандарту SAE J 1401 тормозной шланг проходит более 15 видов испытаний и тестов. И только при положительном результате испытаний образцов партия шлангов получает путевку в жизнь.

Когда необходимо менять тормозной шланг?

Каким бы надежным шланг ни был, он рассчитан на определенный срок эксплуатации и по его истечении подлежит замене. К сожалению, среди наших автомобилистов до сих пор распространено довольно пренебрежительное отно-

шение к замене тормозных шлангов. Многие меняют их только тогда, когда они подтекают либо покрываются сеткой глубоких трещин. В остальных же случаях срабатывает пресловутый принцип "А, и так сойдет...". Увы, сходит далеко не всегда.

В Европе по требованиям безопасной эксплуатации автомобиля тормозные шланги подлежат обязательной замене один раз в два года вместе с тормозной жидкостью, а в Швеции, славящейся своим ревностным отношением к безопасности на дорогах и суровыми климатическими условиями, – каждый год, независимо от их состояния. Учитывая особенности наших дорожных и погодных условий, мы рекомендуем менять их через каждые 80-100 тысяч километров пробега, но не реже одного раза в 3 - 4 года. А при таких повреждениях шланга, как подтекание, вздутие, появление трещин или разрывов наружного резинового слоя, сильной коррозии фитингов – менять немедленно!

Нужно ли одновременно с тормозным шлангом менять и тормозную жидкость?

Конечно, если после последней ее замены автомобиль прошел 80-100 тысяч километров (к этому времени прозрач-

ная желтоватая жидкость становится похожей на расплавленную смолу). Иначе вся тормозная система будет быстро перегреваться, а значит, и быстро выйдет из строя.

На что нужно обращать внимание при покупке тормозного шланга?

Несмотря на то что производство тормозного шланга достаточно трудоемко и сложно, находятся умельцы, которые умудряются их изготавливать, что называется в гараже. Для этого им достаточно иметь приспособление для присоединения фитинга к резиновому рукаву. Естественно, такие изделия никаких испытаний не проходят и представляют собой серьезную опасность, хотя по внешнему виду отличить подделку от оригинала достаточно сложно. Поэтому при покупке тормозного шланга спрашивайте у продавца сертификат соответствия на данное изделие. Дело в том, что в Украине с 2002 года тормозные шланги подлежат обязательной сертификации, а это значит, что сертификат соответствия просто обязан быть в каждой розничной точке, торгующей шлангами. Если документ по какой-то причине отсутствует, советуем воздержаться от приобретения.

Безопасно ли применение шлангов «б/у»?

Иногда автомобилисты устанавливают тормозные шланги «б/у» на подержанные иномарки или переделывают отечественные шланги под «иномарочные» тормоза. Самый распространенный вариант: «самаровский» шланг внаглую закручивается в суппорт иномарки. Но проблема состоит в том, что у нас принят стандарт шага резьбы в 1,25 мм, а у мировых производителей – 1 мм. В результате разбиваются обе резьбы, и, в лучшем случае, вы получаете подтекающий шланг, в худшем – при резком торможении шланг вырывается из суппорта и ... Наиболее продвинутые, как модно сегодня выражаться, вытачивают переходник между шлангом и суппортом. Это, конечно, сохраняет резьбы в целостности, но все равно из-за дополнительных звеньев уменьшает надежность тормозной системы.

Вывод из всего вышесказанного один: на автомобиль нужно ставить только новые, только соответствующего типа и только сертифицированные тормозные шланги, а также своевременно их менять.

Подробности на сайте www.dafmi.dp.ua

Глушители на любой автомобиль



ЧП Варшавский, крупнооптовый поставщик глушителей, предлагает украинскому потребителю продукцию многих известных производителей системы выпуска газов для автомобилей как отечественного, так и импортного производства.

Сегмент компонентов для отечественных автомобилей представлен системами для следующих марок: ВАЗ, ГАЗ (легковые и грузовые), «Москвич», ЗАЗ, ЗИЛ, УАЗ. Компания является поставщиком продукции ведущих украинских производителей: «Мотор Сич» (Запорожье), «ЮжТрансАвтоСервис» (Мелитополь), Новокраматорского машиностроительного завода, Черновицкого завода автоглушителей. Не менее активно компания сотрудничает и с зарубежными производителями, такими как: POLMOstrow (Польша),

Universal Industries (Эстония), Ижорский завод (Россия). ЧП Варшавский является официальным представителем Ижорского завода «Автокомплект» на территории Украины. Этот завод является одним из лидеров по производству систем выпуска газов на автомобили производства стран СНГ.

Сегмент компонентов для автомобилей импортного производства представлен глушителями для всех марок.

Сегодня компания ведет политику насыщения рынка продукцией POLMOstrow, поэтому на складе компании постоянно в наличии более двух тысяч наименований глушителей этой марки для импортных и отечественных автомобилей.

POLMOstrow – крупнейший польский производитель, с 1975 года производящий выхлопные системы для вторичного автомобильного рынка. POLMOstrow известен потребителю благодаря высокому качеству своей продукции как для иномарок, так и для отечественных автомобилей, и ценам, доступным каждому. На этом заводе выпускаются детали выхлопной системы из алюминированной стали производства известного немецкого концерна Tissen Krupp. Повышенная стойкость к коррозии достигается в результате двухслойной закатки стали. Все детали повторяют оригинальную выхлопную

систему и соответствуют по уровню шума требованиям TUV, ISO 9001 и ГОСТ.

На складе представлен широкий ассортимент глушителей для всех вышеперечисленных автомобилей. Доставка по Украине осуществляется на договорных условиях в кратчайшие сроки (от 1 до 3 суток).

Ценовая политика компании рассчитана как на розничного продавца (СТО, магазины автозапчастей), так и на мелкооптовых продавцов автокомпонентов. Целью компании является построение эффективного и стабильного сотрудничества с продавцами на всей территории Украины.

ЧП Варшавский

Официальный представитель Ижорского завода «Автокомплект» в Украине
г. Запорожье, ул. Стартовая, 3
тел.: (0612) 202893, (050) 3225693
email: glushopt@radiocom.net.ua

Дилеры продукции

Ижорского завода «Автокомплект»

ЧП «Шнидковский», г. Белая Церковь, тел.: (04463) 78919, (050) 3579644; ЧП «Маринченко», г. Краматорск, тел.: (050) 5312395; ЧП «Колесниченко», г. Харьков, тел.: (050) 4001856; ООО «Карлайн», г. Днепропетровск, тел.: (050) 4510140, (067) 5232202.

ZF Parts

компоненты рулевого управления

Интеллектуальные и надежные решения с качеством поставщика в серийное производство

Они необходимы для автомобиля также, как двигатель и колеса. Они важны для безопасности так же, как и тормоза. Рулевое управление - это важнейшая система любого автомобиля. Обслуживание, безопасность и комфорт - не только этими качествами, но и характеристиками рулевого управления определяется качество каждого автомобиля. За всем этим стоит техника высшего качества, которая все чаще базируется на передовой электронике.

Ноу-хау из первых рук

ZF Parts - рулевые рейки и насосы гидроусилителя руля. Программа производства этих компонентов - результат многолетнего опыта работы фирмы ZF Lenkungssysteme GmbH, совместного предприятия ZF и Bosch. Это предприятие, ведущее в области технологий производства и поставках в серийное производство, разрабатывает и производит современные системы управления почти для всех существующих производителей автомобилей. Под маркой ZF Parts эта продукция предлагается фирмой ZF Trading GmbH на рынке запасных частей.

Предложение, отвечающее требованиям рынка

Программа поставок охватывает все наиболее распространенные марки автомобилей на западноевропейском рынке. Все изделия разрабатываются и изготавливаются в соответствии со спецификациями производителей автомобилей. Таким образом, компоненты ZF Parts отвечают всем требованиям, предъявляемым к оригинальным запасным частям.

Задачи системы управления

Система управления является важным элементом, объединяющим водителя и автомобиль. Требования к системе управления четко сформулированы: она должна быть очень точной, без погрешностей, легкой в управлении, при этом компактной и иметь небольшой вес. Кроме этого, она должна обеспечивать водителю хороший контакт с дорогой и легко возвращать автомобиль на

траекторию движения. Потенциал безопасности гидроусилителя руля особенно проявляется на больших скоростях. Внезапная корректировка руля, как, например, при резком объезде препятствия, благодаря действию гидроусилителя позволяет без проблем совершить маневр. Кроме того, с помощью гидравлики гасится основная масса ударных односторонних воздействий на рулевое управление. Водитель может вовремя отреагировать на любую неожиданность, удержать автомобиль в своей полосе движения и остановить его. При этом ему достаточно лишь небольшого усилия, чтобы удержать рулевое колесо. В наши дни система рулевого управления должна стать своеобразным ассистентом водителя и внести свой вклад также и в снижение расхода топлива.

ZF Parts рулевые рейки - детали, испытанные миллионы раз

Преимущество при каждом применении: зубчатые гидравлические рулевые рейки

Зубчатые гидравлические рулевые рейки с переменной передачей используются во многих моделях. Их можно встретить как в лимузинах среднего класса и малотоннажном коммерческом транспорте, так и в спортивных моделях. Они позволяют точно и быстро передавать повороты руля на высоких скоростях без опасности "перерулить", оптимально припарковать автомобиль, выехать с парковки, совершить разворот в ограниченном пространстве и двигаться по серпантину. В соответствии со спецификацией производителей автомобилей, зубчатые гидравлические рулевые рейки могут быть выполнены в различных вариантах. Это позволяет оптимизировать в серийном производстве автомобилей согласование системы рулевого управления для различных кинематических и динамических свойств автомобиля.

Доведенная до совершенства благодаря электронике модель ZF Servotronic® 2

Продукцию высшего класса представляет

собой модель ZF Servotronic® 2, работа которой благодаря использованию самой современной электроники напрямую зависит от скорости. При этом сигнал скорости, поступающий от электронного спидометра или системы ABS, анализируется микропроцессором и направляется на электрогидравлический преобразователь, который, в свою очередь, определяет гидравлическое действие на клапан, регулирующий момент усилия руля.

Экономия топлива: ограничитель давления в системе гидравлического усилителя рулевого привода

Использование ограничителя давления в системе гидравлического усилителя рулевого привода позволяет задавать мощность насоса гидроусилителя руля. Таким образом, число оборотов насоса на холостом ходу может быть низким, благодаря чему и достигается экономия топлива. Компетенция ведущей фирмы гарантирует использование в производстве самых последних достижений техники.

ZF Parts насосы гидроусилителя руля

Компактный, легкий и высокоэффективный

Насосы гидроусилителя руля ZF Parts отличаются своей компактной конструкцией. Они имеют отличное соотношение минимального веса к максимальному объему подачи. Широкая специальная программа охватывает различные конструкции и типы насосов. Наряду с пластинчатыми и сдвоенными насосами есть и специальные энергосберегающие варианты. Гидроусилитель, который приводится в действие электромотором, является абсолютно новым направлением в программе электрогидравлических систем рулевого управления.

Энергосберегающие решения

Благодаря использованию регулировки объема потока можно, в зависимости от скорости движения автомобиля, достичь заметной экономии энергии. Кроме этого, значительно возрастает функциональность конструкции насоса благодаря управлению гид-



роусилителя руля, в зависимости от скорости автомобиля. При этом необходимое электронное управление уже интегрировано в электронную систему автомобиля.

Профессиональное восстановление - качество, как у новых деталей

Отличие от других

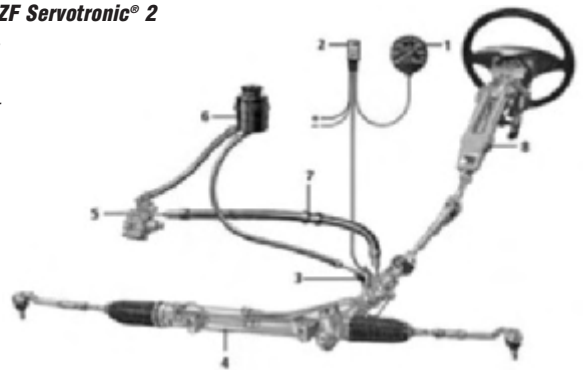
Технология и ноу-хау поставщика в серию гарантируют надежность и соблюдение всех расчетных параметров нагрузок компонентов рулевого управления ZF Parts. Мы имеем прямой доступ к нормативам качества изготовителей автомобилей и владеем всеми техническими схемами работы деталей. Промышленное восстановление производится на предприятиях фирмы ZF Lenkungs-systeme GmbH и соответствует нормам качества новых деталей.

Принцип ZF Parts

Все компоненты, которые не могут быть восстановлены в пределах допусков, установленных производителем автомобилей, заменяются новыми деталями из производства в серию! В процессе восстановления все уплотнения, пластмассовые и пластиковые детали обязательно полностью заменяются на новые. В конце технологического точного процесса восстановления все агрегаты подвергаются строжайшей проверке на испытательном стенде. Остается добавить, что ZF своими внутренними предписаниями ограничивает количество восстанавливаемых деталей. Воз-

Схематическое изображение ZF Servotronic® 2

1. Электронный спидометр в автомобиле. 2. Электронный блок управления (микропроцессор). 3. Электрогидравлический преобразователь. 4. Зубчатая гидравлическая рулевая рейка. 5. Насос гидроусилителя руля. 6. Масляная емкость с фильтром. 7. Расширительный шланг. 8. Регулируемая колонка рулевого управления.



вращаемые детали изымаются из оборота. Только на таких условиях может быть гарантировано стабильное качество, безопасность и работа такие же, как и у новых деталей. Новые или восстановленные, детали ZF Parts всегда соответствуют спецификациям оригинального качества для соответствующего автомобиля. В многочисленных предложениях на рынке часто не соблюдаются эти нормы: игнорируются пределы допусков, используются материалы низкого качества или даже просто дефектные детали снова продаются на рынке. Использование непрофессионально изготовленных или восстановленных деталей, в конечном счете, ведет к значительному снижению безопасности и комфорта водителя. Кроме этого, использование деталей рулевого управления, не согласующихся с другими деталями, ведет к их повреждению.

Рабочая документация и сервисные услуги

Ведущие позиции фирмы ZF Lenkungs-systeme GmbH в поставках в серийное производство автомобилей - гарантия высокого качества на рынке запасных частей. Сервисные услуги фирмы ZF Trading GmbH обеспечивают быстрые поставки и наличие товара на складе. Фирма ZF Trading GmbH предлагает своим партнерам полную программу рулевых реек и насосов гидроусилителей руля, а также необходимую документацию, техническую поддержку и инструменты для продаж.

Представительство ZF Trading GmbH

Украина, 04209

г. Киев, ул. Полярная, 20

тел./факс: +38 (044) 331-73-42

www.zf-trading.com

DENSO

DiMED

ТОВ "ДіМед" -
офіційний дистриб'ютор
DENSO в Україні

Україна, 49064
м. Дніпропетровськ
пр. Калініна, 68

СВІЧКИ ЗАПАЛЮВАННЯ

33-33-23 щітки склоочисувачів

тел.: (0562) 33-33-88

33-33-99 ДИЗЕЛЬНІ РОЗПИЛЮВАЧІ

e-mail: dimed@denso.dp.ua

www.dimed.com.ua

ЗАПЧАСТИНИ ПАЛИВНИХ
НАСОСІВ ВИСОКОГО ТИСКУ

Аккумуляторы на все виды техники



Компания "АФСО" продолжает развивать направление товаров, относящихся к системе электрооборудования автомобиля. В ассортименте компании - отечественные и импортные аккумуляторы на легковые и грузовые автомобили, мотоциклы, тракторы, а также специальную и промышленную технику.

В компании "АФСО" можно оптом или в розницу приобрести аккумуляторы ведущих отечественных и зарубежных марок: ISTA, OBERON, VARTA, DETA, FORSE корпорации WESTA, "Аккумулятор" Курского завода и др., что позволяет каждому покупателю подобрать АКБ по наилучшему сочетанию цена/качество. Емкость представленных моделей - от 6СТ 44 А/ч до 6СТ 225 А/ч. Гарантия на все АКБ 2 года.

Среди сопутствующих товаров - зарядные (от 15 до 30А) и пуско-зарядные устройства (от 115 до 800А) отечественного производства. Нагрузочные вилки в ассортименте.

Создаем дилерскую сеть

Система скидок для постоянных и оптовых покупателей

ООО «АФСО»

г. Киев, тел.: (044) 529-91-23, 569-44-84, 569-44-86, факс: (044) 569-44-85

www.afso.com.ua

КАЧЕСТВО - это когда возвращается покупатель, а не аккумулятор!



Как ни прискорбно, но факт: многие обеспеченные люди готовы тратить огромные деньги на модные, но бесполезные побрякушки. В тоже время покупка вещей функциональных, направленных на сохранение их собственной жизни и здоровья близких, зачастую отходит на второй план. Так, немало людей проводят 2-3 часа в день за рулем, а остаток рабочего дня - в офисном кресле, жалуясь впоследствии на проблемы с позвоночником. По крайней мере, первая причина может быть устранена.

Цена здоровья и безопасности

С учетом идеально гладких европейских дорог ведущие автопроизводители ужесточают подвеску, добиваясь максимального "слияния" водителя с автомобилем. Совсем другое дело у нас, как сказал Гоголь: плохие дороги и дураки! С этими явлениями мы сталкиваемся буквально каждый день и каждый день надежд на европейские дороги становится все меньше и меньше. Но мы же должны как-то стремиться к европейскому сервису? Дорог у нас хороших мало? Так они придумали специально для нас "гидроногу" ASFIR, и теперь просто не надо хороших дорог, сойдут и наши! А теперь ответьте сами: неужели при виде очередной выбоины у вас никогда не сжималось все внутри в предчувствии "сейчас тряхнет..."? Наверняка такие моменты были. Если задаться целью от них избавиться, вариантов не так уж много - например, мягкая подвеска и пониженное давление в шинах. Но... виражи на скорости в этом случае противопоказаны.

Цена несоответствия типа подвески качеству дорог довольно высока. После двух лет, проведенных за рулем популярной модели джипа, можно три года потратить на лечение позвоночника. Причем надо сказать, что стоимость "ремонта" позвоночника абсолютно не сравнима с затратами на ремонт автомобиля...

В то же время "гидронога" (наподобие тех, что устанавливаются в тяжелой технике - ав-

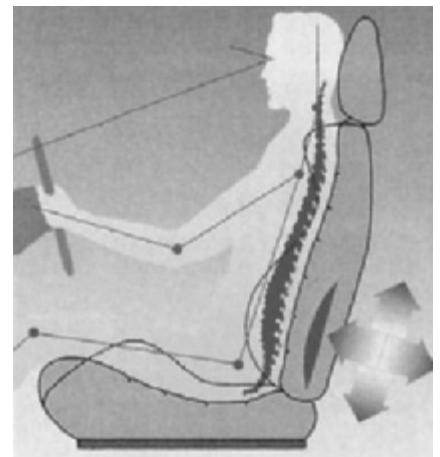
тобусах, грузовиках, тракторах) позволяет сохранить и устойчивость на дороге, и комфорт, и здоровье. Она не влияет на управляемость автомобиля, а лишь сглаживает толчки и позволяет водителю не бояться скорости при наших дорогах. Технология "гидроноги" была разработана в расчете на строительную технику. А вот изобретать нечто подобное для легковых автомобилей европейцам или японцам - просто без надобности. В то же время проблема существует, и потому израильская компания ASFIR - единственный в мире производитель, решившийся на разработку такой "гидроноги" для легковых автомобилей.

В комплекте с "гидроногой" можно приобрести ортопедические кресла той же марки с регулируемой поясничной поддержкой,



выдвижной подушкой под коленями и различными вариантами управления (механика, электрика). Такое кресло, в свою очередь, демпфирует крены при поворотах, разгоне и торможении, а также не дает водителю устать в долгой дороге.

Цена кресла в комплекте с "гидроногой" составляет от 3,5 тыс. у.е., что, в общем-то, непривычно для наших автовладельцев. Однако в ответ на вопрос "Почему так дорого?", представители компании "СИ Импекс", эксклюзивного представителя ASFIR в Украине, советуют позвонить на фирменную станцию техобслуживания и выяснить, сколько же сто-

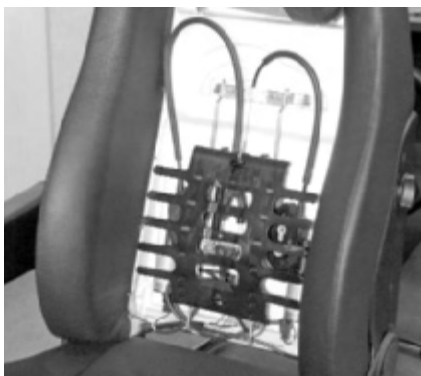


ят штатные кресла. Учитывая, что на них производители, как правило, экономят, обеспечивая в лучшем случае приемлемый внешний вид, но никак не эргономику, цена в 6 тыс. долларов за одно штатное кожаное водительское кресло впечатляет...

Удивительно, но факт: при покупке кресла ASFIR за вдвое меньшую сумму, помимо пользы для здоровья, клиент получает еще и "пожизненную" гарантию плюс переустановку в случае покупки нового автомобиля. Приобретение комплекта сидений в автомобиль (возможен вариант установки "гидроноги" под заднее сидение) или микроавтобус поощряется скидкой.

Легко продавать не качественные, не дешевые товары, а ПОЛЕЗНЫЕ. Сколько бы они ни стоили, существует веская причина, оправдывающая затраты.

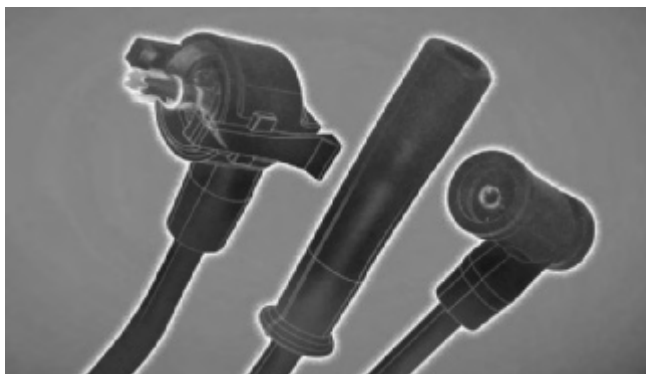
ООО «СИ Импекс» - эксклюзивный представитель **ASFIR** в Украине
02090, г. Киев, ул. Лобачевского, 23-В
тел.: (044) 575-92-95, факс (044) 575-97-30
e-mail: sales@siimpex.com.ua,
www.asfir.com.ua



Провода **SPART** - есть контакт!

В предыдущих номерах журнала autoExpert (№5-9'2006) мы уже знакомили читателей с продукцией торговой марки SPART, которую в Украине представляет компания "Росэкспорт". В этом номере речь пойдет о высоковольтных проводах, которые являются немаловажным компонентом системы зажигания. Они, подобно кровеносным сосудам, передают высокое напряжение от катушки к распределителю и свечам зажигания.

Высоковольтные провода должны выдерживать экстремальные условия высокой и низкой температуры и быть устойчивыми к агрессивному воздействию масел, кислот, грязи, гидравлических жидкостей. Использование низкокачественных высоковольтных проводов приводит к снижению мощности двигателя, увеличению расхода топлива, повышению токсичности выхлопных газов. Кроме этого, провода зажигания SPART выполняют функцию подавления электромагнитных помех, которые могут вызывать сбои в



бортовых электронных системах. Всем этим требованиям соответствуют произведенные в США 100%-силиконовые провода SPART, что проверено и доказано в жестких украинских условиях.

SPART позиционирует себя наравне с лучшими мировыми поставщиками автозапчастей, но при этом предлагает более выгодные условия сотрудничества и экономически привлекательную стоимость продукции. Производители, имеющие репутацию поставщиков качественных продуктов, зарекомендовавшие себя как лидеры в отрасли автозапчастей, размещают свои заказы на тех же заводах, что и SPART. При этом SPART Automotive Inc. (США) всегда пытается сделать лучшее предложение в соотношении "цена-качество".

ЗАО "Росэкспорт" предлагает широкий ассортимент продукции SPART. Это - автоэлектрика (электробензонасосы, датчики расхода воздуха), детали системы охлаждения (радиаторы), фильтры, детали подвески, рулевого управления и тормозной системы (тормозные колодки). Охват ассортимента - около 90% современных автомобилей. Компания "Росэкспорт" ставит перед собой задачу построить эффективную сбытовую сеть по всей Украине. География поставок постоянно расширяется и в данный момент охватывает Киевскую область, Западную и Восточную Украину. Всем клиентам ЗАО "Росэкспорт" предоставляет техническую и консультативную поддержку.

Ценовая политика компании "Росэкспорт" гарантирует заработок всем звеньям цепочки продаж. Компания проводит жесткую политику ценовой стабилизации и отказывается в сотрудничестве партнерам, пытающимся вести демпинговую политику в ценообразовании.

ЗАО «Росэкспорт»

тел.: (044) 496-96-90 (многоканальный), e-mail: info@rosexport.com.ua
г. Харьков, авторынок «ЛОСК», ряд 14, место 15, тел.: (057) 757-63-61

Решающий фактор в конкурентной борьбе

Стремительно растущий уровень конкуренции вынуждает торговых операторов участвовать в жесткой борьбе за конечного потребителя. А что нужно конечному потребителю? Его основные требования выражены немногословно: наличие, качество, гарантия, сервис. Этими понятиями оперируют многие. Но действительно ли многие могут это обеспечить?

Наличие необходимой потребителю товарной позиции подразумевает ее присутствие в тот момент, когда клиент за ней обратился. Качество - это безусловное требование современности и право каждого пользователя. Гарантия - уверенность потребителя в собственном выборе. Сервис - ставшая привычной поддержка клиента в период эксплуатации приобретенного товара.

Итак, вернемся к вопросу "Действительно ли многие могут это обеспечить?" В конкурентной борьбе за конечного потребителя выбор надежного партнера подчас играет решающую роль. Досконально изучив нужды автомобилистов, маркетологи Аккумуляторного завода "ТИТАН" сформулировали концепцию удовлетворения конечного потребителя в автобизнесе. Анализ пожеланий клиентов широ-

ко известной в Крыму фирменной торговой сети показал, что избранная торговой маркой ТИТАН Bi-Force стратегия постоянного расширения модельного ряда оказалась очень своевременной. И на сегодняшний день ассортимент аккумуляторных батарей ТИТАН Bi-Force удовлетворяет 90% потребностей украинского парка мотоциклетной техники и автомобилей.

Стабильное появление новых моделей является задачей конструкторского отдела завода, изучающего автоновинки, технологические ноу-хау, отбирающего лучшие образцы комплектующих для производства собственной продукции. Так, потребителю обеспечивается наличие и качество



требуемой аккумуляторной батареи.

Часть потребительских предпочтений, касающихся гарантии и сервиса, обеспечивает сервисный центр в Киеве, осуществляющий все гарантийные обязательства производителя и оказывающий все сервисные услуги.

Обеспечив запросы потребителя, подведем итоги. Компания, работающая в сфере автобизнеса, получает:

1. Надежного партнера в конкурентной борьбе за конечного потребителя (Аккумуляторный завод "ТИТАН").
2. Лояльного клиента, привлекающего за собой новых (автомобилист, запросы которого обеспечены благодаря надежному партнеру).
3. Высокий уровень рентабельности бизнеса, в котором преимущества достигаются не за счет снижения цены, а за счет наличия пунктов 1 и 2.

Киевское представительство Аккумуляторного завода «ТИТАН»

ул. Оранжерейная, 1
тел./факс: (044) 494-33-13
e-mail: kiev@titanbattery.com.ua
www.titanbattery.com.ua

Кумхо строит завод во Вьетнаме

Kumho Tire Co. получил от местных властей одобрение строительства во Вьетнамской провинции Binh Duong шинного завода стоимостью 380 миллионов долларов.

Производство, как ожидают, начнется в марте 2008, с ежегодным объемом в 3,15 миллионов единиц. Jongsun Sun, генеральный директор Kumho Tire (Vietnam) Co. Inc., сказал, что будет инвестировано 155 миллионов долларов для строительства первой очереди проекта, которое начнется в следующем месяце.

Шины, выпускаемые заводом, будут реализовываться на местном рынке, а также экспортироваться в США, европейские и юго-восточные азиатские страны. Концерн уже имеет три шинных завода в Южной Корее и два в Китае.

Прямые поставки ведущих производителей России д/авто ВАЗ:

ВИС, КААЗ, КЕДР, БАЗАЛТ, НАЧАЛО, СТК, ТРЕК, ДААЗ.

Запчасти иностранного производства ВАЗ:
GKN, AMK, MAHLE, VALJO, MS, DEPHI, SBR, LSA.

Доставка по Украине

000 «Универсал авто»

Боярка, Белогородская ул., 43
тел.: (044) 406-08-10, 240-29-01
e-mail: universalavto2006@yandex.ru

СТАРТЕРИ ТА ГЕНЕРАТОРИ



MAGNETON

на легкові авто:

- Opel
- Audi
- Ford
- Daewoo Lanos
- Skoda Octavia
- Skoda Felicia
- Volkswagen
- BAZ 2110



Запрошуємо до співпраці регіональних представників

тел.: (044) 517-52-27, (067) 509-62-41
www.magneton.com.ua

Концерн «Цитрон» внедрил новейший комплекс по испытанию фильтров и фильтроэлементов

Концерн "Цитрон" (Ставропольский край, Россия), один из ведущих производителей расходных автозапчастей, пополнил свой технологический парк новейшим испытательным комплексом. В комплект приобретенного оборудования входят стенды, установки и приборы позволяющие проверять качество готовых фильтров, отдельных элементов, а также измерять различные параметры фильтровальных материалов. Испытательный комплекс не имеет аналогов в России и отличается высокой точностью измерений, широким спектром применения и удобством в эксплуатации.

Список возможностей комплекса впечатляет профессионалов: проверка соосности резьбы фильтров, прочности корпусов, механических свойств бумаги и нетканого материала, герметичности шва, перепускного и противодренажного клапанов и много других операций по испытанию масляных, топливных, воздушных и салонных фильтров, фильтровальной бумаги и нетканых материалов. Поэтому неудивительно, что ряд производителей фильтровальных материалов и фильтров уже выразили желание предоставить образцы продукции на испытания специалистами "Цитрона".

Введение в строй испытательного комплекса стало важным этапом в реализации стратегии развития концерна, которая заключается в сочетании лучших традиций отечественного ВПК и западных технологий. Практическим результатом этой стратегии является недавно появившаяся на рынке автозапчастей новая торговая марка "TSN" - первый российский продукт западного качества из материалов ведущих мировых производителей, сообщает "Портал машиностроения".

ENERGOSOFT
INFORMATION TECHNOLOGIES

Горячая линия поддержки:
+380 44 230 37 13
+380 44 230 37 04

- На главную
- О компании
- Новости
- Продукты
- Клиенты
- Услуги
- Партнеры
- Публикации
- Форум

ПОИСК

ПО для автобизнеса

- Разработка, внедрение и сопровождение информационно-аналитических систем для крупных и средних станций технического обслуживания (СТО), автосалонов и автоцентров.
- Консалтинговые услуги по диагностике, оптимизации и автоматизации документооборота СТО, бизнес-планированию деятельности.
- Разработка, внедрение и сопровождение баз данных клиентов, автомобилей, запчастей, работ, и др.
- CRM-системы для автопредприятий - программное обеспечение для управления взаимоотношениями с клиентами.

- Программное обеспечение автоматизации учета выработки рабочих, начисления зарплаты, управления персоналом СТО.
- Складские системы: программное обеспечение автоматизации документооборота, учета запчастей и материалов, управления запасами товаров.
- ИТ-консалтинг: консалтинговые услуги в области информационных технологий для автобизнеса.
- Системная и проектная интеграция: оптимизация бизнес-процессов, разработка и внедрение ПО, поставка компьютерного оборудования.

ENERGOSOFT
INFORMATION TECHNOLOGIES

Украина, 02066, г. Киев,
ул. Красноткацкая, 59
тел./факс.: (044) 502-88-02
тел.: (067) 505-87-21
e-mail: iv_mi@mail.ru
url: www.esoft-auto.com

Волжский подшипниковый завод переходит на абсолютно новую упаковку! Это сделано для того, чтобы избежать продажи контрафактной продукции азиатского происхождения. Эксклюзивным представителем продукции VPZ в новой упаковке (Волжский стандарт) на территории Украины является компания «Оригинал авто», г. Херсон.

Волжский стандарт

На отечественном рынке сегодня можно встретить более дорогостоящие западные аналоги и значительно менее качественные аналоги из Юго-Восточной Азии. В первом случае можно сказать словами из рекламы - если нет принципиальной разницы, то зачем платить больше. Что касается дешевых подделок, наводнивших рынок, то здесь желанию сэкономить необходимо противопоставить элементарный здравый смысл - заботу о своей жизни и здоровье. При тестировании и металлографическом анализе этих "псевдоподшипников" обнаруживается, что красивый, блестящий на вид и, казалось бы, ничем не отличающийся по внешнему виду подшипник сделан из низкокачественного "сырого" металла, который, как пластилин, легко деформируется при нагреве и нагрузке.

Говоря о проблеме некачественных подшипников, следует отметить, что львиная доля подделок идет к нам из Китая. Сегодня там действует порядка 400 небольших предприятий по производству подшипников, техническое оснащение которых предельно примитивно и не соответствует нормам. Минувя различными способами таможенные барьеры, эта продукция попадает на рынки стран СНГ. Еще недавно такие подшипники завозили по цене от 50 центов до 1,5 долларов за килограмм. Учитывая, что для производства качественных подшипников необходимо дорогостоящее технологическое оборудование, такой цены просто не может быть.

На российском и украинском рынках китайские корни продукции стараются тщательно скрывать: для этого просто меняются упаковка или поверх родной наклеиваются стикеры с вымышленными данными о производителе. На самом деле, все солидные западные производители обязательно, помимо своего юридического адреса (на Западе бывает зарегистрирована только марка или находится офис или склад компании), указывают место производства подшипников. На "паленых" упаковках этого нет, а иногда с помощью низкокачественной полиграфии данные изменены.

Многие псевдомарки сумели успешно "легализоваться" в России и Украине. При тестировании у них нередко фиксируются пониженная твердость колец, отклонения наружного и внутреннего диаметров, заусенцы по роликовой дорожке, повышенный уровень вибрации.

В современных моделях автомобилей устанавливается более 60 подшипников. Подшипник ступицы переднего колеса - самый нагруженный, он чаще других выходит из строя. Согласно техническим условиям, подшипники ступиц рекомендуется менять через 50-60 тысяч километров пробега, но большинство автовладельцев оценивают состояние ступицы по признаку "свистит - не свистит". Некоторые умудряются превратить допустимый ресурс использования вдвое или втрое. Однако принцип "авось пронесет" в данном случае может обернуться трагедией - достаточно представить последствия заклинившего на полном ходу подшипника...

Основные правила покупки

Как это ни заманчиво, не покупать подшипники и запчасти на рынках, а только в специализированных магазинах, при этом проверять не только само наличие сертификата на товар, но и не просрочен ли сертификат, распространяется ли его действие на данную номенклатуру товара, обращать внимание на маркировку подшипника. Многие о "родине" подшипника может сказать даже обычная упаковка. У подделок она низкого качества: рисунки нечеткие, смазанные, текст часто с опечатками, подшипник внутри коробки ни во что не упакован.

«Остерегайтесь подделок! Покупайте продукцию VPZ только в новой упаковке!»

Российские производители подшипников сегодня вынуждены предпринимать меры, способствующие защите продукции от подделок. Многие в этом направлении сделал Волжский подшипниковый завод VPZ (бывший ГПЗ-15), входящий в состав Европейской подшипниковой корпорации (ЕПК). Основная специализация завода - производство конических и цилиндрических роликовых подшипников, применяющихся в автомобильном и железнодорожном транспорте, сельхозмашиностроении, металлургии и станкостроении. Всего его номенклатура охватывает более 600 типовых размеров подшипников, ежегодно он вы-

пускает более 42 млн. подшипников.

По общей представленности он является бесспорным лидером российского рынка подшипников передней ступицы для автомобилей ВАЗ, обеспечивая 60-80% потребности конвейеров ведущих российских автозаводов и заводов СНГ.

В модернизацию производства корпорация ЕПК в течение последних четырех лет вложила более 40 млн. долларов США, в нынешнем году объем инвестиций запланирован на уровне 30 млн. долларов. Сегодня VPZ - это крупнейший производитель и известный поставщик продукции на все конвейеры автомобильных заводов страны, а также для предприятий сельхозмашино-

строения, станкостроения, металлургии и железнодорожного транспорта. Ему доверяют крупнейшие производители: так, в среднем 7 из 10 автомобилей на "АвтоВАЗе" комплектуются подшипниками завода VPZ. Подшипники завода устанавливаются в 6 из 10 автомобилей КамАЗ, в каждый УАЗ и во многие другие грузовые и легковые автомобили, автобусы и автоприцепы.

Эксклюзивный дистрибьютор **VPZ** в Украине - **ЧП «Оригинал авто»**
г. Херсон, Николаевское шоссе, 5-й км
тел.: **(0552) 33-40-12, 33-40-13, 33-79-00**
www.original-avto.com.ua



Долгожданная синтетика от компании «Маст»

Ассортимент компании "Маст" расширился маслами синтетической группы - Маст Супер OW-40 и Маст Супер OW-50.

В течение 5 лет компания "Маст" отработывала технологию производства синтетических моторных масел и проверяла ее надежность и технологичность в зоне полусинтетических масел, на сегодняшний день хорошо известных на рынке Украины. Убедившись в успешности отработанной технологии, компания приступила к выпуску синтетических моторных масел, которые не только не уступают по качеству зарубежным аналогам, но и превосходят их по ряду параметров.

Масла Маст Супер изготовлены высококлассными специалистами с многолетним опытом варки наукоемких масел и смазок для украинских железных дорог, системы газоперекачивающих турбин Украины, а также огромного перечня моторных масел для автомобилей.

Огромным преимуществом масел Маст Супер является ЦЕНА! Как Вы уже догадались - идеально низкая!

«Маст», г. Киев, ул. Щербакова, 45-а
тел.: (044) 442-31-18, 442-42-79, тел./факс: (044) 427-04-05, 06, 09
e-mail: market@mast.com.ua, www.mast.com.ua



СП «Велвана» - 10 лет на рынке автохимии и автокосметики

В 2006 году украинско-чешскому СП "Велвана" исполнилось 10 лет. Учредитель компании - крупнейший в Чехии завод по производству товаров автохимии и автокосметики Velvana a.s. В структуру СП "Велвана" входят: завод по производству автохимии в Житомирской области, производственная база в Киеве, сеть филиалов в 8 городах Украины, а также разветвленная дилерская сеть.

СП "Велвана" предлагает своим клиентам продукцию собственного производства. В разработке продуктов учитываются современ-



ные научные тенденции мировых производителей автохимии. Многие продукты производятся по рецептуре чешского завода Velvana a.s. Например, охлаждающие жидкости содержат специальные ингибиторные присадки производства Чехии и Германии, защищающие радиаторы из цветных металлов (сплав алюминия и меди), а также продлевающие срок эксплуатации данных жидкостей до 5 лет.

На сегодняшний день СП "Велвана" производит более 200 наименований автохимии и автокосметики, которые отличаются высокими технологическими и эксплуатационными свойствами, а также стабильным высоким качеством. СП "Велвана" регулярно радует клиентов новыми продуктами и предоставляет возможность приобрести хорошо зарекомендовавшую себя фирменную продукцию по доступным ценам.

Компания «Велвана», г. Киев, ул. Оросительная, 15-Б
тел./факс: (044) 567-80-70

Новые энергосберегающие масла Sunoco



Сегодня приоритетным направлением науки и практики являются вопросы энергосбережения и предотвращения загрязнения окружающей среды продуктами сгорания автомобильных топлив. Наряду с автомобилестроителями, нефтепереработчики, а именно разработчики смазочных материалов, также вносят свой вклад в решение этой проблемы. Безусловный прогресс в этом показывает бельгийская компания SUN OIL COMPANY N.V., продукция которой под торговой маркой SUNOCO в последнее время стала активно продвигаться на украинском рынке моторных масел. Sunoco разработаны смазочные материалы, которые позволяют экономить от 1,5% до 3% топлива в зависимости от климатических условий эксплуатации двигателя и при этом, максимально долго сохранять двигатель в работоспособном состоянии.

Примерами таких продуктов компании Sunoco является маловязкие моторные масла Synturo Diamond OW-40 и Synturo Brilliant OW-30, позволяющие надежно защитить двигатель от износа, обеспечить его легкий запуск и сэкономить топливо. Synturo Brilliant OW-30 - один из немногочисленных продуктов, получивших рекомендацию на применение от Volkswagen по спецификациям VW 503.00 и 506.00. Оно используется в легковых бензиновых и дизельных двигателях с установленным производителем сроком замены масла в 30-50 000 км. Относится к классу энергосберегающих масел согласно классификации ACEA A1/B1 (редакция 2004 г.), что подразумевает экономию топлива на уровне не менее 2,5% и позволяет использовать маловязкие масла при высоких температурах и скоростях сдвига (2,6-3,5 МПа с).

Продукция Sunoco представлена в ассортименте компании «Трейд Сервис», г. Одесса, Французский б-р, 60
тел./факс (0482) 37-81-26, e-mail: tradeservice@paco.net

Автошампунь WALZER с воском карнаубы для ухода за ЛКП

Компания WALZERполнила ассортимент новым средством для ухода за лакокрасочным покрытием с защитным эффектом - автошампунем с воском карнаубы. Данное средство не только эффективно удалит дорожные, горюче-смазочные загрязнения и остатки насекомых с лакокрасочного покрытия, но и обеспечит стойкий полирующий эффект, прекрасный блеск и насыщенный цвет.



CHEMICAL PRODUCTS CAR-INDUSTRY

Kimicar®

ПОСТАВКИ
З ІТАЛІЇ

ХІМІЯ ДЛЯ АВТОМІЙОК

т./ф.: (044) 235-14-28, 235-14-42

аудиоExpert ©

Teboil представляет Diamond Carat III SAE 5W-30

Компания Teboil представляет Diamond Carat III SAE 5W-30 - полностью синтетическое моторное масло для бензиновых и дизельных двигателей легковых автомобилей VW с удлинёнными интервалами замены масла.

Teboil Diamond Carat III SAE 5W-30 особенно рекомендуется для применения в автомобилях Volkswagen, Audi, Seat и Skoda, которым требуется масло класса VW 504.00 или 507.00. Данный продукт может использоваться и в качестве заменителя, в случае, если необходимо масло класса VW 503.00, 506.00 или 506.01 (Longlife II), за исключением дизельных двигателей с насос-форсункой V10 и R5. Teboil Diamond Carat III SAE 5W-30 также подходит для применения в других двигателях концерна VW, для которых рекомендуется масло VW 500.00, 502.00 или 505.00.

Teboil Diamond Carat III SAE 5W-30, благодаря присадкам нового типа, эффективно смазывает двигатель и содержит его в чистоте так, что действие системы очистки выхлопных газов, отвечающей новейшим технологическим требованиям, не подвергается угрозе выхода из строя. Масло подходит для применения в двигателях всех производителей, отвечающих требованиям по количеству выбросов Euro 4, для которых требуется масло класса ACEA C3.

TEBOIL

Вязкость, мм²/с, при 40°C	Вязкость, мм²/с, при 100°C	Индекс вязкости	Температура вспышки, °C	Температура застывания, °C
70	11,7	160	232	<-36

Уровень качества подтвержден допусками ACEA A3/B4, C3.

Масло делает возможными интервалы техобслуживания Longlife, установленные изготовителем двигателя. Интервал между заменами масла, определяемый автомобильным компьютером, может достигать в бензиновых двигателях 30000 км или 2 года, а в дизельных - 50000 км или 2 года. Повышает экономию топлива автомобиля и сокращает количество выхлопных газов. Краткая характеристика Diamond Carat III SAE 5W-30 указана в таблице.

АВТОВАЗ подтвердил допуск масел LIQUI MOLY серии OPTIMAL

Компания LIQUI MOLY сообщает, что моторные масла серии OPTIMAL прошли очередные испытания в Ассоциации Автомобильных Инженеров России, а также в лабораториях АВТОВАЗа и получили продление официального допуска ОАО "АВТОВАЗ".

Масла серии превосходят допуски крупнейших автопроизводителей, а также имеют хорошие вязкостные и температурные свойства. Хочется добавить, что все масла имеют пониженную испаряемость (то есть расход на угар) и низкую температуру замерзания (например, у OPTIMAL Synth -39°C).

Линейка OPTIMAL поставляется в удобных канистрах объемом 1 и 4 литра. Вязкость по SAE: 5W-40 и 10W-40. OPTIMAL Diesel для дизельных двигателей: 10W-40.

liquimoly.ru



ВНИМАНИЕ, АКЦИЯ!

ООО "Торговый дом "МАСТ" объявляет акцию, которая будет проводиться с **1 марта по 1 декабря 2006 г.** (включительно).*

Условия акции: соберите **3 комплекта** этикеток (лицевая сторона + сторона со штрих-кодом) и отправьте по адресу:

Украина, г. Киев-111, а/я 47.

На конверте **обязательно** укажите Ф.И.О. и обратный адрес.

В акции принимают участие этикетки **зеленых** канистр таких видов масел, как:

- **Маст Супер 10w-50** (4 и 5л);
- **Маст Супер 10w-40** (4 и 5л);
- **Маст-Экстра 15w-40** (4 и 5л);
- **Маст-Экстра 15w-50** (4 и 5л);
- **Маст-Экстра 10w-40** (4 и 5л);
- **Маст-Экстра Дизель 15w-40** (4 и 5л);
- **Маст 15w-40** (4 и 5л);
- **Маст 20w-50** (4 и 5л).

К розыгрышу допускаются только комплекты этикеток с повреждениями не более 30%. На стороне этикетки, содержащей штрих-код, обязательно должен быть указан номер партии и дата изготовления.

Розыгрыш призов будет проводиться в присутствии специальной комиссии 15 декабря 2006 г. в г. Киеве.

В состав комиссии войдут:

- Представители ООО "Торгового дома "МАСТ"
- Представители региональных дилеров
- Представители журнала autoExpert
- Представитель независимой аудиторской компании.

Победителей ждет уникальная возможность приобрести один из нижеперечисленных предметов всего за 1 грн.:

Разыгрываются:

- 3 ноутбука;
- 3 видеокамеры;
- 7 телевизоров;
- 10 музыкальных центров;
- 100 специальных призовых коробов (короб содержит 3 канистры Маст Супер 10w-40 (4л) + сувенир);
- 300 специальных призовых коробов (короб содержит 3 канистры Маст-Экстра 15w-40 (5л) + сувенир).

По всем интересующим Вас вопросам, касающихся акции, звоните по телефону **8 (800) 501-66-40**

(входящие звонки по территории Украины бесплатные).

Также полную информацию об условиях акции Вы можете прочитать на сайте компании **www.mast.com.ua**

* В розыгрыше принимают участие конверты с почтовым штемпелем отправления с 1 марта по 1 декабря 2006г. (включительно).



Тонкости ПОЛИРОВКИ



Полировку автомобиля могут проводить как специалисты, так и автовладельцы самостоятельно. Однако иногда последние норовят выполнить работу, которая без профессиональных навыков способна еще больше усугубить состояние лакокрасочного покрытия. Поэтому продавец должен четко дать понять покупателю, что ему по силам сделать самому, а что стоит поручить специалисту. Помимо этого, и самих полиролей настолько много, что без помощи знающего продавца покупателю не разобраться. Какие есть виды полиролей, их предназначение и свойства, этапы проведения, а также особенности полировочных работ, можно узнать из данного материала.

Сначала рассмотрим виды полиролей, далее - особенности полировочных работ. Сегодня существует невероятное количество составов, призванных вернуть кузову первоначальную свежесть и блеск. Их можно разделить на полироли, предназначенные для восстановления ЛКП, и составы, которые благодаря созданию на поверхности слоя с определенными свойствами, защищают покрытие кузова от воздействия внешних факторов (выгорания под действием ультрафиолетовых солнечных лучей, абразивного износа, агрессивного воздействия соли, битума, смолы и мн. др.). Есть и универсальные материалы, позволяющие восстановить ЛКП и покрыть его защитной пленкой.

Восстановительные полироли зачастую содержат абразивные частицы (крупно-, средне- и мелкой зернистости) и применяются для обработки старых, потускневших и потерявших блеск покрытий. Использование абразивных составов основывается на сошлифовывании небольшого слоя лакокрасочной поверхности, благодаря чему удаляется окислившийся слой, проходит выравнивание покрытия и удаление царапин. Данные полироли не создают защитного слоя, поэтому не позволяют надолго закрепить полученные результаты. При использовании составов с содержанием абразива нужно быть очень внимательным, поскольку при недостаточных навыках можно достигнуть грунта.

Придать кузову блеск, а также уберечь его от неблагоприятного влияния внешних факторов призваны защитные полироли. Однако свойства данных полиролей во многом зависят от их состава. Так, восковые отлично справляются с такой задачей, как придание глубокого блеска, однако не обладают долго сохраняющимися защитными характеристиками. После нескольких моек автомобиля, как правило, эффект от их использования исчезает, и необходимо опять проводить полировку. Данные полироли предлагаются на основе пчелиного и растительного воска (воск *carnauba*). Последний легче наносится и дольше держится на ЛКП (с учетом того, что восковые полироли недолго сохраняются на кузове).

В состав полиролей также могут входить силикон, тефлон и полимеры. Данные компоненты повышают адгезию наносимого материала к лакокрасочному покрытию, увеличивают срок действия и расширяют перечень защитных свойств полиролей.

Все больше внимания уделяется таким характеристикам составов, как время сушки и легкость растирания. Ведь чем быстрее проходят данные процессы, тем меньше времени понадобится на выполнение полировочных работ. Бывает, что полироль быстро сохнет, но требует больше времени на растирание, или, наоборот, дольше сохнет, но легко растирается.

Также сегодня некоторые производители приступили к выпуску продуктов, основанных на нанотехнологиях. Эти составы лучше заполняют все микронеровности лакокрасочного покрытия, дольше сохраняют защитные свойства.

Наряду с "узкоспециализированными" составами существуют также комбинированные. При их использовании не требуется серьезных профессиональных навыков, много времени и средств на приобретение разных видов препаратов. В состав таких полиролей входят обычно как абразивные, так и консервирующие компоненты.

Полироли также отличаются по консистенции и виду фасовки. Например, по состоянию, делятся на твердые, желеобразные, жидкие. По упаковке - в пластиковой таре, аэрозольных баллончиках, одноразовых пакетиках и т.д.

Если говорить об удобстве нанесения, то густые составы более "комфортны", чем жидкие, поскольку они не растекаются по

обрабатываемой поверхности, не стекают с вертикальных участков, лучше видны места их нанесения. К тому же густой состав образует более толстую пленку, благодаря чему повышается глубина блеска. Относительно полиролей в аэрозольной упаковке, по сравнению с той же пластиковой, собственно самой полироли в баллончике будет меньше. К тому же при распылении часть состава может израсходовать в пустую.

С полиролями разобрались. Теперь кратко рассмотрим виды и процессы полировочных работ.

По аналогии с назначением полиролей можно сразу определить, что полировка существует защитная и восстановительная. Сначала нужно понять, какая из них нужна. Если автомобиль новый или недавно окрашенный и на нем, естественно, не наблюдаются следы различных воздействий, следует провести защитную полировку. Причем начать ее делать можно раньше. Для этого следует тщательно вымыть кузов автомобиля, очистить его от различных трудноудаляемых загрязнений. Далее нанести полироль согласно рекомендациям производителя. Несмотря на кажущуюся простоту проведения защитной полировки, все же лучше, чтобы ее делал опытный специалист. Он, как правило, испробовал немало средств и отдал предпочтение

проверенным и эффективным составам, а защитные свойства кузова после проведенных им работ зачастую сохраняются дольше. Помимо этого, специалист посоветует, нужно ли ограничиться защитной полировкой или следует предпринять более радикальные меры.

Решить проблемы окисления поверхности, потери блеска, а также устранить потерю царапины позволяет восстановительная полировка. Она включает два этапа: шлифование лакокрасочного слоя и полирование поверхности. Очень важным является процесс шлифования. Сначала нужно тщательно осмотреть ЛКП. Если наблюдаются царапины, не превышающие толщину покрытия, потускнение краски, зашкатушки, то их можно убрать. Однако доходящие до грунта царапины вывести шлифовкой не удастся. Для этого следует сначала провести точечную покраску, после чего выполнить первый этап восстановительной полировки. Но и это еще не все. Шлифовка - процесс, требующий серьезных навыков и знаний. Нужно уметь определять "мягкость" краски, использовать требуемые по абразивности полироли и по жесткости полировочные pads. В шлифовании стандартных шагов нет, и полировщик сам определяет чередование и сочетание используемых материалов (полиролей и pads). Именно поэтому для качественно-

го выполнения данной операции нужен колоссальный опыт.

Далее поверхность подготавливается к выполнению полировки. Кузов автомобиля тщательно моется и просушивается. Главная цель подготовительных работ - удаление частиц абразива.

После проведения полировки кузов автомобиля выглядит как свежеекрашенный и блестит. Однако возникает вопрос: долго ли? Краска, по сути, остается незащищенной. Поэтому сразу же после восстановительной полировки проводят защитную, которую повторяют в дальнейшем при эксплуатации автомобиля.

Такую работу, как восстановительная полировка, лучше отдать профессионалам, знающим свое дело. Возможно, кузову автомобиля потребуются только "мягкая" восстановительная полировка, призванная сгладить шероховатость и неровности покрытия, а также устранить мелкие дефекты. К тому же ассортимент полирующих составов очень широк. Существуют специальные подкрашивающие полироли, для покрытий типа металлик и т.д., в которых самостоятельно разобраться достаточно тяжело. Профессионал же легко вычислит необходимость проведения тех или иных работ и требуемые для этого материалы.

Подготовил **Юрий Стороженов**

Полироли SOFT 99. Кузов под надежной защитой

В зависимости от назначения, полироли бывают защитные, универсальные, восстановительные и ремонтные. Защитные полироли предохраняют ЛКП от различных неблагоприятных воздействий и бывают восковые, силиконовые и тефлоновые.

Восковые полироли основаны на природном воске - пчелином и растительном. Лучшим растительным воском является бразильский Карнауба. Последний легче наносится, лучше выдерживает атмосферные воздействия и дольше сохраняется на кузове. На основе восков, в основном, изготовлены полироли SOFT 99. Хотя производитель вводит в состав своих изделий и полимерные материалы.

Особая группа - защитные полироли-покрытия SOFT 99, содержат так называемый FUSSO-полимер, по свойствам превосходящий даже тефлон. Благодаря своему

составу, полироли-покрытия образуют на поверхности кузова прочный и надолго сохраняющийся защитный слой, который выдерживает мойку даже самыми сильными действующими средствами. Придают поверхности водо- и грязеотталкивающие свойства и великолепный блеск, а также предохраняют ЛКП автомобиля от появления мелких царапин во время мойки автомобиля.

Восстановительные полироли призваны вернуть покрытию первоначальный блеск и убрать мелкие царапины, и, как правило, содержат абразив. Преимущества восстановительных полиролей SOFT 99 заключаются в том, что они не содержат абразивных частиц. В их состав входит уретановая смола и другие специальные полимеры, которые наполняют царапины, восстанавливая лакокрасочное покрытие, а также придают ему защитные свойства.

Все ремонтные полироли содержат абразив.

Универсальные полироли SOFT 99 придают лакокрасочному покрытию не только блеск, но и защитные свойства, которые сохраняются после неоднократной мойки автомобиля.

По консистенции полироли бывают твердые, мягкие, жидкие и полироли-покрытия.

При покупке препарата, нужно определиться, что важнее - долговечность или легкость нанесения. Конечно, при использовании твердых восков SOFT 99 нужно потрудиться, но очевидны и достоинства - высокие защитные качества, блеск и продолжительное действие защитного слоя - до 3-х месяцев. Полироли мягкого типа легче наносить, они по качествам аналогичны твердым, но действие защитного слоя менее продолжительно - до 2-х месяцев. Жидкие полироли легко наносятся, не требуют втирания, придают блеск, но защитные свойства выражены слабее и сохраняются до 1,5 месяцев. Продолжительность действия защитного слоя специальных защитных покрытий серии FUSSO COAT - от 3-х до 12 месяцев.

Различия по свойствам отражены в таблице.

ООО «Промпроект»

г. Одесса, пр-кт Шевченко, 8/5

тел./факс: (048) 728-75-81

e-mail: kawari@icn.od.ua, kawari@mail.ru

Свойства Тип	Полирующий эффект	Водоотталкиваю- щий эффект	Долговечность покрытия	Очищающий эффект	Легкость нанесения
Твердые	*****	*****	*****	***	***
Мягкие	***	***	***	*****	***
Жидкие	***	**	**	*****	*****
Полироли- покрытия	*****	*****	*****	***	*****

ВАМП ПОСОВЕТОВАТЬ ХОТИМ ...

Специалист сервисного центра или продавец в магазине должны быть всецело грамотными. Так, если у клиента возникли какие-то вопросы, связанные с обслуживанием или эксплуатацией автомобиля, они должны дать понятный и, главное, правильный ответ. Неквалифицированный совет может не только поставить под удар репутацию компании, но и нанести ощутимый вред автомобилю клиента. Избежать этого, а также расширить знания, поможет информация, подготовленная специалистами компании «ВАМП».

Какими критериями следует руководствоваться при выборе моторного масла?

Правильно выбранное моторное масло - залог бесперебойной эксплуатации автомобиля. Обычно на канистре указываются характеристики, позволяющие облегчить выбор требуемого продукта например, вязкость, уровень качества по классификациям, одобрения автопроизводителей. Напомним, что масло зимнего класса 10W по стандарту SAE обеспечивает возможность запуска холодного двигателя при температуре минус 25°C, масло с классом вязкости 15W может эксплуатироваться при температурах до минус 15°C, а 20W - до минус 10°C. Зимний показатель следует учитывать при выборе масла на зиму, поскольку при отрицательных температурах масло загустевает, а возрастание вязкости ухудшает проход масла по каналам системы смазки и, соответственно, подачу к трущимся поверхностям. Двигатель изнашивается более интенсивно, а продукты износа попадают в масляный картер, разносятся по двигателю или оседают на фильтре.

При выборе моторного масла следует учитывать тип двигателя и "новизну" автомобиля. Если масло соответствует классам по API, то буква S говорит о возможности использования масел в бензиновых двигателях, C - в дизельных. Если присутствует двойное обоз-

начение, например S-/C-, - масло универсальное и может использоваться как в бензиновых, так и в дизельных двигателях.

При выборе масла лучше отдавать предпочтение продуктам фирм, дорожащих своей репутацией. Например, компания "ВАМП", в предложении которой насчитывается широкая линейка масел, причем как моторных, так и трансмиссионных. На упаковке каждого масла указываются его вязкость, тип, уровень качества по классификациям.

Следует ли добавлять в масло различные присадки?

Сейчас появилось огромное количество различных присадок к моторным и трансмиссионным маслам. Их производители обещают невероятные результаты от применения: снижение расхода топлива и трения вплоть до того, что можно вообще без масла ездить, увеличение ресурса агрегатов. Однако в качественных маслах уже есть весь необходимый пакет, и дополнительная добавка присадок может вызвать ухудшение некоторых свойств масла и выпадение осадка. Не даром же в инструкциях по эксплуатации современных автомобилей указан запрет на применение любых присадок под страхом снятия гарантии. Исходя из выше сказанного, лучше использовать хорошее масло от ведущих отечественных производителей. В линейке масел, предлагаемых под ТМ "ВАМП", вы найдете именно то, которое будет служить долго и надежно, защищая агрегаты на протяжении всего ресурса.

Как правильно применять охлаждающую жидкость?

Антифриз-концентрат перед заливкой в радиатор необходимо обязательно разба-

вить водой, лучше всего - дистиллированной. Если на упаковке указана возможность использования водопроводной воды, рекомендуем сначала приготовить небольшой объем раствора. Через сутки проверить его и, если не будет помутнения или осадка, можно смешивать эти компоненты и заливать жидкость в систему охлаждения. Напомним, что соотношение антифриза-концентрата с водой определяет температурные пределы использования готовой охлаждающей жидкости. Как правило, эта информация подается в виде таблицы, которая размещается на этикетке продукта. Зачастую пропорция 1:1 дает температуру замерзания минус 40°C.



Перед заменой жидкости систему охлаждения желательно промыть, поскольку могла образоваться накипь. Вероятность образования накипи особенно велика, если в системе был залит некачественный продукт, жидкость, которая отработала свой ресурс, или вода. О важности чистоты системы охлаждения свидетельствует тот факт, что при толщине накипи порядка 2 мм расход топлива увеличивается до 10%. После промывки следует залить качественную охлаждающую жидкость. Компания "ВАМП" предлагает тосолы и антифризы под несколькими торговыми марками, причем как продукцию собственной разработки, так и фасованную продукцию известных фирм. Они могут найти применение во всех видах автомобилей и другой технике, эксплуатируемой в Украине.

К чему может привести смешивание антифризов разных марок?

Лучше не экспериментировать и не смешивать жидкости разных марок. Основу жидкостей составляют этиленгликоль или пропиленгликоль, которые нормально





смешиваются друг с другом. Дело в присадках, а именно - в их типе, наличии или отсутствии, количестве и качестве. При компаундировании присадки могут потерять свои полезные свойства, выпасть в осадок или образовать нежелательное соединение, что негативно скажется как на долговечности элементов системы, так и на работе двигателя.

В последнее время широкое распространение получили антифризы, не содержащие в своем составе нитрит-нитратных соединений, фосфатов, боратов, аминов, силикатов, которые не рекомендуется смешивать с жидкостями традиционных рецептур. Они обладают улучшенными эксплуатационными свойствами, могут использоваться в новейших автомобилях, а также характеризуются продленными сроками замены (до 5 лет). Есть такие охлаждающие жидкости и в ассортименте компании "ВАМП", например, Glysantin, которые выпускаются по лицензии концерна BASF AG.

Что делать, если произошла небольшая утечка тормозной жидкости?

Потеки тормозной жидкости - частая неожиданность, особенно после долгой стоянки автомобиля. Необходимо проверить все составляющие системы. Если имеются прорезы на резиновых шлангах, следы агрессивного воздействия тормозной жидкости или трещины на трубках, лучше не прибегать к различным "восстанавливающим мероприятиям" (например, перевязка поврежденного места изолентой и т.п.), а заменить их.

Причиной потека может быть деформация резиновой манжеты. Если это так, то выход из сложившейся ситуации есть. Несколько раз резко нажмите на педаль тор-

моза, затем снимите колесо, тормозной барабан и колодки, запачканные жидкостью, просушите их. Зачистите колодки наждачной бумагой средней зернистости. Удалите остатки тормозной жидкости с деталей и установите их обратно. После нескольких сильных нажатий на педаль тормоза течи быть не должно. После приезда домой лучше все перепроверить, и, в случае необходимости, заменить элементы тормозной системы и жидкость.

Чтобы не попасть в такие ситуации, лучше пользоваться проверенными тормозными жидкостями, инертными к элементам тормозной системы. Продукты "ВАМП" класса DOT 3 и DOT 4 не только обеспечивают надежное торможение автомобиля, но и защищают гидроприводы благодаря пакету присадок немецкого концерна Vaeueg. В тоже время необходимо помнить, что тормозная система - это не только жидкость. Выбирая качественную эксплуатационную жидкость, не экономьте на остальных компонентах тормозной системы.

Допустимо ли смешивание стеклоомывающих жидкостей?

Многие совершенно не задумываются над тем, что именно собираются заливать в бачок омывателя. Смешивая в бачке различные жидкости, они рискуют вывести систему омывания стекол (прежде всего, жиклеры) из строя. Дело в том, что в каждом препарате содержится свой набор хи-



микатов. Компоненты разных жидкостей, не совпадая друг с другом, вступают в химические реакции, в результате чего образуется осадок, взвесь которого способна закупорить форсунки. Если по каким-либо причинам в нужный момент проверенного или ранее использованного препарата не окажется, советуем вылить из бачка омывателя все остатки старой и только после этого залить новую жидкость.

Приобретая стеклоомывающую жидкость от компании "ВАМП", вы выбираете не только качество, которое гарантируется одним из ведущих отечественных производителей автохимии, но и жидкости с высокоэффективным комплексом моющих и других присадок. Помимо этого, в предзимний сезон особое внимание следует уделить антиобледенительным свойствам

стеклоомывающей жидкости. Примером такой жидкости является продукт компании "ВАМП" - "Обзор", который выпускается с запахами лимона и морского бриза, с температурой замерзания -20°C и -40°C.

Зимой стекла автомобиля часто покрываются льдом или инеем. Чтобы начать движение, нужно долго ждать, пока отопитель их разморозит. Есть ли способ ускорить этот процесс?

Чтобы не ждать, пока отопитель начнет работать на полную мощность, слой льда или инея со стекол иногда удаляют пластмассовым скребком. Но этот способ требует много времени, к тому же скребком оставляет на стекле микроцарапины, количество которых со временем увеличивается, и они становятся видимыми при движении против солнца. В этом случае удобнее очищать стекло специальным средством, как, например, размораживатель стекол "ВАМП", особенностью которого является высокая проникающая и размораживающая способность. Тесты, проведенные компанией-производителем, показали, что концентрат эффективно размораживает лед толщиной до 5 мм.

Очень полезным размораживателем "ВАМП" будет и в случае примерзания двери или багажника к уплотнителям. Вода, попавшая на резиновый уплотнитель, морозной ночью замерзает, вследствие чего "прихватывает" его к двери. Естественно, что, потянув за дверь достаточно сильно, ее можно открыть, но при этом велика вероятность поломки ручки и повреждения резинового уплотнителя. Можно попробовать попасть в салон через другую дверь, а примерзшую открывать только после прогрева салона. Однако наиболее безопасный и удобный способ - открыть ее с помощью размораживателя "ВАМП". Чтобы убрать лед, достаточно направить струю антиобледенителя (жидкость фасуется в упаковку с распылительной головкой) на резиновые уплотнения. В течение нескольких минут они оттают.

Получить ответы на другие интересующие вопросы, более подробную информацию о свойствах продукции и полном ассортименте автохимии предприятия можно зайдя на сайт www.vamp.ua.



«ВАМП»

г. Черкассы, ул. Энгельса, 118
тел.: (0472) 64-00-80, 64-04-90
e-mail: office@vamp.ua, www.vamp.ua

Стеклоомывающие жидкости Aspokem. Безопасность и чистота

Одним из пунктов подготовки автомобиля к зимнему сезону является замена стеклоомывающей жидкости. Однако многие, обращая внимание на стоимость продукта и его приятный аромат, вовсе забывают об основном предназначении жидкости: хорошо очищать поверхность, при этом не замерзая. Помимо этого, она должна быть не только инертной к лакокрасочному покрытию и резиновым деталям, но и безопасной для самого автовладельца. Всеми этими характеристиками обладают зимние стеклоомывающие жидкости финской компании Aspokem.

Для производства стеклоомывающих жидкостей используют несколько видов спиртов, призванных придать продукту низкотемпературные свойства. Однако наиболее оптимальной по совокупности свойств, в том числе и с точки зрения безопасности для здоровья людей, является жидкость на основе этилового спирта. Он имеет легкий "водочный" запах, поэтому для его ослабления используют минимум отдушек или не добавляют их вовсе. Ведь очень сильный аромат отдушки не всегда благотворно сказывается на состоянии пассажиров, вплоть до того, что во многих возникают головокружение или побаливает голова. Помимо этого, сильный запах некоторых автовладельцев раздражает и мешает им сосредоточиться, что негативно сказывается на безопасности вождения.

Спирт - это одна из основных составляющих низкотемпературных жидкостей, обладающая, к тому же, некоторыми очищающими свойствами. Однако для удаления серьезных

загрязнений, как, например, жирные и маслянистые пятна, смола, нефтепродукты, в состав стеклоомывающей жидкости вводят поверхностно-активные вещества (ПАВ), которые усиливают моющие и придают ей дополнительные свойства. ПАВ позволяют с легкостью справиться с самыми сложными загрязнениями без образования на поверхности стекла разводов. Помимо этого, они влияют на такую характеристику жидкости, как пенообразование. Оно должно быть оптимальным. Обильное пенообразование не способствует улучшению очищающих свойств, а саму пену сложнее удалить со стекла. Главное, чтобы она обеспечивала "поднятие" грязи с поверхности, благодаря чему достигается чистота стекла, и оно не царапается твердыми частицами (песок, сажа и т.п.).

Качественная стеклоомывающая жидкость должна быть химически стабильной и не влиять на лакокрасочное покрытие, пластмассовые, хромированные и рези-



новые элементы автомобиля.

Все предлагаемые компанией Aspokem зимние стеклоомывающие жидкости изготавливаются только на основе безопасного этилового спирта. Помимо этого, они отлично справляются с различного рода загрязнениями и предохраняют систему от замерзания. Обладают оптимальным пенообразованием. Жидкости также прошли ряд специальных тестов. Например, на лакокрасочные покрытия (тест ASTM 1882) и пластиковые детали (тест Hella), и показали свою нейтральность к данным элементам кузова автомобиля.

В качестве примера зимних стеклоомывающих жидкостей Aspokem рассмотрим характеристики Screen Wash Polar и Alaska.

Так, готовая к применению жидкость Screen Wash Polar -21°C (может также использоваться в системе очистки фар) - это практически не пенящееся моющее средство на основе этилового спирта, с содержанием полимерных материалов. Обладает отличными очищающими свойствами: смывает грязь, соль, асфальтовые брызги и т.д. Предохраняет стекло от замерзания и износа. Выпускается с запахом лимона и без.

Помимо готовой к применению Screen Wash Polar, предлагается также концентрат этой жидкости - Screen Wash Concentrate Polar. Зависимость низкотемпературных свойств концентрата от пропорции разбавления с водой указываются на этикетке продукта.

Alaska - жидкость для круглогодичного использования. Имеет отличные очищающие способности, легко смывает различного рода грязь, соль и т.п. Предохраняет систему стеклоомывателей от замерзания до -15°C.

Более подробные характеристики данных жидкостей можно посмотреть в таблице.

Показатели	Продукт Screen Wash Polar	Screen Wash Concentrate Polar	Alaska
Помутнение или видимые примеси	отсутствуют	отсутствуют	Отсутствуют
Удельный вес при 20°C, kg/m³, ASTM D 4052	0,94	0,82	0,95
Содержание воды, %, ASTM D1364	max. 68	max. 10	max. 73
Содержание этанола, %	30	88	25
Температура начала кристаллизации, ASTM 1177	минус 17°C	Концентрат - минус 75°C В пропорции с водой: 50/50 - минус 33°C 33/60 - минус 15°C 25/75 - минус 9°C	минус 11
Содержание отдушки (пахучего цитруса)	0,1%	0,1%	0,1%
Цвет	синий	синий	синий

ООО «Аспокем Украина»

г. Киев, ул. Баггоутовская, 17/21
тел./факс: **(044) 494-08-39, 494-08-38**
e-mail: info@aspokem.com.ua
www.aspokem.fi, www.aspokem.com.ua

ОПТИМАЛ^ьная альтернатива ГОСТовским маслам



До недавних пор для многих типов автомобильных двигателей неплохо подходили ГОСТовские масла, такие как М10Г2К, М8В, М10ДМ и т.д. Сегодня, учитывая увеличение в структуре украинского автопарка новых видов автомобилей и сельхозтехники, у многих уже не вызывает сомнения тот факт, что масла ГОСТовской группы не могут удовлетворять требованиям, предъявляемым производителями этой техники. Закономерно становится вопрос: "Если не ГОСТовские масла, то какие?"

Решением этой проблемы как раз и является производство и продвижение на рынке различных по классам и назначению масел "Оптимал". Идя в ногу со временем, масло "Оптимал" удачно объединяет в себе цену и качество, удовлетворяя требования как отечественной, так и зарубежной техники.

Благодаря большому ассортименту в линейке "Оптимал", можно легко подобрать масло для использования в различных видах техники (легковой, грузовой, сельскохозяйственной и других видах спецтехники). За неполных два года с начала продвижения масел "Оптимал" в Киеве и Киевской области, компанией ООО "Линарус" получено немало позитивных отзывов от потребителей этой продукции и завоевано доверие многих столичных автомагазинов, станций технического обслуживания, предприятий, занимающихся автоперевозками, фермерских хозяйств и т.д.

Приведем некоторые примеры. Автопарк ОАО "Галактон" насчитывает более 100 единиц техники. При использовании масел "Оптимал" были отмечены такие положительные результаты:

- уменьшение расхода используемых масел;

- увеличение интервала замены масел.

Как результат - уменьшение затрат на закупку масел.

Раньше для своего автотранспорта предприятие использовало ГОСТовские незагущенные масла типа М10ДМ, М8В, интервал замены которых составлял 7-8 тыс. км. На сегодняшний день, благодаря переходу на всесезонные масла "Оптимал" 15W-40 и 20W-50, интервал замены увеличился до 11-12 тыс. км.

Имея такие данные, не сложно сосчитать уменьшение расхода моторных масел, которое составляет 50-75%. При этом экономия в денежном выражении между ГОСТовскими незагущенными маслами и всесезонными маслами "Оптимал" 15W-40, 20W-50 составляет 25-40%.

Автомагазины столицы относительно масел "Оптимал" дают следующие положительные отзывы:

- большой ассортимент продукции (около 30 видов);
- хороший дизайн тары и упаковки;
- доступная цена (в сравнении с другими маслами отечественного производства).

В число станций технического обслуживания, использующих масла "Оптимал", входят следующие: "МАЗ-Автосервис", "АвтоМАЗ Украина", "МДМ Украина".

На примере сертифицированной СТО "АвтоМАЗ Украина", которая использует масло "Оптимал" 15W-40 "Дизель" с удачно подобранным сочетанием присадок для дизельных двигателей, работающих в тяжелых условиях, четко прослеживаются преимущества этого масла:

- увеличение моторесурса двигателя;
- увеличение интервала замены масла;
- удовлетворенность клиентов и их положительные отзывы.

Специалисты СТО "Техкомплект" сви-

детельствуют, что благодаря использованию масел "Оптимал" 10W-40 и 15W-40 в автомобилях ВАЗ, ГАЗ, ГАЗель, УАЗ после 100-150 тыс. км двигатель остается чистым, а степень его износа меньше в сравнении с другими видами раньше используемых масел.

Немало перевозчиков на городских и междугородних маршрутах г. Киева используют масла "Оптимал" 10W-40 (полусинтетическое) и 15W-40 "Дизель". Пример тому - "Киевские каштаны", г. Киев (автобусы "Богдан"); СПД "Лобода", г. Киев ("Богдан", ГАЗель); ООО "Спутник", г. Киев (ГАЗель, "Богдан", Mercedes, Iveco).

Учитывая большой пробег этой техники, можно сделать вывод о том, что затраты на приобретение масел значительно уменьшились. Кроме того, наблюдения показали, что в зимний период масло обеспечивает легкий запуск двигателя.

Среди фермерских хозяйств, к сожалению, есть еще многие, которые и по сегодняшний день отдают предпочтение таким маслам, как М10Г2К, М8В и М10ДМ. Но уже достаточно и таких, которые поняли и на собственном опыте убедились в том, что намного выгоднее использовать масла "Оптимал" 15W-40, 20W-50, 15W-40 "Дизель" и даже полусинтетическое масло 10W-40, нежели указанные ГОСТовские масла. Среди таких фермерских хозяйств - "Исток", "Агрегатник", "Сокол".

Не будем забывать о том, что двигатель - это "сердце" автомобиля, а масло - его кровь. Она должна быть чистой и здоровой. И намного выгоднее сэкономить на ремонте двигателя, нежели на масле.

Использование масел "Оптимал" - реальная забота о двигателе.



«Нефтепродукт»

Сумская обл., г. Лебедин ул., Гастелло, 2

тел.: (05445) 2-06-68, 5-12-92

e-mail: nefteprodukt@sm.ukrtel.net

ООО «Линарус», официальный представитель в Киеве и Киевской области

тел.: (044) 240-51-60, 331-15-80

тел./факс: (044) 401-41-99

Моторные масла

Технология VHVI – новые стандарты защиты двигателя



Производителем моторных масел ZIC VHVI является "Корпорация SK" – крупнейшая компания по производству топлива и смазочных материалов в Южной Корее, где ее доля рынка составляет 35%. Это гигантский промышленный комплекс, осуществляющий полный и безотходный цикл нефтепереработки. Корпорация выпускает широкий ассортимент продуктов нефтехимии – от парфюмерии до асфальта, а также различные виды топлива, смазок и другой продукции. Добыча нефти производится в арабских странах, на южно-американском шельфе – всего в 12 странах мира.

В области автомобильного транспорта "Корпорация SK" производит моторные масла для бензиновых, дизельных автомобильных двигателей, трансмиссионные масла и жидкости для автомобильных тормозных систем, масла и смазки судового назначения, индустриальные масла, жидкости для металлообработки, густые смазки и охлаждающие жидкости.

Высококачественные моторные масла ZIC VHVI разработаны на основе углубленных исследований их составляющих – базовых масел и присадок. Производитель владеет передовым методом производства базовых масел – технологией VHVI, которая является усовершенствованной технологией глубокого гидрокрекинга (очищение базового масла, вырабатываемого при высокой температуре и высоком давлении).

Базовые масла производства "Корпора-

ции SK" демонстрируют незначительные изменения вязкости при смене температур, поэтому все специальные свойства моторных масел ZIC VHVI остаются стабильными при любых рабочих температурах. Они практически не содержат примесей, что предотвращает окисление или потерю качества, вызываемые повышением температуры. В результате моторные масла ZIC VHVI требуют добавки минимального количества присадок, имеют устойчивую молекулярную структуру и увеличивают интервал замены. Они сохраняют свои свойства практически на весь срок службы, устанавливая новые стандарты защиты двигателя.

В настоящее время завод SK, выпускающий базовые масла по технологии VHVI, обладает большими производственными мощностями. Базовое масло ZIC VHVI активно закупается зарубежными производителями моторных масел как наиболее качественная основа для производства современных смазочных материалов. Таким образом, в 1998 году масло SK VHVI получило международное признание, заняв одно из ведущих мест на рынке базовых масел, что в 2000 году привело к созданию нового международного стандарта моторных масел ILSAC-III.

Высокое качество продукции ZIC VHVI также подтверждено сертификатами Американского института нефти (API) и Международного комитета по стандартизации смазочных материалов (ILSAC).

Ведущие мировые производители автомобильных двигателей Daimler Chrysler, Volkswagen, Ford, Caterpillar, Komatsu, Mercedes Benz одобрили ZIC VHVI к использованию в своей автомобильной технике, а корейская компания Hyundai уже давно использует моторные масла ZIC VHVI в качестве заводской заливки.

Все смазочные материалы ZIC сертифицированы. В 2004 году были сделаны новые важные шаги в этом направлении: в частности, были получены допуски "Авто-BA3a" и сертификат Ассоциации автомобильных инженеров России на масла серии ZIC A+ API SL. Работа в этих направлениях будет активно продолжаться.

В 2000 году производитель ZIC VHVI изменил дизайн упаковки смазочных материалов. Яркие цвета новых канистр наибо-

лее привлекательны для покупателя, а также для удобства маркетинговых операций на торговых точках. Металлическая упаковка надежно защищена от подделок несколькими степенями защиты, так что потребители масел ZIC могут быть спокойны за качество продукта. Все оригинальные символы международных сертификационных систем SIA, API, ACEA заслужено заняли свое место на упаковке моторных масел ZIC. Кроме того, на новую упаковку нанесена информация о соответствии смазочных материалов ZIC VHVI стандартам мировых производителей.

Бесспорно то, что все масла ZIC VHVI отвечают новейшим техническим требованиям, предъявляемым к моторным маслам ведущими производителями автомобильных двигателей США, Европы и Японии, и представляют передовой уровень мировой нефтехимии. Все это является важным фактором для автовладельцев и определяет их выбор в пользу моторных масел ZIC VHVI.

Официальный представитель

SK Corporation в Украине

тел.: (044) 492-30-80, 599-09-07

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

Дилеры

Винница	(0432) 218-662
Днепропетровск	(0562) 353-771 (056) 230-10-04
Донецк	(062) 385-68-88
Житомир	(0412) 427-924
Запорожье	(0612) 137-852
Кировоград	(0522) 301-679
Кременчуг	(0536) 792-456
Кривой Рог	(056) 404-10-67
Луганск	(0642) 589-435
Львов	(0322) 936-183
Луцк	(0332) 722-220
Николаев	(0512) 236-291
Одесса	(048) 787-06-66
Ровно	(03622) 71-1-90
Севастополь	(0692) 478-010
Симферополь	(0652) 248-643
Тернополь	(0352) 244-008
Харьков	(057) 315-20-93
Херсон	(0552) 531-163
Хмельницкий	(0382) 741-822
Черкассы	(0472) 633-704 (0472) 632-569

TEBOIL

Гарантированный заработок для каждого звена

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

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

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

Многие по привычке уточняют: "А правда ли, что масло Teboil поставляется действительно только с финского завода?" Ответ: "Да!" Кроме всего прочего, в

Украину поставляются абсолютно те же самые масла, что в Германию, Швецию или Прибалтику. Нет масла Teboil для Финляндии и масла Teboil для "третьих стран". Однородность и стабильность качества всей продукции не зависит от рынка сбыта. Масло производится только на одном маслосмесительном заводе по собственной рецептуре и единой технологии и не имеет различных вариантов качества. Это выгодно отличает Teboil от продукции других компаний.

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

В Украине дистрибьюторская сеть Teboil существует с 2001 года. Несмотря на позитивную динамику и рост объема продаж, по словам директора по экспорту OY Teboil AB Юрия Тюрина, "этот рынок все еще остается рынком перспектив, требующим особого внимания. Тут приоритетными направлениями для компании являются грузовая тематика, промышленные предприятия, станции технического обслуживания". Впрочем, в профессиональной среде масла Teboil уже хорошо известны благодаря усилиям ЗАО "Росэкспорт" - представителя OY Teboil AB в Украине.

Компания "Росэкспорт" проводит ак-

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

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

Следует отметить, что, благодаря такому подходу, розничная цена масел Teboil в магазинах выдерживается примерно на 5% дешевле известных дорогих марок. Но если на рынках те же известные марки продаются по бросовым ценам (разница может достигать 30-50%), Teboil остается на том же уровне - максимум расхождения составляют 5-10% от рекомендованной цены. Хотя удерживать цены на рынке, в отличие от всей остальной розницы, сложнее всего. В данном случае стабильность цен можно объяснить "незаслуженностью" продукта и небольшим количеством продавцов. Еще один выгодный момент: на рынке нет (во всяком случае, пока) подделок под марку Teboil.



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

Торговая марка Neste Oils - высокое качество и надежность



томобилей КамАЗ позволило рекомендовать увеличение пробега от замены до замены масла до 35 тыс. км.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день при выборе масла потребителя интересует не только гарантированное качество и цена, но и то, как долго может служить масло в условиях реальной эксплуатации, т.е. запас прочности качественных показателей. Имеются случаи, когда сами потребители проводят предварительные испытания на своей технике масел различных производителей с целью поиска оптимального варианта. Так, одно из крупных автотранспортных предприятий провело, на наш взгляд, интересный эксперимент. Были выбраны масла одинаковой эксплуатационной категории, но различных фирм-производителей. Таких фирм было выбрано четыре. Масла эксплуатировались в новых автомобилях КамАЗ Евро 2. После пробега в 20 тыс. км. были отобраны образцы масел, зашифрованы (без указания фирм) и сданы на анализ в два независимых исследовательских центра. Результаты испытаний указанных образцов приведены в таблице.

После получения анализов образцы были расшифрованы потребителем. Как видно из таблицы, представленные образцы масел (за исключением образца № 1) показали высокий запас качества и могут быть рекомендованы к продлению пробега от замены до замены. Под номером 4 оказалось масло Neste Turbo LXE 15W40, показатели которого подтвердили высокую репутацию торговой марки Neste Oils.

Юрий Гулямов

зав. кафедрой химической технологии
топлива, руководитель
химмотологического центра УГХТУ

«Агро-Союз», официальный
дистрибьютор Neste Oil в Украине
г. Днепрпетровск, тел.: **(0562) 31-14-73**
e-mail: dnv@agro.dp.ua, www.agrosoyuz.ua

Моторное масло - важный элемент конструкции двигателя. Оно может длительно и надежно выполнять свои функции, обеспечивать заданный ресурс силового агрегата при условии соответствия его свойств тем термическим, механическим и химическим воздействиям, которым масло подвергается в нем. Соответствие свойств масла конструкции и условиям эксплуатации двигателя - залог высокой надежности последнего.

В последние годы в странах Европейского Союза (ЕС) в рамках директив "Топливной хартии АСЕА" резко ужесточились требования к экологическим характеристикам двигателей внутреннего сгорания путем введения норм выбросов EURO 1 (с 1991 г.), EURO 2 (с 1996 г.), EURO 3 (с 2000 г.), EURO 4 (с 2005 г.). Это повлекло за собой не только серьезное усовершенствование конструкции двигателя, но и существенное повышение требований к эксплуатационным свойствам масел.

Руководствуясь современными тенденциями ужесточения требований к смазочным маслам, ведущие производители масел (к сожалению, зарубежные) достаточно успешно справляются с задачей выпуска продукции, которая полностью соответствует потребностям современного и перспективного рынка.

Среди таких производителей следует отметить финскую компанию Neste Oil, которая поставляет в Украину масла торговой марки Neste Oils через своего дилера - корпорацию "Агро-Союз". Наш химмотологический центр постоянно отслеживает качество масел этой торговой марки. Как уже отмечалось в опубликованных ранее результатах исследований этих масел в процессе эксплуатации в отечественной и зарубежной технике, они обладают высоким уровнем эксплуатационных качеств и достаточно высоким запасом прочности. Например, исследование изменения качественных показателей многофункционального масла Neste Turbo LXE 15W-40 в процессе эксплуатации на ав-

№ п/п	Показатели	Образцы				Допуск согласно НД	
		1	2	3	4	min	max
1	Индекс вязкости	132	127	131	137		
2	Щелочное число, TBN, мгКОН/г	2,60	4,00	5,40	5,60	Половина значения свежего масла	
3	Содержание воды, %	0,09	0,10	0,06	0,06		
4	Температура вспышки в открытом тигле, °C	>190	>190	>190	>190	180	>190
5	Вязкость при 100 °C, мм²/с	12,70	13,91	12,74	13,19	12,5	16,3
6	Вязкость при 40 °C, мм²/с	93,42	109,40	94,53	95,68		
7	Кислотное число, TAN, мгКОН/г	3,70	3,40	4,20	4,10		TAN<TBN
8	Содержание, мг/кг:						
	Барий	5	8	10	8	0	20
	Фосфор	870	1190	1180	1090	900	1500
	Кальций	2660	3580	3890	3870	3000	4500
	Цинк	970	1380	1370	1210	900	1500

Hi-Gear®

Дизель без хлопот

Дизельное топливо имеет склонность при низких температурах загустевать, что доставляет немало хлопот автоладельцу в зимнюю пору. Придать топливу необходимую текучесть можно разными способами, но одним из наиболее безопасных и в тоже время весьма продуктивных является использование специальных антигелей - депрессорных присадок. Однако и их нужно выбирать с умом, поскольку не все они позволяют добиться желаемого результата. Некоторые импортные препараты, очевидно, разрабатываются в расчете на очень "чистое" дизтопливо, которое в Украине не всегда можно найти. Американская компания Hi-Gear пошла другим путем. Были взяты за основу виды топлив, используемых в СНГ, учтены государственные стандарты, особенности современных конструкций двигателей и систем питания, а уже под них были адаптированы все продукты Hi-Gear, поставляемые на рынок СНГ.

Основные составы были протестированы в крупнейших профильных институтах и авторитетных организациях, где получены исключительно положительные заключения.

DIESEL ANTIGEL - суперантигель для дизтоплива (серия "500:1 formula")



Снижает температуру застывания дизтоплива до -47°C (при соотношении антигеля к дизтопливу 1:500). Эффективно защищает от износа форсунки и топливный насос высокого давления. Ней-

трализует конденсат воды в топливном баке. Предотвращает образование ледяных пробок в системе питания. Упаковка - 325 мл, 946 мл и 3,78 л.

Основная причина ухудшения эксплуатационных характеристик автомобиля - это засорение топливной системы и отложение нагара на ответственных деталях. Особенно быстро это происходит при использовании топлива невысокого качества. Специалистами установлено, что регулярное использование очистителя форсунок обеспечивает уменьшение расхода дизтоплива на 5-7%, снижение токсичности и дымности выхлопных газов на 25-50%, продление срока службы дорогостоящих плунжерных пар ТНВД в 2-3 раза, сохранение автомобилем исходных динамических характеристик в течение дли-

тельного периода. Такая эффективность моющих присадок к дизтопливу обусловлена тем, что они позволяют нейтрализовать факторы, отрицательно влияющие на процесс сгорания и, следовательно, на эффективность дизеля.

DIESEL JET CLEAN - очиститель форсунок дизеля (серия "3000 km formula")

Мощный современный сбалансированный очиститель, в котором используется запатентованная технология NuOx Technology. За



одно применение гарантированно очищает распылители форсунок от нагара и смолистых отложений. Восстанавливает форму факела распыла топлива и динамику его сгорания, предотвращает образование нагара в камере сгорания. Смазывает детали системы питания. Устраняет зависание игл форсунок и предотвращает задир и износ прецизионных плун-

жерных пар топливного насоса. Препятствует коррозии деталей системы питания и росту бактерий в баке. Безопасен для каталитических нейтрализаторов и турбокомпрессоров. Соответствует тестам на очищающие свойства Cummins N-14 и L-10. Упаковка - 325 мл, 946 мл и 3,78 л

DIESEL JET CLEAN - очиститель форсунок дизеля

Эффективно очищает форсунки, топливную систему и камеру сгорания от нагара и отложений; предотвращает зависание игл форсунок. Улучшает динамику сгорания топлива, повышает КПД дизеля. Значительно уменьшает дымность и токсичность выхлопных газов, а также снижает расход топлива. Предотвращает коррозию и образование ледяных пробок в топливной системе. Облегчает пуск двигателя. Продлевает срок службы топливного насоса. Безопасен для каталитических нейтрализаторов и турбокомпрессоров. Упаковка - 355 мл

При использовании дизтоплива с низким цетановым числом возникает так называемое "жесткое сгорание" в цилиндрах дизеля, по степени своего вредного влияния аналогичное детонации в бензиновых ДВС. Высокие ударные нагрузки на детали



дизеля снижают его ресурс в 2-2,5 раза. Неполное сгорание вызывает активное нагарообразование. Специалисты рекомендуют регулярно использовать присадки, повышающие цетановое число и удаляющие нагар.

DIESEL TUNE-UP & CETANE BOOST - очиститель-антинагар и тюнинг для дизеля (серия "3000 km formula")

Повышает цетановое число в среднем на 6 единиц. Эффективно очищает распылители форсунок, камеру сгорания, клапаны и днища поршней от нагара. Обеспечивает дополнительную смазку деталей топливной системы, продлевая срок их службы. Резко улучшает динамические характеристики и приемистость автомобиля, облегчает пуск двигателя. Снижает расход топлива, а также вредные выбросы и дымность. Упаковка - 325 мл, 946 мл и 3,78 л

SYNTHETIC DIESEL TUNE & BOOST - синтетический очиститель форсунок и тюнинг для дизеля (серия "Synthetic formula")

Синтетическая формула состава обеспечивает высокие очищающие свойства. Работает как катализатор сгорания, очищает на молекулярном уровне, удаляя отложения и нагар из микротрещин металла. Полностью устраняет проблемы, связанные с использованием дизтоплива недостаточного высокого качества. Гарантированно очищает форсунки и камеру сгорания от нагара и отложений. Восстанавливает равномерность оборотов холостого хода. Значительно облегчает пуск двигателя, а также повышает его мощность и приемистость. Резко снижает расход топлива, токсичность и дымность выхлопа. Безопасен для каталитических нейтрализаторов и турбокомпрессоров. Рекомендуется для современных форсированных двигателей, имеющих четырехклапанный газораспределительный механизм и турбонаддув. Регулярное применение продлевает срок службы дизельного двигателя в 1,5-2 раза. Упаковка - 473 мл.



«AGA-Украина»

тел.: (044) 463-63-91, 494-09-29,
www.aga.ua

Системы высокоточных адаптеров HAWEKA для устранения погрешностей балансировки колес

Компания "Автопромимпекс" предлагает системы высокоточных адаптеров HAWEKA для устранения погрешностей балансировки колес на стендах различных конструкций.



При эксплуатации балансирующего стенда происходит постепенный износ вала и конуса, вследствие чего увеличиваются зазоры между валом, конусом и центральным отверстием диска, которые влекут за собой возникновение радиального биения. Все балансирующие стен-

ды устроены так, что они делят колесо точно пополам в вертикальной плоскости, таким образом, происходит балансировка в 2-х плоскостях. Если колесо "сидит" не абсолютно перпендикулярно относительно вала, балансирующий стенд будет делить колесо неравномерно и требовать от оператора разместить "грузик" не там, где нужно. Компания HAWEKA с 1969 г. внедрила систему центровки колеса при помощи заднего конуса, что ускорило и упростило процесс балансировки.

Для устранения погрешностей, возникающих при балансировке колес с центровкой на конусе, HAWEKA разрабатывает и производит различные системы высокоточных адаптеров, постоянно совершенствуя положение колеса на ступице автомобиля. С компанией HAWEKA сотрудничает большинство ведущих производителей балансирующих стендов с целью создания новых систем адаптеров, которые бы гармонично взаимодействовали с балансирующими стендами различных конструкций. Сегодня все производители балансирующих стендов в мире используют системы HAWEKA в качестве базовой комплектации не только из-за высокого качества, но и благодаря доступной цене.

Более детальную информацию о продукции можно получить у компании "Автопромимпекс", представителя HAWEKA в Украине.

«Автопромимпекс», г. Киев, ул. Молодогвардейская, 7Б
тел.: (044) 245-77-58, 494-27-43, (067) 395-71-14
e-mail: apimpex@i.com.ua, www.autopromimpex.com

Новое оборудование торговой марки «ВЕКТОР»

Торговая марка "ВЕКТОР", известная на рынке автосервисного оборудования с 1998 года, предлагает лазерные стенды установки углов колес для грузовых автомобилей и автобусов (диаметр диска - от 15 до 22,5 дюймов). Стенд комплектуется поворотными подвижными площадками для передних колес грузоподъемностью до 8 тонн. Опционально в состав стенда могут входить приспособления для обслуживания грузовиков с двумя передними осями, автобусов и других транспортных средств с низкой посадкой, трейлеров (прицепов) с одной передней осью либо без передней оси, автобусов типа "гармошка", а также легковых автомобилей с диаметром диска от 12 до 19 дюймов. Максимальный внешний диаметр шины измеряемого колеса - 1250 мм. Данный стенд является модификацией стенда ВЕКТОР-СКВО-1 для легковых автомобилей, выпускаемого уже пять лет. Стоимость - от 4200 Евро.



Также в ассортименте продукции ТМ "ВЕКТОР" представлены шиномонтажные и балансирующие станки, вулканизаторы для обслуживания колес грузовых автомобилей. К концу 2006 года планируется наладить выпуск станков для рихтовки легкосплавных дисков - аналогов станков турецких производителей.

ЧП Павляк, г. Черкассы, ул. Хоменко, 7
тел.: (0472) 63-54-04, 633-544, (050) 313-62-94, (050) 313-29-98,
e-mail: vector@uch.net, www.vector.uch.net

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

Профессиональные технологии для шинремонта и оборудование для автосервиса

REMA, KOSMIS, X-seal, TIP, Maruni, Ferdis

г. Харьков, Авторынок "Лоск", 2 ряд, 12 место
+38 067 570 89 85, +38 067 578 67 49
+38 057 757 98 77

Стенд карбюраторный компьютерный

Подготовка карбюраторщика

тел.: (057) 714-86-80
(050) 303-79-98
www.karb.com.ua

ВИБРОНИК АВТОСЕРВИСНОГО ОБЛАДНАННЯ

- Апарат очистки води для мийок авто «Криниця»
- Автопідіймачі 2-х, 4-х стійкові
- Дископравильні верстати
- Шиномонтажні верстати
- Балансувальні верстати
- Стенди розвалу сходження коліс
- Стенд відновлення геометрії кузова автомобіля
- Проточка гальмівних дисків

Черкаси, вул. Енгельса, 170
Тел./факс (0472) 64-16-00
(050) 385-79-09

Open System - средства диагностики

ЧМП "Оупен Систем" занимается разработкой и производством средств диагностики с 1997 года. На сегодня предприятие может предложить полный спектр приборов для диагностики и ремонта электронных бензиновых и дизельных систем впрыска, кроме средств последовательной диагностики.

"Автосканер" - средство параллельной диагностики электронных систем впрыска топлива, в т.ч. и дизельных. Позволяет увидеть сигналы в том виде, в котором они поступают и выходят из блока управления в виде сигналов напряжения. Выпускается с базой данных конфигураций практически всех европейских автомобилей.

"Дизель-Тестер VE" предназначен для регулирования и наладки дизельных ТНВД серии VE с индуктивным и потенциометрическим датчиками положения клапана-золотника. Прибор комплектуется Bosch совместимыми



переходниками под различные ТНВД, а также переходником для контактного подключения.

"Дизель-Тестер PE" включает контроллер управления положением дозатора в рядных насосах серии PH и двухканальный блок питания с независимыми источниками напряжения 0-15 В, регулируемых с шагом 0,05 В; максимальный ток - 15 А.



"UIS-тестер" - прибор для диагностики насос-форсунок, который самостоятельно определяет тип подключенной форсунки и формирует необходимые сигналы управления. Недостатком его является отсутствие механической части Cam Box, но в приборе заложены функции, позволяющие его адаптацию.



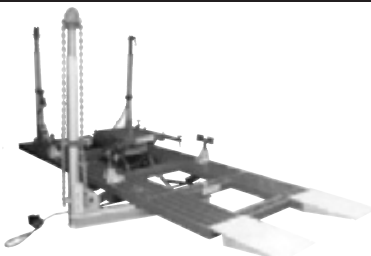
"CR Тестер" - прибор для тестирования форсунок системы Common Rail. С апреля 2004 г. выпускается в двух модификациях: 1-канальный и 4-х канальный. Параметры: программирование любой из требуемых форм управляющего сигнала; синхронизация от внешнего управляющего сигнала; измерение темпе-



ратуры топлива; автоматическая защита от превышения тока при перегрузке; автоматическое запоминание параметров работы. 4-канальная версия позволяет в автоматическом и ручном режиме проверить значение нагнетаемого давления в топливоподающей рейке насосом CR, а также сделать законченную систему для проверки подачи, регулирования, впрыска системы Common Rail на любом стенде для испытания и регулировки ТНВД.

Разработчик и производитель -
ЧМП «Оупен Систем»
тел./факс: **(0382) 78-96-84**
тел.: **(0382) 78-96-85**
e-mail: opensys@svitonline.com
www.opensys.com.ua

ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ АВТОСЕРВІСУ ВІД ВИРОБНИКІВ



Обладнання для
відновлення геометрії
кузовів в асортименті
від 4240 євро

РОСМА

**МИСТЕЦТВО БЕЗДОГАННОГО
ОСНАЩЕННЯ**



04655, м.Київ, пр.-т Московський, 23
тел. +380 (44) 451-43-99
тел./факс +380 (44) 536-04-88
www.rosma.com.ua, e-mail: oborudovanie@rosma.com.ua



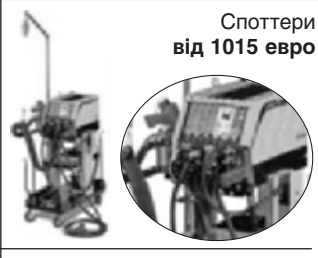
Вантажопідйомне
обладнання
від 200 євро



Комп'ютерні
від 6500 євро
та лазерні стенди
розвалу-сходження
від 900 євро



Зварювальне
обладнання
від 83 євро



Споттери
від 1015 євро



Зарядні та
пускозарядні
пристрої
від 23 євро



Балансувальне та
шиномонтажне
обладнання
від 1000 євро



Компресори
від 170 євро



Фарбувальні камери
від 19500 євро

ФОРМУЄМО ДИЛЕРСЬКУ МЕРЕЖУ

Автомойки: Чистый сток

Проблема сброса сточных вод большинство владельцев автомоек приводит в состояние шока. Жалобы на высокие требования, предъявляемые к сбрасываемым предприятиями водам не иссякают. Действительно ли настолько нереально их выполнение и насколько обоснованы данные требования?

"Требования к автомойкам устанавливаются два основных нормативных документа: Водный кодекс и Закон Украины "Об охране окружающей среды", - поясняет **Виталий Сташенко**, директор Управления экологического надзора БАТ "АК "Киеводоканал". - Согласно им разработаны "Правила приема сточных вод предприятий в систему канализации г. Киева", утвержденные распоряжением Киевской городской государственной администрации №1073 от 18.06.2003 г., которыми нормируются допустимые концентрации загрязняющих веществ в сточных водах предприятий, поступающих в систему канализации. Действующие нормы получены расчетным методом. Такие жесткие требования связаны, прежде всего, с проблемой очистки воды в Киеве и прилегающих к нему районах. Все стоки поступают на Бортническую станцию аэрации (БСА), которая является единственным сооружением, очищающим и промышленные, и бытовые сточные воды. Строительство станции в г. Бортничи началось в 1965, а закончилось в 1987 г. На сегодняшний день и технологии, и оборудование станции аэрации морально и физически устарели, т.к. изначально рассчитывались на контроль и очистку сточных вод по трем параметрам. Тогда как на данный момент Государственным управлением экологии устанавливается норма проверки по 15 параметрам. При этом нужно учитывать, что после нас водой, сбрасываемой в Днепр, пользуется 2/3 населения Украины. Уже сейчас мы едва укладываемся в норму предельно допустимых концентраций загрязняющих веществ в очищенной воде. И основная причина этого - увеличение концентрации синтетических поверхностно-активных веществ (СПАВ) в виде моющих средств, которые широко распространены как на предприятиях, так и в быту и содержат большое количество фосфатов. Поэтому работают очистные сооружения на пределе".

По состоянию на 01.09.2006 Управление экологического надзора БАТ "АК "Киево-

доканал" контролирует около 350 моек, подключенных в городскую систему канализации. Отбор проб сточных вод по химическому составу осуществляется не реже 1 раза в квартал. Правилами приема сточных вод в систему канализации г. Киева предусмотрен контроль по 30 ингредиентам. Для автомоек основными являются: взвешенные вещества, химическое потребление кислорода, минерализация, сульфаты, хлориды, фосфаты, нефтепродукты, pH, температура, СПАВы. Допустимые концентрации загрязняющих веществ в сточных

водах, которые отводятся в городскую канализацию, указаны в таблице 1.

"Впрочем, как показывает практика, выполнение этих норм для автомоек - не такое уж неосуществимое задание. С начала года было выявлено всего около 15 автомоек, превысивших нормы допустимой концентрации загрязняющих веществ, что составляет всего 4% от их общего числа, - продолжает **Виталий Сташенко**. - К нарушителям применяются повышенные тарифы и предписывается доведение норм до допустимой концентрации".

Для очистки сточных вод до требуемых пределов на автомойках необходимо наличие набора очистных сооружений, предусмотренных строительными нормами. Под очистными сооружениями подразумевается комплекс, состоящий из следующих элементов: нефтесборник, отстойник, фильтрующие элементы, резервуар чистой воды.

Принцип работы системы рециркуляции воды HDR 555

1 - отстойник, 2 - погруженный насос, 3 - реагент RM 847, 4 - антибактериальное вещество RM 851, 5 - смеситель, 6 - буферный бак, 7 - фильтры, 8 - резервуар, 9 - клапан, 10 - система подачи воды, 11 - аппарат высокого давления.

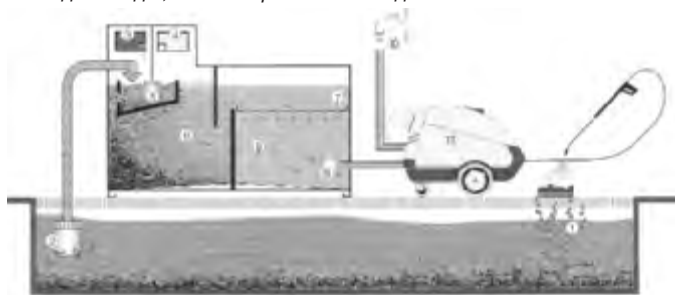


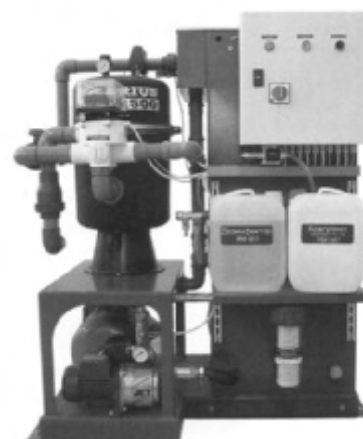
Таблица 1. Допустимые концентрации загрязняющих веществ в сточных водах, которые отводятся в городскую канализацию

№	Показатели качества сточных вод	Единицы измерения	Допустимая концентрация
1	Взвешенные и всплывающие вещества	г/м³	300
2	Химическое потребление кислорода	г/м³	500
3	Минерализация	г/м³	1000
4	Сульфаты	г/м³	380
5	Хлориды	г/м³	240
6	Фосфаты	г/м³	8,0
7	Нефтепродукты	г/м³	4,5
8	pH	единиц pH	6,5 - 9,0
9	Температура	град. Цельсия	Не выше 40°
10	СПАВ	г/м³	20,0

После прохождения воды через очистные сооружения ее можно использовать повторно. Оборотные системы должны присутствовать на всех автомойках, подключенных к системе городской канализации, за исключением только моек мусоросжигательного транспорта и транспорта, обслуживающего пищеблок. На отечественных мойках наибольшее распространение получили системы очистки воды фирмы Karcher (Германия) и REBEKA (Чехословакия).

"Фирма "Karcher" выпускает две установки для очистки воды, - рассказывает **Сергей Задорожный**, руководитель направления ООО "Ювента", официального партнера Alfred Karcher GmbH & Co. - Самая старая установка - система рециркуляции с замкнутым циклом HDR 555, область применения которой ограничивается однопостовыми мойками высокого давления, не оборудованными канализационной системой. Цена ее составляет 4961 евро. Производительность такой системы рециркуляции - 200 л /ч. Принцип работы HDR 555 следующий. Грязная вода после операции на мойке высокого давления скапливается в отстойнике, где оседают крупные частицы грязи. Затем с помощью погруженного насоса вода поступает в бак-смеситель, где встроенная дозирующая система добавляет необходимое количество специального реагента RM 847 и антибактериального вещества RM 851. После интенсивного перемешивания смесителем происходит отделение грязи и масел. При этом тяжелые частички оседают на дно, а минеральные вещества собираются наверху. Очищенная вода накапливается в буферном баке, затем проходит через специальные фильтры в резервуар, откуда через клапан снова попадает в аппарат высокого давления. После 50 циклов (приблизительно раз в 1,5 - 2 месяца) воду из системы нужно сливать и вывозить. Преимущества данной системы - компактность и легкость монтажа, основными же недостатками являются низкая производительность и отсутствие слива в канализацию. Параметры очистки не контролируются".

Более модернизированная (однако менее популярная у покупателей) система - HDR 777. Производительность очистки воды ею возросла до 800 л/ч за счет увеличения площади фильтра и объема реактора. HDR 777 может использоваться для автомоек, которые имеют до 3 постов. Принцип ее работы аналогичен HDR 555. Особенностью является наличие комплекта из двух фильтров, один из которых очищает воду для оборота в повторном цикле, а второй, тонкой очистки, включается в работу после 50 циклов. За счет перекрытия клапанов и благодаря подаче большего количества химии, она очищает воду от нефтепродуктов и механически взвешенных частиц до норм, необходимых для сброса в канализацию. Основным недостатком HDR 777 - это сложность про-



Аппарат регенерации сточных вод
Aquarius 1500

Таблица 2. Параметры очистки сточных вод системой Aquarius 1500.

Показатели качества сточных вод	Единицы измерения	На входе в очистные системы	На выходе из очистных систем
Взвешенные вещества	г/м³	51,2	5,6
Химическое потребление кислорода	г/м³	28,8	7,2
Хлориды	г/м³	38,9	35,4
Нефтепродукты	г/м³	0,938	0,134
pH	единиц pH	5,80	6,95
СПАВ	г/м³	0,47	0,42

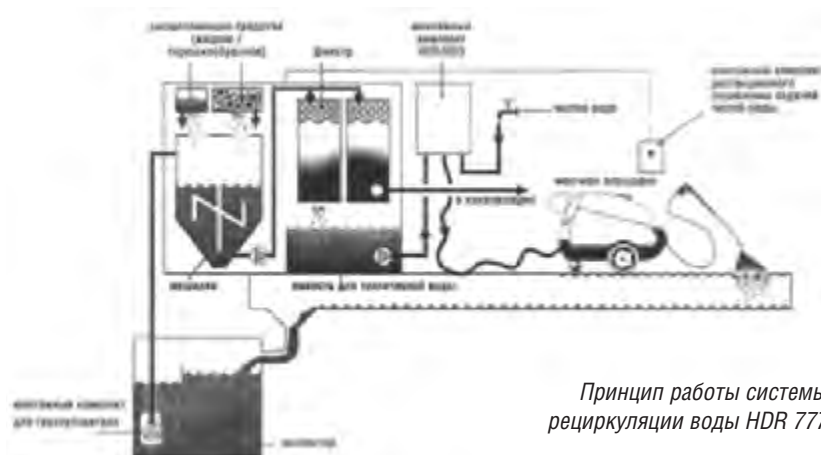
раммирования установки в зависимости от состава очищаемой воды и низкая возможность фильтров к хранению загрязняющих веществ. Цена ее составляет 8376 евро.

На основе немецкой технологии очистки воды в Украине выпускается система рециркуляции, обладающая наиболее высокой производительностью - Aquarius 1500, которую можно использовать и для портальных моек. Ее производительность - 1500 л/ч. Предусмотрена возможность увеличения производительности под заказ. Ее стоимость составляет 13000 - 14000 евро. Отличительная составляющая Aquarius 1500 наличие песчано-гравийного фильтра,

который очищает воду от механических примесей. Данная система очистки выпускается в двух комплектациях: полуавтомат и автомат. В полуавтомате при загрязнении чистящих элементов подается звуковой сигнал, который говорит о том, что оператору необходимо переключить кран для подачи воды на промывку. Стоимость полуавтомата - 5900 евро. В автомате кран переключается с помощью электроники. Кроме того, Aquarius 1500 дает возможность регулировать подачу химии. Параметры очистки этой системы - в таблице 2.

Все системы очистки воды прошли сертификацию и, по словам специалистов компании, эффективно работают в условиях Украины.

Фирма Sebesta spol. s. r. o., производитель систем очистки воды REBEKA, в 1992 г. начала разработку оборудования для очистки воды от нефтепродуктов для автомоек и предприятий, которые сбрасывают воду в городскую канализацию или в открытые водоемы при наличии дополнительной доочистки. В Чешской республике на данный момент установлено около 820 систем очистки воды, которые работают на автомойках международных нефтяных компаний Shell, OMV, Total, Jet Conoco, ESSO, Aral, "Лукойл", Robin Oil, SlovNafta, DEA, Petra и др., а также на фирменных станциях технического обслуживания автомобилей. На



Принцип работы системы
рециркуляции воды HDR 777



Рециркуляционный блок очистки сточных вод REBEKA

Таблица 3. Параметры очистки загрязненной сточной воды системами Sebesta.

Показатели качества сточных вод	Единицы измерения	На входе в очистные системы	На выходе из очистных систем
Нерастворимые вещества	мг/л	150	30
Растворимые вещества	мг/л	1000	800
Химическое потребление кислорода	мг/л	250	120
Нефтепродукты	мг/л	300	0,2
pH	единиц pH	6,5 - 9	7 - 8
СПАВ	мг/л	10	5

данный момент компания поставила в Украину уже более 30 систем очистки воды.

"Sebesta spol. s. r. o. выпускает трехмодельный ряд систем очистки воды от нефтепродуктов в режиме рециркуляции: REBEKA 01, REBEKA 02, REBEKA 03, которые применяются как с мобильными, так и со стационарными мойками, - рассказывает **Владимир Головицкий**, директор ПП "Радония", официального представителя фирмы "Sebesta spol. s. r. o." в Украине. - Отличаются они производительностью. Так, для REBEKA 01 оптимальная производительность - 0,75 м³/час, для REBEKA 02 - 1,5 м³/час REBEKA 03 - 2,5 м³/час. Максимальная производительность - 1, 2 и 3 м³/час соответственно. Очистка воды производится химическим путем. Основные средства, используемые для этого, идентичны применяемым в "Горводоканале" - это сернокислый алюминий трехвалентный $Al_2(SO_4)_3$ (коагулянт) и щелочь (используемая для регулировки уровня pH воды). Оборудование работает в автоматическом режиме".

Очистка системами REBEKA осуществляется по следующей схеме. Из помещения мойки по стокам в полу вода попадает в осадочный бак, смонтированный в помещении мойки заподлицо с плиткой пола или с чистовым полом. Осадочный бак состоит из четырех отделений. Первое представляет собой сборный желоб, в который попадают тяжелые фракции (песок и т.п.). Второе отделение предназначено для освобождения от более легких фракций песка. Отделения разделены между собой перегородкой для перелива. В третьем отделении происходит осаждение взвешенных частиц. С помощью перегородки с тремя отверстиями, закрытыми сетчатым фильтром, третье отделение соединяется с четвертым. Сетчатый фильтр не дает попасть в следующий отсек взвесь. В четвертом отделении установлен датчик уровня воды и глубинный насос. Как только бак заполняется водой до максимальной отметки, замыкаются контакты датчика уровня воды и подается сигнал на блок очистки с электронной системы управления, которая дает команду на включение глубинного насоса,

насосов-дозаторов для подачи химии и на насос откачки ила из реактора. После прохождения смесителя, в который подается химия, поступающая от насосов-дозаторов, вода проходит в реактор, оснащенный плавающим фильтром. Вода "продавливается" через него и поступает в верхнее отделение блока очистки. Оттуда переливом по трубе заполняется запасной резервуар, из которого вода подается на автомойку.

Вследствие того, что при ополаскивании автомобиля необходимо использовать чистую водопроводную воду, образуется излишек 10-15% от общего объема, который после доочистки в сорбционном фильтре сбрасывается в канализацию. Таким образом, происходит значительное уменьшение объемов сточных вод.

"Для систем очистки воды, применяемых на автомойках, основной задачей является очистка от нефтепродуктов, - продолжает тему **Владимир Головицкий**. - Сейчас в Украине, в отличие от стран Европы, появились требования относительно очистки воды от поверхностно-активных веществ. Оборудование фирмы Sebesta spol. s. r. o. позволяет очистить воду до требуемого уровня, а по некоторым параметрам - даже больше.

Для эффективной работы систем очистки воды необходимо своевременное проведение сервисного обслуживания и замена расходных материалов: активированного угля и фильтров. Срок замены угля варьируется в зависимости от нагрузки на мойку и степени загрязнения воды. При средней нагрузке автомойки, производительности 3 автомобиля в час и 12-часовом режиме работы ее необходимо проводить раз в 4 месяца. Фильтры для сбора иловых фракций меняются по мере заполнения (минимум раз в три недели). Контроль за исправностью системы очистки воды проводится периодически самими мойщиками или операторами визуально с помощью данных, поступающих на дисплей, расположенный на блоке очистки, который в случае поломки сигнализирует светодиодами и звуковым сигналом, а также указанием наименования неисправности. Для удобного отбора проб предусмотрены специальные краны, уста-

новленные на сорбционном фильтре.

При сбросе в ливневую канализацию можно установить отделитель нефтепродуктов ORES, который применяется также в автоцентрах, автопарках, автогаражах. Степень очистки воды такая же, как и в системах REBEKA. Данное оборудование поставляется, как и системы очистки воды, комплектно и не требует специальных дополнительных строительно-монтажных работ. Очистка проходит с помощью набора кассет с активированным углем, капиллярных и сорбционных мешков.

Такие системы очень эффективны и позволяют экономить и на расходных объемах и на отсутствии повышенных тарифов на воду".

Таким образом, решить проблему очистки сточных вод до требуемых норм возможно, но с дополнительными затратами. Что для предпринимателей как бы идет в разрез с их основной целью - максимизации прибыли при уменьшении сроков окупаемости. Однако пожертвовать своими "кровными" все же придется в связи с постоянным увеличением количества автомоек и прогнозируемым ужесточением норм очистки сточных вод.

"На данный момент управлением экологического надзора "Киевводоканала" поднимается вопрос на уровне Государственного управления экологии и охраны окружающей среды и Управления охраны окружающей среды Киевской городской администрации о разработке программы совместного контроля за работой автомоек, - подытоживает **Виталий Стащенко**. - Благодаря этой программе планируется решить проблемы утилизации отходов и отработанных фильтров, бесконтрольного существования моек автотранспорта, использующих воду-"верховодку" (скважины глубиной до 20 м)". Поэтому не стоит рассчитывать на то, что в законодательстве найдется очередная лазейка, лучше позаботиться о правовой организации бизнеса и, что более важно, - соблюдении экологических норм ради будущего.

Юлия Гарачук

Aquarius: система очистки воды



Система очистки и рециркуляции сточных вод Aquarius 1500 предназначена для физико-химической очистки оборотной воды на автомобильных мойках с целью ее повторного использования в замкнутом цикле.

Компактная конструкция системы Aquarius позволяет совместить в едином корпусе фильтр очистки воды, блок управления и встроенный накопительный бак для очищенной воды емкостью 250л, что дает возможность разместить систему на минимальной площади и не требует дополнительных расходов на строительно-монтажные работы.

На выбор предлагается три комплектации: БАЗОВАЯ, КОМФОРТ и АВТОМАТ.

В зависимости от комплектации, системы Aquarius могут выполнять очистку воды от примесей через песчано-гравийный фильтр, удалять нефтепродукты и запах химическим путем, автоматически пополнять систему чистой водой и осуществлять подачу воды потребителям через встроенный насос и дополнительный фильтр тонкой очистки.

Преимуществами системы очистки и рециркуляции воды Aquarius по сравнению с оборудованием других марок, представленных на рынке Украины, являются: 1) высокая производительность системы очистки; 2) возможность использования на многопостовых моечных комплексах; 3) оптимальное соотношение по критериям производительность-качество-цена; 4) возможность сброса оборотной воды в систему городской канализации; 5) очистка сточных вод до нормативных значений.

Многие СТО и автомойки уже сделали выбор в пользу Aquarius. Среди них - СТО "Мега мотор", автомойки "Авто Интернешнл", "Виннер Форд Ровно" и др.

Производство Aquarius налажено в Одессе компанией "Агат". При производстве используются комплектующие производства

Германии и Италии. Управление осуществляется процессором производства фирмы Siemens. Обслуживание данной системы очистки ограничивается только дозаправкой химическими средствами. Очистка гравийного фильтра осуществляется в автоматическом или ручном режиме в зависимости от комплектации.

Aquarius может функционировать совместно с различными видами аппаратов высокого давления. Эксклюзивные права на продажу Aquarius в Украине принадлежат ООО "Ювента".

Торговая
ЮВЕНТА
Компания

Полную информацию Вы можете
получить по адресам:

Киев, бул. Л. Украинки, 34, оф. 212
тел.: (044) 461-79-33

Одесса, Люстдорфская дорога 92/94
тел.: (0482) 34-63-12

Днепропетровск, ул. Калинина, 32
тел.: (056) 371-01-22

Харьков, ул. Данилевского, 19
тел.: (057) 705-19-96

Симферополь, ул. Каримская, 25А
тел.: (0652) 24-82-32

Обладнання для автосервісу і автомийок

ВЕКТОР®

ПП «Пікассо», ПП Павляк
м. Черкаси, вул. Хоменка, 7
тел.: (0472) 63-54-04, 633-544
(050) 313-62-94, (050) 313-29-98
e-mail: vector@uch.net, http://vector.uch.net



Брошура
«Організація мийки
автомобілів» - 25 грн
Станція очищення та рециркуляції води
для автомийок **НЕПІТН-555**
Мінімальна ціна - від 12930 грн
(без адаптера та шеф-монтажу)



SEBESTA spol. s r.o.

- Автомойки
- Рециркуляционные системы очистки сточных вод

Киев, ул. Правобережная, 3/25
тел./факс: (044) 286-26-79
моб. тел.: (067) 443-92-62
e-mail: radonia@inbox.ru
radonia@voliacable.com

ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ АВТОМІЙОК

ТОВ «ЧИСТІЙ СВІТ К»
Офіційний дилер №1 концерну
KÄRCHER

www.chisty-svet.com.ua

м. Київ
(044) 464-63-93
м. Дніпропетровськ
(0562) 36-50-10

Обладнання та професійна автохімія Системи очистки воды

JRatai • COMET
PR SYSTEM
CELESTAC

м. Київ, вул. Урицького, 38, тел.: (044) 496-35-01, 599-13-66
e-mail: roman@nimrataj.com, www.nimrataj.com
Львів (032) 238-44-07, Вінниця (0432) 43-99-41, Луганськ (064) 263-24-54, Харків (057) 752-93-23, Чернівці (037) 258-51-46, (050) 564-70-88

ООО «НПО СКАД»

Украина, г. Харьков
тел./факс: (057) 731-68-83, 731-68-84

www.scad.com.ua, e-mail: info@scad.com.ua, scad20@mail.ru



БАЛАНСИРОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



Стенд балансировочный SCAD B-420

Стенд типа B-420 оснащен 15" цветным монитором, электроприводом и предназначен для динамической и статической балансировки автомобильных колес массой до 80 кг. Смещение левой плоскости коррекции измеряется автоматической линейкой. Стенд может комплектоваться электронными весами для взвешивания корректирующих грузов для точной балансировки колес. Стенд не требует устройства специального фундамента и может быть установлен на любой ровной площадке.



Стенд балансировочный SCAD B-400

Стенд B400 оснащен электроприводом и предназначен для статической и динамической балансировки автомобильных колес массой до 60 кг. Стенд может комплектоваться электронными весами для взвешивания корректирующих грузов для точной балансировки колес. Стенд не требует устройства специального фундамента и может быть установлен на любой ровной площадке.



Стенд балансировочный SCAD B-340EM

Стенд B-340EM с ручной раскруткой предназначен для балансировки автомобильных колес массой до 40 кг. Стенд прост в обращении, занимает мало места и не требует устройства специального фундамента. Электропитание стенда осуществляется от однофазной сети 220В или от аккумуляторной батареи 12В.

Зачем СТО качественная мебель?

Рынок металлической мебели для автобизнеса практически не освещается специализированными СМИ. И хотя сложно представить себе СТО без верстаков и стеллажей, мало кто задумывается об их надежности и эргономичности. Какой вес должен выдерживать верстак? Сколько прослужит ящик? Удастся ли переоснастить рабочее место в случае переезда? Эти и другие вопросы мы задали специалистам компании UHG - одного из немногих отечественных производителей промышленной мебели.

- Почему в автосервисе необходима качественная мебель и чем она отличается от некачественной?

- Первое отличие - срок службы, который зависит от качества фурнитуры. Если некачественная направляющая выдерживает 7-10 тысяч рабочих циклов, то качественная (с металлическими или фторопластовыми сепараторами) выдерживает до 100 тысяч циклов. Есть четкие требования и к столешнице. В качественной мебели она влагостойкая и выдерживает распре-

ленную нагрузку порядка 300 кг. Еще один немаловажный параметр - нагрузка на выдвижной ящик. Если есть направляющие с нагрузкой 17 кг на пару (с роликами по типу кухонных), то у качественных верстаков это значение начинается от 40 кг на пару. Ведь понятно, что это не офисный стол, а рабочая мебель, и 40 кг - это минимальная нагрузка. А есть просто ужасные примеры, когда продукт вовсе не имеет направляющих - ящик просто скользит по отгибам!

Немаловажный нюанс - от-

сутствие технологических отверстий в ящике, предотвращающее попадание мелких деталей внутрь закрытой тумбы, что может стать причиной заклинивания.

Еще одно отличие - мебель должна собираться, как детский конструктор. Это дает несколько преимуществ. У клиента нет проблем со сборкой - раз. Уменьшение расходов на доставку при покупке - два. Возможность доукомплектации рабочего места - три. Такой "принцип конструктора" позволяет



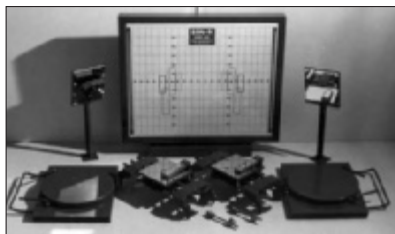
выполнять специальные требования к рабочему месту. С помощью легко монтируемых вместе деталей можно собрать наиболее удобную конфигурацию.

И последнее - мебель должна окрашиваться только качественной порошковой краской. Такое покрытие довольно износостойко и устойчиво к влиянию агрессивных жидкостей и механических повреждений.

Продолжение следует...

Компания UHG (Ukraine Holding Group) основана в 2005 году, является отечественным производителем качественной металлической промышленной мебели. Компания - поставщик металлической мебели для СТО, складов автозапчастей. Последним клиентом UHG стал сервис Porsche в Киеве. UHG: г. Киев, ул. Малиновского, 10, тел.: (044) 332-40-56

«Зенит» наладил производство 5-го поколения лазерных стендов для регулировки развала-схождения



Научно-производственное предприятие «Зенит» реализует широкий ассортимент профессионального инструмента и оборудования для автосервиса. Производством лазерного оборудования для регулировки развала-

схождения колес автомобилей предприятие занимается с 1991 года, а в настоящее время налажен выпуск стендов 5-го поколения СДЛ 5, оснащенных полупроводниковыми лазерами, надежно работающими в любых погодных условиях. Универсальные кронштейны обеспечивают установку зеркал на любые колесные диски диаметром от 12 до 18 дюймов. Оптическая схема этого стенда позволяет осуществлять непрерывный контроль углов установки колес непосредственно в процессе регулировки. Большие оптические плечи в несколько раз увеличили чувствительность стенда, что в конечном итоге приводит к повышению точности регулировки. Полная версия СДЛ 5 включает в себя комплект дополнительных зеркал, связывающих переднюю ось автомобиля с задней. Эта опция расширила функциональные возможности стенда. Теперь стало возможным измерение углов установки задних колес и перекоса осей автомобиля. Решена также проблема правильной установки планки руля при регулировке схождения передних колес. Предприятие обеспечивает гарантийное и послегарантийное обслуживание стендов, а также бесплатное обучение и стажировку автомехаников.

тел.: (0562) 33-54-23, 68-65-22, e-mail: zenit@mail.dnepr.net

Стяжка пружин McPherson



На базе ООО «Автотехника» СПД Шкорубский Е.В. изготавливает устройство для стяжки пружин, которое служит для квалифицированной и безопасной работы, связанной с демонтажем и установкой картриджей стоек McPherson, а также замены пружин. Сжатие пружин производится легким поворотом колеса-штурвала (диаметр - 550 мм), с помощью которого через передачу винт-гайка передает усилие до 25 тыс. Н (у аналогов 7,5-9 тыс. Н). Фиксация пружины надежно осуществляется универсальными выдвижными захватами, что не представляет угрозы для автомеханика и окружающих. Широкий диапазон регулировок подвижных захватов делает устройство безопасным, универсальным и удобным в эксплуатации. Устройство

применяется для работы со стойками легковых автомобилей, внедорожников, микроавтобусов и минигрузовиков. Конструкция сварная с использованием легированной стали. Покраска осуществляется путем нанесения порошкового полиэфирного покрытия. Вертикальные направляющие, захваты и винт хромированы. Устройство крепится в рабочей зоне к стене, колонне на высоте 650-700 мм от пола.

Основные технические данные:

- габаритные размеры 1440x550x550 мм;
- диаметр 530 мм;
- максимальный диаметр сжимаемой пружины 220 мм;
- ход стяжного устройства 500 мм.

«Автотехника», г. Белая Церковь, тел./факс: (04463) 6-12-11, 6-30-23
e-mail: autotech@magnus.kiev.ua

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: avtostar@routec.net
www.avtostar.com.ua

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



продаж
в кредит

ПВКФ «Вікторія С»
м. Київ, пров. Куренівський
буд. 19/5, офіс 217 (2 поверх)
тел.: (044) 467-60-70
тел./факс: (044) 467-66-76
e-mail: lotus_vs@ukr.net

Отдел рекламы
журналов autoExpert
и «Современный
автосервис»
(044) 493-45-70

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА И ШИНОРЕМОНТА
Проектирование и комплектация СТО

03067, г. Киев, ул. Выборгская, 75/79, тел.: +38 (044) 501 70 53 (многоканальный)
e-mail: info@tiptop.com.ua, www.tiptop.com.ua




Стенды для
рихтовки
дисков



Двухстоечные
подъемники



Маслозаменное
оборудование



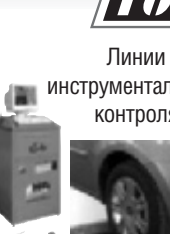
Стенды развал -
схождения



Покрасочные камеры



Стенды для
рихтовки
кузова



Линии
инструментального
контроля



**СТЕНД ВІБРОАКУСТИЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ
«ДЕЛЬФІН-1М»**

Стенд пред'явлений на сертифікацію по Євросертифікату ISO 9001: 2000

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



Гарантія 3 роки. Вартість 43200 грн. в т.ч. ПДВ 7200 грн.

МОТОРТЕСТЕР «ДЕЛЬФІН-МТ»

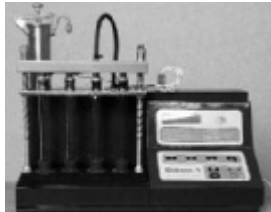


Прилад є спрощеним варіантом стенду
комплексної діагностики «Дельфін-1М»
і призначений для виявлення дефектів
ДВЗ за такими параметрами: електрична
напруга, тиск у газах та рідинах та ульт-
развукової активності конструкції.

Гарантія 3 роки. Вартість 20400 грн. в т.ч. ПДВ 3400 грн.

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

Застосована авторська, перевірена на практи-
ці, технологія: створюються умови для кавіта-
ції промивної рідини, мікроскопічні гідроударі
руйнують, а промивна рідина вилучає смоли-
сті відкладення у робочому каналі інжектора.



Патент: N5614 (22) 19.07.2001, (45) 17.12.2001, Бюл. № 11 TV V31 6-31531153.001-
2001. Стенд пред'явлений на сертифікацію по Євросертифікату ISO 9001: 2000

Гарантія 3 роки. Вартість «Циклон 4»
6960 грн. в т.ч. ПДВ 1160 грн.,
Вартість «Циклон 4+2» 8040 грн. в т.ч.
ПДВ 1340 грн., Вартість «Циклон 4+4»
9000 грн. в т.ч. ПДВ 1500 грн.

ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСОВ

- сканеры
- мотор-тестеры
- газоанализаторы
- дымомеры
- чип-тюнинг
- стробоскопы
- осциллографы
- имитаторы сигналов
автомобильных датчиков
- устройства для проверки
и промывки топливных систем



ЗАТ «Циклон», м. Луганськ, тел. (0642) 42-79-95, 42-85-28, e-mail: info@cyclon.com.ua, www.cyclon.com.ua

Инструмент: параметры выбора



Торговая марка

Выбор инструмента лучше начать с выбора торговой марки. И тут в первую очередь играет роль "имя" инструмента. Доверие к марке с "родословной" всегда выше, чем к новоявленным "выскачкам". Именитый производитель это, как правило, доверие и признание профессионалов, которые дают ему свои рекомендации. Например, торговая марка Usag - один из спонсоров команды Ferrari в гонках Formula I, Snap-on имеет эксклюзивные права на комплектацию мотоциклов Harley-Davidson своей продукцией, Hazet - официальный поставщик инструмента на сборочный конвейер BMW и Volkswagen-Audi group. Такие факты, само собой, свидетельствуют о надежности инструмента.

Также играет роль то, что зачастую молодые бренды представляют азиатский континент, к которому украинский покупатель относится весьма скептически. Испортив имидж национального производителя поставками низкокачественного продукта в прошлом, сегодня они усиленно наверстывают упущенное. На данный момент на украинском рынке присутствуют производители из Китая, Тайваня качество продукции которых достаточно высоко, а соотношение "цена-качество" практически идеально для нашего потребителя.

При выборе всегда полезно поинтересоваться отзывами тех, кто уже работает этим инструментом. Это самая объективная информация.

Составив первое впечатление о марке, можно продолжать изучение.

Ассортимент

Обычно "имя" бренда уже не вызывает сомнений в качестве (это касается профессионального инструмента, о котором мы и говорим), поэтому, в первую очередь, важен ассортимент предлагаемой продукции. От того насколько он широк, зависит удобство в работе и исключение случаев использования инструмента не по назначению. Конечно, широта ассортимента - это в первую очередь, удобство потребителя. Всег-

Самым необходимым для СТО является инструмент общего назначения. Потому что большинство операций без него не обходится. Он же, в основном, является и самым дешевым компонентом комплектации станции. Но вот с выбором его, как правило, возникают очень большие трудности. И потому что торговых марок инструмента больше чем любого другого оборудования для СТО, и потому что не так легко найти различия между ключами разных производителей. Так как же все-таки подойти к выбору инструмента? Мы обобщили все возможные параметры, которые стоит учитывать при выборе инструмента. Таким образом, Вы сможете подойти к решению этой проблемы во всеоружии.

да должна быть возможность приобрести любую позицию.

Важно разнообразие комплектации. Особенно это касается различных универсальных наборов. Когда выбор ограничивается одним комплектом, в котором вам необходимо лишь 30% инструмента, это невыгодно.

Широкий ассортимент поможет избавиться от проблем и в будущем. Если расширяется комплекс услуг, то всегда можно приобрести дополнительный инструмент того же производителя.

Динамометрические ключи Snap-On



С цифровым указателем момента, а также функцией заполнения данных и вывода на ПК с распечаткой.



С прецизионной лазерной градуировкой шкалы.

С аналоговой ударопрочной шкалой и стрелочными указателями.

Качество

Если ассортимент вас устраивает, то теперь стоит разобраться и с качеством. В чем оно выражается? Начнем с самого начала - создания инструмента. Уже в проектах разработки ведущих компаний закладывают множество "ноу-хау", которые делают инструмент уникальным и удобным в использовании. Например, в обычном комбинированном ключе Snap-On - 68 патентов! Это касается как конструктивных особенностей,



Snap-On - постоянный спонсор команд в различных классах гонок.

так и эргономичности. У каждой компании свои разработки. Порой одна и та же проблема решается несколькими совершенно разными способами. Такие технологии патентуются и становятся визитной карточкой компании.

Термин "эргономичность" в отношении инструмента у нас часто трактуют так: "чтобы в руке хорошо сидел". Но это неправильно. Эргономика - это наука, изучающая пути усовершенствования способов выполнения человеком какой-либо работы, с тем, чтобы повысить эффективность труда. То есть все ноу-хау, касающиеся облегчения работы человека, позволяющие экономить время, позволяющие обезопасить работника, и являются признаками эргономичности инструмента.

После разработки проекта определяется материал из которого

График 1 - тестирование комбинированных ключей.

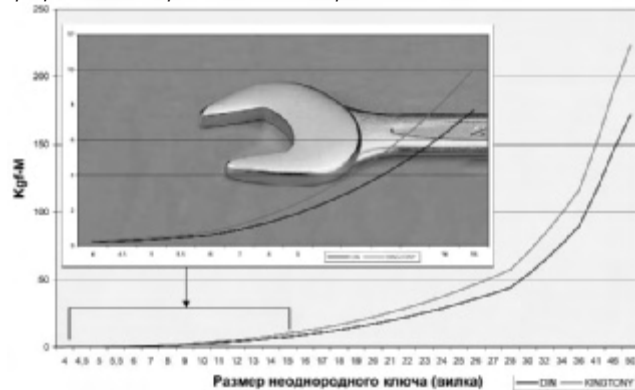
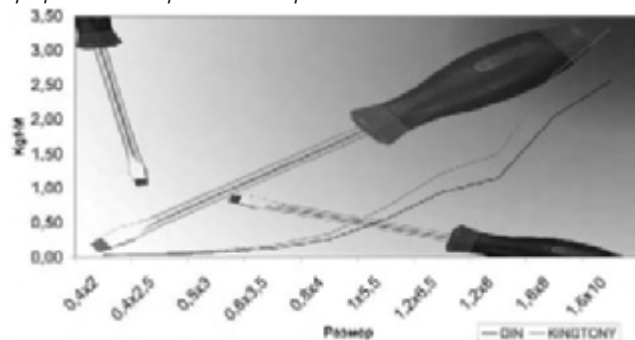
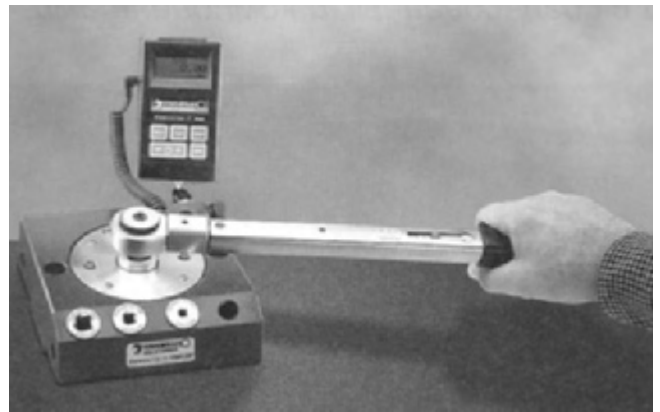


График 2 - тестирование отверток.



Сравнительное тестирование, проведенное исследовательским институтом в г. Нант (Франция), показало превышение стандартов надежности продукции KingTony над стандартами DIN.



Измерение технических параметров динамометрических ключей Stahlwille проводится на приборах собственного производства.

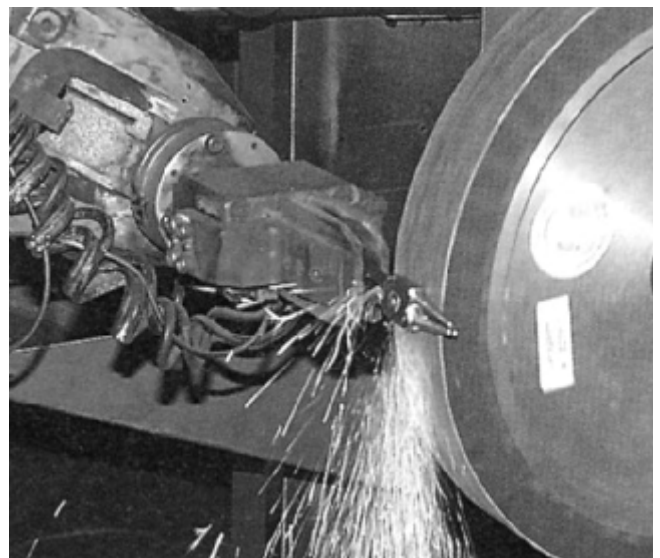
го будет производиться инструмент. Хотя и здесь возможны инновации, но сегодня, в основном, материалом для изготовления инструмента, предназначенного для выполнения демонтажно-монтажных работ, является легированная хром-ванадиевая или хромомолибденовая сталь.

Однако, несмотря на один и тот же материал, по прочности инструмент одного производителя существенно уступает инструменту другого. Почему? Причина лежит в технологиях производства. Кто-то не жалеет ни средств, ни времени чтобы разработать оптимальный вариант термообработки, а кто-то вообще не применяет ее с целью снижения себестоимости. И в итоге, получаются совершенно разные прочностные свойства.

Высокие технологии используются не только для повышения прочности материалов, но и для достижения высокой точности готового инструмента. Например, при производстве ключа выдерживается определенный допуск. При работе с гайкой по максимуму должен "обхватывать" грани для наименьшего их стирания, а динамометрические ключи должны обеспечивать высокую точность крутящего момента.

Качественный инструмент безопасен. Не только в использовании, но и для окружающих. Ведь некачественно затянутые резьбовые соединения могут стать причиной ДТП.

Конечно, на любом производстве бывает брак. Поэтому производители инструмента вводят жесткий контроль всех стадий



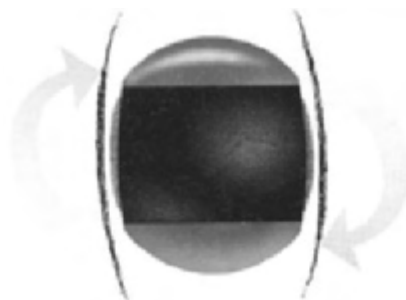
Прецизионная обработка клещей Stahlwille в соответствии с требованиями ISO 9001.



Простое ноу-хау - отверстие в ручке - позволяет приложить большее усилие, используя вторую отвертку.



Инструментальные тележки Beta оборудованы удобным электронным замком для сохранности инструмента.



Форма рукоятки является объектом серьезных разработок с целью сделать ее максимально эргономичной.

производства. Это подтверждается сертификатами качества на соответствие стандартам ISO 9001, ISO 9002 и другим. Обычно эти сертификаты предъявляются потребителю в первую очередь, так что их отсутствие - повод задуматься.

Ну и, конечно, признак качественного инструмента - пожизненная гарантия (Lifetime warranty), то есть он подлежит беспрепятственному обмену в случае поломки. Хотя стоит учитывать, что она действует только при отсутствии нарушений технологии его использования. А избежать нарушений сложно так как, чтобы применять инструмент строго по назначению, необходимо иметь очень широкую номенклатуру, необходимую для выполняемых работ, а это очень большие затраты. Никто не застрахован от наезда на инструмент автомобилем и других форс-мажорных ситуаций. Здесь многое зависит от менеджера и политики компании, от того, насколько бережно она относится к своим клиентам.

Соотношение

«Цена - Качество»

Когда уже знаешь об инструменте практически все, появляется

вопрос - сколько же все это стоит? И вот тут главное не быть шокированным. Потому что качественный инструмент стоит дорого, очень дорого и очень-очень дорого. Дешево не будет! Позволим



Маленькая кнопка на ручке инструментальной тележки может зафиксировать колеса в неподвижном положении.



себе цитату из одного рекламного каталога: "Качество никогда не стоило дешево. Приобретая профессиональный инструмент, будьте готовы к тому, что ключ или головка может стоить столько же, сколько стоит "красивый большой набор", который продается на соседнем рынке. Не верьте, если Вам дешево предлагают приличный инструмент - его нет в природе".

Естественно, что цена инструмента напрямую зависит от его качества. Конечно, всегда присутствует "доплата" за имя, но от этого никуда не деться. Приобретение качественного профессионального инструмента, даже если он очень дорогой, всегда имеет смысл. Потому что он обязательно себя окупит. Потому что он не сломается в самый ненужный момент. В-общем, за гарантии надежной работы тоже нужно платить.

Но, все-таки, если коварная мышь прогрызла дырку именно в том кармане ваших брюк, где лежали крупные купюры, стоит обратить свое внимание на продукцию именно "молодых" марок. Обычно, они предлагают свою достаточно качественную продукцию по относительно невысоким ценам. Но, как уже было сказано выше, дешево все равно не будет!

Продавец

Решение о покупке инструмента принято, торговая марка определена, пора покупать. У кого? У официального представителя, конечно. И здесь на первый план выходит репутация фирмы-продавца. Даже являясь официальным продавцом самого "продвинутого" бренда, компания может быть очень непривлекательным бизнес-партнером, с которым попросту невыгодно иметь дело. Если же компания имеет репутацию надежного партнера, то сотрудничество с ней поднимет и ваш престиж.

Надежная компания предполагает наличие квалифицированных менеджеров. Качественная консультация продавца помогает сделать правильный выбор инструмента. Также у серьезных продавцов есть множество материалов (текстов, видео) о производстве, контроле качества, проверках на прочность и т.д. У продавца с опытом обычно есть наработки для комплектации СТО. Ими всегда можно воспользоваться.

Что немаловажно при выборе поставщика - это удобство работы с ним. Сюда входят такие параметры как: наличие квалифицированной помощи; срочная доставка необходимого инструмента, что обеспечивается наличием такового на складе; также различные экономические предложения - отсрочка платежа, лизинговые программы, акции.

Если все это присутствует, то выбор очевиден.

Евгений Пащенко

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

ЧП Уником

г. Киев

ул. Чигорина, 12, оф. 206
тел.: (044) 528-20-61, 528-84-29
тел. моб. (050) 412-23-45
e-mail: jrk@nbi.com.ua

ЧП Уником

г. Николаев

ул. Большая Морская, 15/2
тел. (0512) 50-05-22
(0512) 47-90-63
e-mail: unicomgr@farlep.mk.ua

www.kamasatools.com.ua

Kamasa-TOOLS®

Kamasa-Tools-это «пожизненная гарантия».
Мы это доказали, и это знают!



«ПроИнстр», г. Киев, пр-т Ак. Глушкова, 1
Экспоцентр Украины, пав. №167
тел./факс: (044) 526-91-93, 526-92-85
e-mail: proinstr@ukr.net, www.proinstr.kiev.ua

Наш партнер: Киев, ул. Стеценко 49/63
маг. "Профессиональный инструмент", 3 эт.
(044) 461-39-81

ГИБКАЯ СИСТЕМА СКИДОК

ТОЛЬКО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ



Инструментальные тележки,
верстаки, столешницы



Наборы инструмента, наборы
насадок, удлинители, трещотки,
воротки, головки



Компрессометры для дизельных
и бензиновых двигателей,
стетоскопы, стробоскопы
и другие приборы малой диагностики



Краны, пресса, гидравлические
подъемники, домкраты и другое
гидравлическое оборудование



Гидравлические и механические
съемники, оправки, монтажные
и демонтажные приспособления



Захваты, зажимы и различный
рихтовочный инструмент



autoExpert ©

Отработавшие масла Обуза или энергетическая независимость?



В автомобильной индустрии хорошо известна проблема хранения и утилизации отработавших масел. С одной стороны, при неправильном отношении они загрязняют окружающую среду (литр отработавшего масла делает непригодными для питья до 1 млн. (!) литров грунтовой воды). С другой - эти продукты имеют неиспользованный энергетический потенциал (литр отрабо-

тавшего масла выделяет 10 кВт тепловой энергии). Отработавшие масла можно вывезти для утилизации либо продать по определенной цене, но их же можно использовать и как эффективное сырье для получения тепла.

Только узко специализированный тип отопительного оборудования может эффективно и, самое главное, безопасно для человека и экологии использовать для отопления широкий ряд отработавших масел, смешанных в любой консистенции. Сжигание отработавших масел значительно отличается от сжигания стандартных видов топлива. Отопительное оборудование на стандартных видах топлива не может работать на отработавшем масле, но высокотехнологические теплогенераторы или водогрейные котлы на "отработке" могут работать и на стандартных видах топлива.

Американская компания Clean Burn - строгий защитник окру-

жающей среды и сбережения энергии. Отопительные системы Clean Burn избавляют от излишних затрат на хранение, транспортировку и утилизацию отработавших масел, следовательно, помогают избежать возможности загрязнения почвы и водных запасов. Оборудование Clean Burn, одобренное во всех странах мира, а также организацией УкрСЕПРО и госнадзором труда Украины, превращает "отработку" в ценное топливо, таким образом, сберегая природные энергетические запасы.

Стоимость отопительных систем Clean Burn выше, чем стоимость, казалось бы, аналогичного оборудования других производителей. Но это далеко не минус. Повышенная стоимость обусловлена, в первую очередь, использованием высококачественных материалов, что увеличивает эксплуатационный срок, надежность в использовании, легкость в обслуживании, а так-

же быстрый возврат инвестиций, чем оборудование других производителей. Например, если аналогичное оборудование других производителей необходимо обслуживать как минимум раз в 2 недели, а то и каждый день, то оборудование Clean Burn - всего один раз в год. Если другие производители предоставляют максимальную гарантию 1 год, то Clean Burn - 10-летнюю лимитированную гарантию на камеру сгорания и камеру теплообмена. В отличие от аналогов, оборудование Clean Burn полностью автоматизировано и может быть удобно расположено под потолком, на стене, на отопительном центре, что значительно экономит место в рабочей зоне.

ЧП «СВ ДАЛС»

г. Черновцы, ул. Русская, 86/5
тел./факс: (0372) 52-39-11
(050) 434-37-75
e-mail: cleanburn@ukr.net
www.cleanburn.ru

ОСЕННЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ !!!

- Покрасочно-сушильные камеры
- Рихтовочное оборудование
- Линии инструментального контроля
- Подъемное оборудование
- Шиноремонтное оборудование
- Смазочно-заправочное оборудование
- Компрессоры и пневмоинструмент
- Слесарный инструмент



КОМПЛЕКТ ШИНОМОНТАЖ - БАЛАНСИРОВКА
- 2900 € (FRANCE, ИТАЛИЯ)



ЛИНИЯ ИНСТРУМЕНТАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ
- 15 400 € (CANADA, ГЕРМАНИЯ)



СТО ПОД КЛЮЧ
• МОНТАЖ
• СЕРВИС



ПОКРАСОЧНО-СУШИЛЬНАЯ КАМЕРА
- 16 500 € (ROMANIA, ИТАЛИЯ)

03124, г. Киев, пер. Радичева, 3, т/ф: (044) 408-5177, 206-2031
www.radial.com.ua, e-mail: radial@svitonline.com

АВТО-ЛЮКС

СУЧАСНЕ ОБЛАДНАННЯ
ДЛЯ АВТОСЕРВІСУ ВІД
ЗАВОДУ-ВИРОБНИКА



- Автопідймачі
- Дископравильні верстати
- Шиномонтажні верстати

м. Черкаси, вул. Сумгаїтська, 10
т/ф.: (0472) 66-16-14
(0472) 32-51-15

AutoExpert

**ОБЛАДНАННЯ
ДЛЯ КОМП'ЮТЕРНОЇ
ДІАГНОСТИКИ**

м. Кировоград,
тел.: (0522) 34-59-74,
e-mail: auto_expert@mail.ru

ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ СТО

3.2т - 2200\$	5515\$
4.0т - 2463\$	
9237\$	л/а - 1219\$ в/а - 2940\$
1381\$	5960\$

* ціни в грн. по курсу НБУ
тел.: (044) 401-50-50, (056) 743-58-02

Отдел
рекламы
журналов
«Современный
автосервис»
и autoExpert
(044)
493-45-70

BEISSBARTH

stertil KONI

BEISSBARTH

STAHLWILLE

RODCRAFT

NITECO

GLOBALJIG International S.r.l.

ЕКВІНЕТ

пр-к Куренівський 19/5
оф. 352 м. Київ
467-51-55, 467-65-55
equinet@ukr.net
www.equinet.com.ua

BERUF-AUTO

тел./факс: (044) 459-56-14
тел.: (066) 767-24-27, (066) 748-88-04, (067) 501-11-55
(050) 313-36-17, (050) 313-38-15
beruf-auto.kiev@rambler.ru

LAUNCH

PICARD

AmPro

PICARD

BLACKHAWK

LAUNCH

SAIMA

YOKI

LAUNCH

Балансировочные
стенды

Шиномонтажные
стенды

Подъемники

Инструмент

Покрасочные камеры

Рихтовочные
стенды

Стенды для
регулировки геометрии
углов установки колес

Диагностическое
оборудование

Автосервисное оборудование. Прайс-листы

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
ПІДЙІМАЧІ			
2-ст., 3,2 т, ел.-мех.тросова синхронізація, RAV, Італія	3200 Euro	(044) 541-03-68	1
2-4 ст., 3-20 т, AGM, Італія		(044) 286-61-04	16
2-ст., 2,7 т	2500 Euro	(044) 206-60-06	2
2-ст., 2,7 т, ел.-мех., 1,8 м, з основ., Zavagli Santi Z-41, Італ.		(044) 467-60-70	9
2-ст., 3 т	від 12900 грн	(0472) 41-70-37	6
2-ст., 3 т, гідравлічний, Ever	від 11500 грн	(044) 401-50-50	11
2-ст., 3 т, 4 т, 5 т, електричні, Mondolfo Ferro, Італія	від 2300 Euro	(044) 501-70-53	19
2-ст., 3 т, гідравлічний	2350 Euro	(044) 245-77-58	4
2-ст., 3 т, ел.-гідравлічний, Китай	2200 Euro	(0472) 35-27-36	15
2-ст., 3 т, ел.-мех., 1,8 м, з осн., «чис.підлога», Lotus, Укр.		(044) 467-60-70	9
2-ст., 3 т, ел.-мех., AGM, Італ.	3230 Euro	(044) 254-21-04	16
2-ст., 3 т, л. гідравліч., AM, Чехія	3000 Euro	(0322) 99-19-53	25
2-ст., 3,1 т., гідр., Rotary, США	3415 Euro	(044) 494-27-43	4
2-ст., 3,2 т, гідравлічний	3050 Euro	(044) 494-27-43	4
2-ст., 3,2 т, OMA, Італія	3550 Euro	(044) 494-27-43	4
2-ст., 3,5 т	2 800 Euro	(044) 206-60-06	2
2-ст., 3,5 т, гідр., США, Rotary.	3500 Euro	(044) 451-43-99	22
2-ст., 3,5 т, ел.-гідр., Launch, Китай	2390 у.о.	(044) 541-03-68	1
2-ст., 3 т, AGM, Італія		(044) 286-61-04	16
2-ст., 3,5 т, ел.-мех., 1,8м, з основ., Zavagli Santi Z - 51, Італ.		(044) 467-60-70	9
2-ст., 3,6 т, ел.-гідр., AM, Чехія	3200 Euro	(0322) 99-19-53	25
2-ст., 4 т, Rotary, США	4 225 Euro	(044) 245-77-58	4
2-ст., 4 т, гідравлічний	2500 Euro	(044) 494-27-43	4
2-ст., 4 т, ел.-гідр., Launch, Китай	2900 у.о.	(044) 541-03-68	1
2-ст., 4 т, ел.-мех., вис. підйом. 1,85 м, 2 дв., АП-4, Укр.		(044) 467-60-70	9
2-ст., 4 т, л. гідравліч., AM, Чехія	3400 Euro	(0322) 99-19-53	25
2-ст., 4 т, МАХА, Німеччина	3800 Euro	(044) 494-27-43	4
2-ст., 4,5 т, ел.-гідр., AGM, Італія	4800 Euro	(044) 541-03-68	1
2-ст., 5 т, ел.-гідр., AGM (Італія)	6200 Euro	(044) 541-03-68	1
2-ст., 5,5 т, л. гідравліч., AM, Чехія	4400 Euro	(0322) 99-19-53	25

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
2-ст., від 3 т, ел.-гідр., AGM, Італія	3300 Euro	(044) 467-65-55	14
2-ст., від 3 т, ел.-гідр., Steril-Koni	3600 Euro	(044) 467-65-55	14
2-ст., 3 т., гідравлічний	2 200 Euro	(044) 245-77-58	4
2, 4, 6-ст., від 3-24 т, мех. д/усіх видів транспорту, вир-во		(044) 587-50-47	7
4-ст., 4 т	4 000 Euro	(044) 206-60-06	2
4-ст., 20 т, ел.-мех., RAV, Італія	28 326 Euro	(044) 541-03-68	1
4-ст., 3 т, ел.-мех., 4 кВт, вис.підйом. 1,5 м, Пьедестал, Укр.		(044) 467-60-70	9
4-ст., 3,5 т, ел.-гідр., RAV (Італія)	4877 Euro	(044) 541-03-68	1
4 ст., 4 т, AGM, Італія		(044) 286-61-04	16
4-ст., 3,5 т, OMA-522, Італія	4 550 Euro	(044) 245-77-58	4
4-ст., 4 т, Rotary, США	8 000 Euro	(044) 245-77-58	4
4-ст., 4 т, гідравлічний, траверса під роз/сходж. RAV (Італія)	5644 грн	(044) 541-03-68	1
4-ст., 4 т, OMA-526B, Італія	5 450 Euro	(044) 245-77-58	4
4-ст., 4 т, OMA-526B, Італія	4650 Euro	(044) 245-77-58	14
4-ст., 4 т, OMA-526B, Італія	4650 Euro	(044) 245-77-58	14
4-ст., 4 т, гідравлічний, траверса під роз/сх., Ever	28000 грн	(044) 401-50-50	11
4-ст., ел.-гідр. (під роз/сходж.), OMA	3850 Euro	(044) 467-65-55	14
Моб. колонні ел.-мех. 4 колонні по 3 т, RAV, Італія	11611 Euro	(044) 541-03-68	1
Ножичні від 2,5 т ел.-гідр., RAV, Італія	5535 Euro	(044) 541-03-68	1
Ножичні, 3,6 т, OMA-530B, Італія	5 500 Euro	(044) 245-77-58	4
Ножичні, 4 т, Rotary, США	7 875 Euro	(044) 245-77-58	4
Ножичні, 4,1 т, Hunter, США	17 500 у.о.	(044) 245-77-58	4
Ножичні, 2 т, ел. гідравліч., AM, Чехія	1300 Euro	(0322) 99-19-53	25
Ножичні, 3,5 т, гідравлічний довжина 4800мм	48000 грн	(044) 401-50-50	11
Підйімачі, 3 т та інш.	домов.	(0472) 45-22-48	5
Підйімачі, в асортименті, Чехія	договірна	(057) 733-20-07	8
Плунжерні 4 т, RAV, Італія	5850 Euro	(044) 541-03-68	1
Плунжерні, 2-х, від 3 т, JAB	5990 Euro	(044) 467-65-55	14
ШИНОМОНТАЖНІ СТЕНДИ			
Beissbarth, Німеччина	від 1800 Euro	(044) 467-65-55	14
Butler Airdraulic, Італія	5 700 Euro	(044) 245-77-58	4

Обладнання для автосервісу

Гідропідйомники AMI виробництва Чехії

3 РОКИ ГАРАНТІЇ



ПП АЛЬТ ІНДЕКС

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

DENSO

FIRAD

BOSCH

ДИЗЕЛЬНІ РОЗПИЛЮВАЧІ

ЗАПЧАСТИНИ ПАЛИВНИХ НАСОСІВ ВИСОКОГО ТИСКУ

РЕМКОМПЛЕКТИ ТА ВИДАТКОВІ МАТЕРІАЛИ

СТЕНДИ ТА СПЕЦІНСТРУМЕНТ ДЛЯ РЕГУЛЮВАННЯ ПНВТ



Україна, 49064
м.Дніпропетровськ
пр.Калініна, 68

33-33-23
тел.: (0562) **33-33-88**
33-33-99

e-mail: dimed@denso.dp.ua
www.dimed.com.ua

ТОВ "ДіМед" - офіційний дистриб'ютор DENSO в Україні

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Butler Classic Plus, Італія	4 650 Euro	(044) 494-27-43	4
Butler Classic, Італія	3 750 Euro	(044) 494-27-43	4
Автомат, „Sirius“ (комплект), Італія	8660 грн.	(0472) 32-09-04	5
Автомат, 10"-20,5", RAV, Італія	(044) 286-61-04	16	
Автомат, 10"- 20,5" RAV, Італія	2239 Euro	(044) 541-03-68	1
Автомат, 10"-24"	1800 Euro	(0472) 37-62-23	15
Автомат, Giuliano S-222, Італія	2 700 Euro	(044) 245-77-58	4
Автомат, SICE	2 400 Euro	(044) 206-60-06	2
Автомат, для вантажного транспорту, SICE	від 5750 Euro	(044) 206-60-06	2
Автомат, пневмоудар 10"- 20,5" RAV, Італія	2787 Euro	(04498) 762-79	1
Для вант. авто, автобусів 12" - 52" RAV, Італія	10867 Euro	(044) 541-03-68	1
Для вант. авто, автобусів 14" - 26" RAV, Італія	8367 Euro	(044) 541-03-68	1
Н/авт.	1 190 Euro	(044) 206-60-06	2
Н/авт., 10"-20,5", RAV, Італія	(044) 286-61-04	16	
Н/авт. „Sirius“ (комплект), Італія	6560 грн.	(0472) 33-04-21	5
Н/авт., 10- 19", Launch, Китай	1290 у.о.	(044) 541-03-68	1
Н/авт., 10- 20,5", RAV, Італія	1768 Euro	(044) 541-03-68	1
Н/авт., 11- 22", Launch, Китай	1490 у.о.	(044) 541-03-68	1
Н/авт., 11-21", ел-пневм., шир. 3,5-15", Атаман, Укр.	(044) 451-43-99	22	
Н/авт., 12-20", ел-пневм., квадрат стіл, реверс, Sice 390, Італ.	(044) 467-60-70	9	
Н/авт., 12-20", ел-пневм., круг. стіл, реверс, SICE 403, Італ.	(044) 467-60-70	9	
Н/авт., 12-20", ел-пневм., реверс, лит.лапка, BIZON, Укр.	(044) 467-60-70	9	
Н/авт., 12-20", ел-пневм., реверс, лит.лапка, ORION, Укр.	(044) 467-60-70	9	
Н/авт., 12-20", ел-пневм., реверс, Самсон, Укр.	(044) 467-60-70	9	
Н/авт., 13-21", зовні 10-18", Італ.	(044) 451-43-99	22	
Н/авт., 380 V, Sajam, Китай	7020 грн	(057) 733-20-07	8
Н/авт., 380 V, Space, Італія	8736 грн	(057) 733-20-07	8
Н/авт., 380 V, Teko-22, Італія	9724 грн	(057) 733-20-07	8
Н/авт., Giuliano S-110, Італія	1650 Euro	(044) 245-77-58	4
Н/авт., Space, Італія	1 350 Euro	(044) 245-77-58	4
Н/авт., 12,5"-20", електро-пневматичний, круглий стіл, реверс	7000 грн	(044) 401-50-50	11
Шиномонтаж	7000 грн	(044) 401-50-50	11
Шиномонтаж., балансвал. стэнд (комплект) д/вантажних авто	від 43000 грн	(044) 401-50-50	11
Шиномонтажні стенди «ОРИОН-М»	6550 грн	(0472) 41-70-37	6
Шиномонтажний стэнд, н/авт.	від 1350 у.о.	(057) 733-20-07	8
Шиномонтажні стенди	1190 Euro	(062) 305-37-02	17

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Шиномонтажні стенди для л/а, MondoFlo Ferro, Італія	від 1096 Euro	(044) 501-70-53	19
Ямний-траверса, 2,5 т, пневматичний, AM, Чехія	1000 Euro	(0322) 99-19-53	25

БАЛАНСУВАЛЬНІ СТЕНДИ

Beissbarth, Німеччина	від 2200 Euro	(044) 467-65-55	14
Space, Італія	2 350 Euro	(044) 494-27-43	4
Адаптер д/вант.колес: Бичок, Газель, нестандарт диски,Укр.	(044) 467-60-70	9	
Ассортимент	від 5520 грн	(0472) 33-04-21	5
Балансувальний стэнд, авт/н/авт., RAV, Італія	(044) 286-61-04	16	
Балансувальний стэнд, монітор, Haweka	2000 у.о.	(0472) 37-62-23	15
Балансувальний стэнд Launch, Китай	1290 у.о.	(044) 541-03-68	1
Балансувальний стэнд, SCAD B-340EM	(057) 731-68-83	23	
Балансувальний стэнд, SCAD B-400	(057) 731-68-83	23	
Балансувальний стэнд, SCAD B-420	(057) 731-68-83	23	
Балансувальний стэнд, електропривідний	1000 у.о.	(057) 733-20-07	8
Балансувальний стэнд, Італія	1900 Euro	(044) 245-77-58	4
Балансувальний стэнд, ручний	630 у.о.	(057) 733-20-07	8
Балансувальні стенди	4800 грн	(062) 305-37-02	17
Балансувальні стенди	від 1 390 Euro	(044) 206-60-06	2
Балансувальні стенди, для вант. транспорту	4 370 Euro	(044) 206-60-06	2
Ел-пр., до 200 кг, до 28", шир.до 20", зах.кож., МБК 300, Укр.	(044) 467-60-70	9	
Ел-пр., до 60 кг, d диска до 20", шир.до 12", Eldis 1110, Укр.	(044) 467-60-70	9	
Ел-пр., до 60 кг, d до 20", шир.до 12", на 200 кол, Eldis, Укр.	(044) 467-60-70	9	
Ел-пр., до 60 кг, до 20", шир.до 12", автокорекція, ST-MAXI	(044) 467-60-70	9	
Ел-пр., до 65 кг, до 24", шир.до 12", зах.кожух, МБК 150, Укр.	(044) 467-60-70	9	
Ел-пр., до 70 кг, d до 20", Ever	6300 грн	(044) 401-50-50	11
Hunter, GSP 9700, США	12 800 у.о.	(044) 494-27-43	4
Руч.пр., до 40 кг, диски 9"-22", шир.1,5-11", ELDIS 1520, Укр.	(044) 451-43-99	22	
Руч.пр., до 40 кг, обод до 20", шир.до 12", Scad B-340EM,Укр.	(044) 467-60-70	9	
Руч.пр., до 50 кг, до 20", шир.до 12", ел.кат.-200 кол., Eldis	(044) 467-60-70	9	
Руч.пр., до 60 кг, до 24", шир.обода до 12", МБК 130, Укр.	(044) 467-60-70	9	
CEMB K-6, Італія	2 150 Euro	(044) 494-27-43	4
CEMB C-211, Італія	6 300 Euro	(044) 494-27-43	4
CEMB C-71, Італія	3 250 Euro	(044) 494-27-43	4
Стэнд для вант./авто. RAV, Італія	від 6027 Euro	(044) 541-03-68	1
Стэнд для лег./авто. RAV, Італія	від 2500 Euro	(044) 541-03-68	1

Адреса представництва брендів:
м. Київ, вул. Крайня, 1
тел. (044) 490-24-02
факс (044) 490-24-83

 **BOSCH**



 **BOSCH**



 **BOSCH**



PUßBAUM
HEBETECHNIK



 **BOSCH**



SAICO



Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Стенди для л/а, Mondolfo Ferro, Італія	від 1123 Euro	(044) 501-70-53	19

МАТЕРІАЛИ ТА ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ШИНОРЕМОНТУ

Вулканізатор камер	210 у.о.	(057) 733-20-07	8
Вулканізатор універс, гвинт.прижим, Lotus, Укр.		(044) 467-60-70	9
Вулканізатор універс, европрижим, Асогис, Укр.		(044) 467-60-70	9
Вулканізатор універсальний для шин та камер	від 1600 грн	(0472) 41-70-37	6
Вулканізатор універсальний	від 1650 грн	(0472) 32-09-04	5
Вулканізатор універсальний	360 у.о.	(057) 733-20-07	8
Вулканізатор, пневмозажим VP, Італ.		(044) 451-43-99	22
Вулканізатор, ручн.прижим, Укр.		(044) 451-43-99	22
Вулканізатори, СЕМВ	від 193 Euro	(044) 245-77-58	4
Шиноремонтний матеріал, REMA TIP-TOP		(044) 501-70-53	19

ДИСКОПРАВНІ СТЕНДИ

10-20", шир. 3,5-9", 380В*1,2кВт, обід до 7 мм, Укр.		(044) 451-43-99	22
12-18", шир. 3-8", 0,3 т, унів.креп., ГАЗель, Lotus 2, Укр.		(044) 467-60-70	9
Верстат для рихт. литих дисків „Sirius-Grad”, від виробника	12900 грн	(0472) 32-09-04	5
Дископрав. метал., литі, гідравліка, токар.роботи	2400 у.о.	(067) 672-08-72	13
Дископравні станки, в т.ч. «Газель»	8500 грн	(0472) 41-70-37	6
Дископравні станки	від 1635	(057) 733-20-07	8
Дископравні станки від виробника	7610 грн	(0472) 33-04-21	5
Дископравний стэнд, Motorsiad	1500 у.о.	(0472) 352-736	15
Стэнд для рихтовки дисків	1650 у.о.	(062) 305-37-02	17

СТЕНДИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВАЛУ / СХОДЖЕННЯ

Розв./сх., комп., Beissbarth, Німеччина	від 9500 Euro	(044) 467-65-55	14
Розв./сх.	від 2400 грн	(0472) 41-70-37	6
Розв./сх.	4200 грн	(062) 305-37-02	17
Розв./сх., 8 сенсорний	від 8 500 Euro	(044) 206-60-06	2
Розв./сх., Hunter	11 000 у.о.	(044) 245-77-58	4
Розв./сх., від виробника, „Vision”, лазерний	2600 грн	(0472) 33-04-21	5
Розв./сх., інфрачерв., RAV, Італія		(044) 286-61-04	16
Розв./сх., інфрачерв. 8 сенсорний, RAV, Італія	9259 Euro	(044) 541-03-68	1
Розв./сх., інфрачерв., 8 сенсорний, безпров., Launch, Китай	5900 у.о.	(044) 541-03-68	1
Розв./сх., інфрачерв., 8 сенсорний, безпров., RAV, Італія	13750 Euro	(044) 541-03-68	1

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Розв./сх., інфрачерв., RAV, Італія	6740 Euro	(044) 541-03-68	1

Розв./сх., інфрачервоне, технологія 3D, Hunter	від 57200 грн	(057) 733-20-07	8
Розв./сх., комп.з монітором 14", корд.ізм.сист., SICE, Італ.		(044) 467-60-70	9
Розв./сх., комп.з монітором 14", д/пер.копіс, SICE 906, Італ.		(044) 467-60-70	9
Розв./сх., комплект, Sice, Італія	6540 Euro	(044) 206-60-06	2
Розв./сх., лазер, коляя 1,1-1,7 м, 12-16" (4кол), СДЛ 5, Італ.		(044) 467-60-70	9
Розв./сх., лазер, п/пров, коляя 1,1-1,7 м, 12-16", Вектор, Укр.		(044) 467-60-70	9
Розв./сх., лазер, 12-18", шир.3,2-4 м, б/дан.на 2000 мод.		(044) 451-43-99	22
Розв./сх., на 400 а/м, 4 захв.д/колес 10-19", EXACT 26, Італ.		(044) 451-43-99	22
Розв./сх., оптич.з підвищ., зад.кол., 11-18", СКО-1М, Білорусь		(044) 467-60-70	9
Розв./сх., рос.б/дан.на 4000 а/м, 10"-19", EXACT 36, Італ.		(044) 451-43-99	22
Розв./сх., лазер	від 550 у.о.	(057) 733-20-07	8
Стенди геометрії кузова		(044) 286-61-04	16
Стенди геометрії кузова	1 Euro	(044) 206-60-06	2

ДОПОМІЖНЕ, РЕМОНТНЕ ОБЛАДНАННЯ ТА ІНСТРУМЕНТ

Автослюсарний професійний інструмент в асорт.		(044) 251-91-93	20
Автослюсарний інструмент, в асортименті, AmPro		(044) 541-03-68	1
Автослюсарний професійний інструмент в асорт		(044) 286-61-04	16
Акcesуари та пристрої для рихтування, Україна, Італія	від 36 Euro	(044) 451-43-99	22
Вилка нагрузочна	від 53 грн.	(044) 404-90-49	24
Гайковерти, Chicago Pneumatic, США	від 210 Euro	(044) 541-03-68	1
Гідравлічні трансмісійні стійки, RAV, Італія	від 273 Euro	(044) 541-03-68	1
Домкрат, 4 т, пневматичний, Н=440 мм, Укр.		(044) 467-60-70	9
Домкрат пневматичний, Суми	700 грн	(057) 733-20-07	8
Домкрат, 0,3 т, д/облг.зняття і вст.ння КПП, балок, Чехія		(044) 467-60-70	9
Домкрат, 1,5 т	260 Euro	(044) 245-77-58	4
Домкрат, 3 т, пневматичний, Н=380мм, Укр.		(044) 467-60-70	9
Домкрати	від 40,19 грн.	(044) 404-90-49	24
Домкрати підкатні	690 грн	(062) 305-37-02	17
Домкрати підкатні		(044) 286-61-04	16
Домкрати підкатні гідравлічні, RAV, Італія	від 210 Euro	(044) 541-03-68	1
Домкрати підкатні, 2 т	170 Euro	(044) 206-60-06	2
Допоміжне обладнання для СТО		(0322) 97-12-03	10
Зарядні пристрої, Італія	від 23 Euro	(044) 451-43-99	22
Зачисна машинка для вулканізації, Італ.		(044) 467-60-70	9

АВТОСЕРВІСНЕ ОБЛАДНАННЯ



- Шиномонтажні, балансувальні стенди
- Компресори поршневі, гвинтові
- Комп'ютерний стэнд розвалу-сходження, діагностичне обладнання
- Фарбувальні камери, стенди рихтування кузовів
- Оливозамінне обладнання
- Гідравлічні домкрати, крани, преси

ТОВ «Форс»

02125, м.Київ, вул. Петра Запорожця, 13-а
Тел.: +380 (044) 206 60 06, e-mail: force@autoserv.kiev.ua

Одеса (048) 728 04 87
Львів (0322) 93 35 21
Луганськ (0642) 63 24 66
Харків (057) 738 06 40
Донецьк (062) 339 63 26
Симферополь (0652) 66 76 86

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Зачисні пневмомашинки, Chicago Pneumatic, США	від 90 у.о.	(044) 254-21-04	16
Зйомники, захвати, різні прилади	від 5,5 у.о.	(044) 251-91-93	20
Інструмент профес., StahlWille, Німеччина	від 1 Euro	(044) 467-65-55	14
Ключі динамометричні	від 53 грн.	(044) 404-90-49	24
Ключі динамометричні	від 29 у.о.	(044) 251-91-93	20
Ключі масляного фільтру	від 8,32 грн.	(044) 404-90-49	24
Ключі ступиці	від 4,49 грн.	(044) 404-90-49	24
Комплект м'яких захватів	100 Euro	(044) 451-43-99	22
Компресометри	від 40,60 грн.	(044) 404-90-49	24
Кран д/зняття і встановлення ДВС, 0,5 т, Чехія		(044) 467-60-70	9
Кран для зняття двигунів, 0,5 т	від 395 Euro	(044) 206-60-06	2
Крани підкатні гідрравлічні RAV, Італія	від 445 Euro	(044) 541-03-68	1
Лінії інструментального контролю, HPA, Італія	від 15 425 Euro	(044) 501-70-53	19
Набір інструменту для в/авто	від 36,00 грн.	(044) 404-90-49	24
Підіймач для кузова, Virco 1000		(0322) 97-12-03	10
Підкатний домкрат, від 0,8 т до 20 т, Італ.	від 112 Euro	(044) 451-43-99	22
Пневматичний інструмент в асорт.		(044) 286-61-04	16
Пневмогайковерт, ударний з набором головок, Італія		(044) 467-60-70	9
Пневмодомкрат, 3т	від 800 грн	(0642) 32-61-96	17
Пневмоінструмент профес., Rodcraft, Німеччина	від 1 Euro	(044) 467-65-55	14
Пневмоінструмент, Chicago Pneumatic, США	від 70 Euro	(044) 541-03-68	1
Пневмоінструмент, BETA, Італія		(044) 494-27-43	4
Пневмонабір д/повсяк. робіт, Італ.		(044) 467-60-70	9
Прес гідрравлічний, 10 т, ручн., Укр.		(044) 467-60-70	9
Преса	від 360 Euro	(044) 206-60-06	2
Преса гідрравлічна, 10 т, ОМА	500 Euro	(044) 245-77-58	4
Преса гідрравлічна, ручні від 10т	2485 грн	(0472) 32-09-04	5
Преси гідрравлічні	від 1740 грн	(062) 305-37-02	17
Преси гідрравлічні RAV (Італія)	від 591 Euro	(044) 541-03-68	1
Преси руч., гідр., ел-гідр., шафи д/спецодягу,пожеж.,теліжки,вир-во		(044) 587-50-47	7
Пуско-зарядні пристрої, Італія		(044) 286-61-04	16
Пуско-зарядні пристрої	від 110 Euro	(062) 305-37-02	17
Пуско-зарядні пристрої	180 Euro	(044) 245-77-58	4
Пуско-зарядні пристрої, Італія	від 99 Euro	(044) 451-43-99	22
Розвертка сідел клапанів	від 66,00 грн.	(044) 404-90-49	24
Розширювач бортів для коліс в/авто	2900 грн	(0472) 33-04-21	5

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Система вимірювання кузовів, Франція	від 10000 Euro	(044) 451-43-99	22
Спеціальний інструмент для ремонту автомобілей	від 2,04 грн	(062) 305-37-02	17
Стапель для ремонту (розборки) двигунів, RAV, Італія	від 148 Euro	(044) 541-03-68	1
Стапель д/ремонту двиг-в, КПП л/а, контователь двигунів, вир-во		(044) 587-50-47	7
Стенд д/випр., регулювання ПНВТ (ДД10-01), 8 сек., 7,5кВт	53704 грн	(05447) 2-33-04	21
Стенд д/випр., регулювання ПНВТ (ДД10-04), 12 сек., 11кВт	75704 грн	(05447) 7-61-46	21
Стенд д/перев., регул. знятого з автомоб. ел/обладн.		(05447) 2-33-04	21
Стенд для обкатки двигунів	230 000 грн	(05447) 7-61-46	21
Стійки трансмісійні від 0,3 т	190 Euro	(044) 206-60-06	2
Столи акумуляторщика, верстат, тумби слюс., вогнегас. д/авто, вир-во		(044) 587-50-47	7
Телескопічна лінійка для вимірювання кузова, Італія	255 Euro	(044) 451-43-99	22
Траверса осьова д/проведення розв./сх. (з домкр.), Укр.		(044) 467-60-70	9
Траверси	від 1820 грн	(062) 305-37-02	17
Трансмісійна стійка	195 Euro	(044) 245-77-58	4
Установки для заправки кондиціонерів	3 000 Euro	(044) 206-60-06	2
Шпильковерти	від 13,28 грн.	(044) 404-90-49	24
Шприци ричажно-плунжерний для ПЗМ	від 12,14 грн.	(044) 404-90-49	24

ДІАГНОСТИЧНЕ ОБЛАДНАННЯ

Газоаналізатор, 4-ох компонентний (Класс), Launch, Китай	3490 у.о.	(044) 541-03-68	1
Газоаналізатор, димометр	4 800 Euro	(044) 206-60-06	2
Газоаналізатор, Росія		(044) 494-27-43	4
Діагностика ел.систем на базі PC, Notebook - AutoExpert	от 200 \$	(0522) 34-59-74	28
Діагностика інж., ел.пр.диз., ABS, AIRBAG та інш. - AutoExpert	от 200 \$	(0522) 34-59-74	28
Діагностика сис-м авто Європа, OBD, BA3, GA3 - AutoExpert	от 200 \$	(0522) 34-59-74	28
Діагностика ходової автомобіля	10 400 Euro	(044) 206-60-06	2
Діагностика, інформація по ремонту, AutoExpert	от 200 \$	(0522) 34-59-74	28
Діагностичне обладнання	від 172 Euro	(062) 305-37-02	17
Діагностичне обладнання	540 Euro	(044) 206-60-06	2
Діагностичний набір, Фінляндія		(044) 467-60-70	9
Діагностичні лінії		(044) 494-27-43	4
Діагностичні лінії, RAV, Італія	20 000 Euro	(044) 541-03-68	1
Діагностичні прилади		(044) 494-27-43	4
Мотортестер		(044) 494-27-43	4
Мотортестер Launch, Китай	5900 у.о.	(044) 541-03-68	1
Мотортестер портативний, Launch, Китай	3490 у.о.	(044) 541-03-68	1

Автопромимпекс

г. Киев, ул. Молодогвардейская, 7-б
тел.: (044) 245-77-58, (044) 494-27-43
(067) 395-71-14
e-mail: apimpex@i.com.ua
www.autopromimpex.com



Стенды развала-схождения

Оборудование
для автосервиса
от мировых
производителей
Наличие на складе



Электрогидравлический
двухстоечный подъемник
HCT 2.5 AL30 (3,2т) 2200 евро
HCT 2.5 AL40 (4.0т) 2500 евро

Наименования	Цена	Телефон	Код фирмы
Мотортестер, Дельфин-МТ	15000 грн	(0642) 42-85-28	26
Прилад д/регулювання світла фар RAV, Італія	650 Euro	(044) 541-03-68	1
Прилад д/регулювання світла фар, OMA, Італія		(044) 494-27-43	4
Регулювання світла фар універс.признач. (л/а, в/а), Італ.		(044) 467-60-70	9
Станція для обслуг. автокондиціонерів, Launch, Китай	3300 у.о.	(044) 541-03-68	1
Стенд д/профдіагностики, очистки в УЗВ бенз.форсунок, ДД-2200	9880 грн	(05447) 2-33-04	21
Стенд для піскоструйної очистки свечей, Полтава	594 грн	(057) 733-20-07	8
Стенд очистки форсунок, Launch, Китай	від 1490 у.о.	(044) 541-03-68	1
Стенд перевірки свечей під тиском, Полтава	700 грн	(057) 733-20-07	8
Стенд перевірки та регулювання карбюраторів УПК-2, Харків	2340 грн	(057) 733-20-07	8
Стенд перевірки та регулювання карбюраторів, Полтава	9882 грн	(057) 733-20-07	8
Стенди д/діагност.та очищ.ел.-клапанних форсунок, Циклон-4	6960 грн	(0642) 42-79-95	26
Стенди д/ремонті ПНВТ від ведучих фірм Європи та СНД		(044) 467-60-70	9
Стенди комплексної діагн.авто "Дельфин-1", без ПК		(0642) 42-85-28	26
Стенди перевірки працездатності свічок запалювання, Укр.		(044) 467-60-70	9
Стенди та інструмент д/регулювання ПНВТ		(0562) 33-33-23	12

КОМПРЕСОРИ

100 л, пр-ть 335, 10 атм., потуж.-2,2, Іт.-Білорусь	(044) 467-60-70	9	
100 л, пр-ть 850, 10 атм., потуж.-5,5, Іт.-Білорусь	(044) 467-60-70	9	
200 л, пр-ть 550, 10 атм., потуж.-4, Іт.-Білорусь	(044) 467-60-70	9	
220-380 V, 50-100 л, Aircast, Білорусія, компл., Німеччина, Франціявід 3572 грн	(057) 733-20-07	8	
270 л, пр-ть 850, 10 атм., потуж.-5,5, Іт.-Білорусь	(044) 467-60-70	9	
50 л, пр-ть 335, 10 атм., потуж.-2,2, Іт.-Білорусь	(044) 467-60-70	9	
50 л, пр-ть 510, 10 атм., потуж.-3, Іт.-Білорусь	(044) 467-60-70	9	
500 л, пр-ть 1100, 10 атм., потуж.-4+4,Іт.-Білорусь	(044) 467-60-70	9	
500 л, пр-ть 850, 10 атм., потуж.-5,5, Іт.-Білорусь	(044) 467-60-70	9	
Гвинтові	2900 Euro	(044) 206-60-06	2
Гвинтові		(044) 245-77-58	4
Компресори	від 380 Euro	(044) 451-43-99	22
Компресори		(044) 245-77-58	4
Компресори	від 201 Euro	(062) 305-37-02	17
Компресори, Frac, Білорусь		(0472) 37-62-23	15
Компресори, в асортименті	від 166 Euro	(044) 501-70-53	19
Поршневі		(044) 245-77-58	4
Поршневі	120 Euro	(044) 206-60-06	2

**Отдел рекламы
журналов autoExpert
и «Современный
автосервис»
(044) 493-45-70**

**Стенд для
регулировки ТНВД**

Ремонт топливных насосов:
ЯМЗ-236, ЯМЗ-238, ЯМЗ-236 БЕ (НЕ),
ЯМЗ-236 М2, ЯМЗ-236А, КамАЗ-740,
КамАЗ 7408, ЗИЛ-645, ЗИЛ-0550,
ГАЗ-5424, ГАЗ-5441
РВА, РВВ, ПЕСА, РЕА, РЕСМ, РРМ (f),
JPH, WSK, PES, CAV, BOSCH VE

ООО «Регата» дилер ОАО «МОПАЗ»
г. Конотоп, тел.: (05447) 715-69, 761-46
e-mail: regata@regata.com.ua, www.regata.com.ua

Наименования	Цена	Телефон	Код фирмы
ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ЗАМІНИ ОЛИВ			
Автоматизований д/зам. оливи, Італія		(044) 245-77-58	4
Салідопонагнітач пересувний, Італія		(044) 451-43-99	22
Установка д/вакуумного відбору та зливу відпрацьованої оливи	від 195 Euro	(057) 733-20-07	8
Установка д/зам. оливи		(044) 286-61-04	16
Установка д/зам оливи	від 195 Euro	(044) 206-60-06	2
Установка д/зам.оливи, 16 л, 1,6 л/хв., 8 атм., Force		(044) 467-60-70	9
Установка д/зам.оливи, 24 л, 1,6 л/хв., 8 атм., Force		(044) 467-60-70	9
Установка д/зам.оливи, 60 л, 1,6 л/хв., 8 атм., Force		(044) 467-60-70	9
Установка д/зам.оливи, 65 л, 1,9 л/хв., предкам., Force		(044) 467-60-70	9
Установка д/зам.оливи, 65 л, пневмат., з ванною очист., Італія	догов.	(044) 451-43-99	22
Установка д/зам.оливи, 65 л, пневмат.,предкам., Італія		(044) 451-43-99	22
Установка д/зам.оливи, RAASM, Італія	від 1 Euro	(044) 467-51-55	14
Установка д/зам.оливи, Італія		(044) 451-43-99	22

МИЙНО-ПРИБИРАЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ

Апарат хімічистки, EVD-602	650 евро	(044) 599-13-66	27
Стац. мийка, BT, 152 бар, 21 л/хв, 1450 об/хв, 5,5 кВт		(044) 599-13-66	27
Автомийки безконтактні	від 521 Euro	(044) 492-25-25	3
Апарат очищення води, Karcher		(044) 464-63-93	30
Апарати BT	від 521 Euro	(044) 492-25-25	3
Апарати BT д/автомийок		(044) 492-25-25	3
Апарати BT, Karcher		(044) 464-63-93	30
Апарати BT, KRANZLE, Німеччина	від 521 Euro	(044) 492-25-25	3
Апарати д/мийки поліів	від 2113 Euro	(044) 492-25-25	3
Безконтактна мийка		(044) 492-25-25	3
Засіб мийки двигуна, дисків, хімічистка		(044) 599-13-66	27
Мийки авт. портал., Karcher		(044) 464-63-93	30
Мийки авт.портал., Autoequip Lavaggi, Італія	від 37 000 Euro	(044) 501-70-53	19
Мийки авт.портал., RYKO		(044) 233-82-41	4
Мийки без підігр., 2840 T 4, Elite	730 Euro	(044) 206-60-06	2
Мийки без підігріву, BT Eq 20, Італ.		(044) 451-43-99	22
Мийки без підігріву, BT Victoria 2015T, Італ.		(044) 451-43-99	22
Мийки BT, 100 атм., від 480 л/год, з підігр., Lavorwash, Італ.		(044) 467-60-70	9
Мийки BT, 120 атм., від 480 л/год, б/підігр., Lavorwash, Італ.		(044) 467-60-70	9

**Мы продаем только то, что производим
или то, в чем абсолютно уверены**

Широкий выбор оборудования для автосервиса

Все для шиномонтажной
мастерской

Стенды
развал-схождения

Компрессоры,
пневмоинструмент

Автомойки

Подъемники, траверсы
домкраты

Диагностическое
оборудование

Профессиональный
инструмент

KOMTEX

г. Донецк, пл. Конституции 1, Дом быта «Кальмиус»
тел/факс: (062) 305-37-02, www.comtech.com.ua
e-mail: mail@comtech.com.ua

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Мийки BT, 120 атм., від 600 л/год, з підігрів, Lavorwash, Італ.		(044) 467-60-70	9
Мийки BT, 125 атм., від 690 л/год, 6/підігр., Lavorwash, Італ.		(044) 467-60-70	9
Мийки BT, Kranzle	від 521 Euro	(044) 492-25-25	3
Мийки BT, з підігрів., Professional 2015, Італ.		(044) 451-43-99	22
Мийки BT, з підігрівом, LKX 40, Італ.		(044) 451-43-99	22
Мийки BT, ручні, Karcher	від 828 Euro	(044) 501-70-53	19
Мийки з підігрівом, 1714 T, Optima	2110 Euro	(044) 206-60-06	2
Мийки з підігрівом, BT Nekla 2015, Італ.		(044) 451-43-99	22
Пилосос д/сухої чистки і збору вологи		(044) 451-43-99	22
Пилосос д/хімічної чистки		(044) 451-43-99	22
Пилосос для сухого та вологого чищення		(044) 599-13-66	27
Пилосос, Mirage Super	270 Euro	(044) 206-60-06	2
Пилосос, м'який, Cleanvac		(044) 599-13-66	27
Пилососи д/автомобілів	від 160 Euro	(044) 492-25-25	3
Пилососи, Soteco, Італія	від 160 Euro	(044) 492-25-25	3
Поломийки, COMAC		(044) 492-25-25	3
Полотери, COMAC	від 521 Euro	(044) 492-25-25	3
Проф., 6/підігр., 140-200 бар, 12 л/хв, 2,2-3,7 кВт, 8м, Comet		(044) 599-13-66	27
Проф., 6/підігр., 160 бар, 21л/хв, 5,5 кВт, 8м, Comet		(044) 599-13-66	27
Проф., з/підігр., 120-150 бар, 10 л/хв, шланг 10м, Comet		(044) 599-13-66	27
Професійні пилососи		(044) 492-25-25	3
Ремонт шлангів BT	від 8 Euro	(044) 492-25-25	3
Системи очищення води для мийних комплектів, Нептун-1111 (2-3 м3/годину)49000 грн		(057) 733-20-07	8
Системи очищення води для мийних комплектів, Нептун-3		(057) 733-20-07	8
Системи очищення води для мийних комплектів, Нептун-555 (0,22 м3/годину)15660 грн		(057) 733-20-07	8
Системи очищення води для мийних комплектів, Нептун-777 (06-07 м3/годину)25250 грн		(057) 733-20-07	8
Системи рециркуляції, очищ. Води, JPR System	2300 евро	(044) 599-13-66	27
Стац. багатопост., BT, 50-155 бар, 600-1300 л/год, Comet	1500 евро	(044) 599-13-66	27
Стац. система д/ком. а/мобілів, 110 бар, 11 л/хв, 2800 об/хв, 3,0 кВт		(044) 599-13-66	27
Стаціонарна мийка	від 2500 Euro	(044) 492-25-25	3
Струйні, щітк., всі види тр-ту, д/двиг., агрег-в авто, дріб. деталей, метизів, вир-во		(044) 587-50-47	7
Сушки д/авто, системи оборотного водопостачання, вир-во		(044) 587-50-47	7

ЗАСОБИ ДЛЯ МИЙОК

Автопіна, NERTA, в асортименті	(044) 492-25-25	3
Автохімія д/автомобій, J Rataj, Польща	(044) 599-13-66	27
Автохімія д/автомобій, Karcher	(0562) 36-50-10	30
Автохімія д/автомобій, Karcher	(044) 464-63-93	30
Автохімія, NERTA, в асортименті	від 1,7 Euro	(044) 492-25-25 3
Автохімія, в асортименті	від 521 Euro	(044) 492-25-25 3
Автошампунь, NERTA	від 2,2 euro	(044) 492-25-25 3
Аксесуари д/автомобій, Німечч., Італ.	(044) 599-13-66	27
Аксесуари д/мобілів	(044) 492-25-25	3
Бесконтактна піна, NERTA	(044) 492-25-25	3
Серветки BT, папір, SONAX	(044) 599-13-66	27
Шланги	(044) 599-13-66	27

СТЕНДИ ВІДНОВЛЕННЯ ГЕОМЕТРІЙ КУЗОВА

ALLVIS BLUE, ел.-вимір.система	7700 Euro	(0322) 97-12-03	10
ALLVIS LIGHT, ел.-вимір.система	3960 Euro	(0322) 97-12-03	10
Autorobot, ел. – вимір. система з радіоконтролем		(044) 286-61-04	16
Авторобот, Codhe Rapid Lift	14740 Euro	(0322) 97-12-03	10
Авторобот, Codhe Super rapid	10400 Euro	(0322) 97-12-03	10
Авторобот, Codhe, модель 2100-2+1/1	19720 Euro	(0322) 97-12-03	10
Гідравлічна стійка (12 т), Україна	1520 Euro	(044) 451-43-99	22
Набір для вимірювання, Data Measuring 3000-04	5290 Euro	(0322) 97-12-03	10
Пристрої для рихтування, інструмент	від 36 Euro	(044) 451-43-99	22
Рихт. інструмент, PICARD		(044) 541-03-68	1
Рихт. інструмент, PICARD		(044) 286-61-04	16
Рихтувальні стенди, Autorobot, Фінляндія		(044) 286-61-04	16
Рихтувальні стенди, Termotecnica GL, Італія	від 9 000 Euro	(044) 501-70-53	19
Ст. від. геометр кузова, Autorobot	від 9000 Euro	(044) 541-03-68	1
Стенд МК -01 «МІНІ», Україна	4240 Euro	(044) 451-43-99	22
Стенд МК -02 «НОРМА», Україна	5760 Euro	(044) 451-43-99	22
Стенд МК -03 «МАСТЕР», Україна	7920 Euro	(044) 451-43-99	22
Стенд МК -04 «ЛІДЕР», Україна	17700 Euro	(044) 451-43-99	22

ЗВАРЮВАЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ

Алюмінієва проволочка, PrimaFil AL8, 2 катушки	77 Euro	(0322) 97-12-03	10
Витяжка з електродами, Prima puller	378 Euro	(0322) 97-12-03	10
Зварювальне обл. Prima, Італія		(050) 508-92-24	3
Зварювальне обладнання	від 84 Euro	(044) 451-43-99	22
Зварювальне обладнання		(044) 455-96-78	29
Зварювальний напівавтомат, PrimaMig 205 AL	1834 Euro	(0322) 97-12-03	10
Зварювальні апарати, HELVI, Італія	1 Euro	(044) 206-60-06	2

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Зварювальні н/а	від 290 Euro	(062) 305-37-02	17
Контактна зварка	від 2096	(050) 508-92-24	3
Напівавтомати	від 221 Euro	(044) 451-43-99	22
Півавтомат	1350 Euro	(050) 508-92-24	3
Півавтомат для сталі і алюмінія	2618 Euro	(050) 508-92-24	3
Плазмовий інвектор, PP 35 INV	1670 Euro	(0322) 97-12-03	10
Плазморізак	1670 Euro	(050) 508-92-24	3
Спеціальна проволочка, PrimaFil RS 8/5	224 Euro	(0322) 97-12-03	10
Спеціальний рукав, PrimaSpool	780 Euro	(0322) 97-12-03	10
Споттер	1240 Euro	(050) 508-92-24	3
Споттер	1015 Euro	(044) 451-43-99	22
Споттер, потужність 6кВт, TOP CAR 28	1240 Euro	(0322) 97-12-03	10

Перелік фірм

1 Beruf-auto TOB	(044) 541-03-68
2 Force (Форс TOB)	(044) 206-60-06
3 Vikos/Vikos TOB	(044) 492-25-25
4 Автопромінпекс TOB	(044) 245-77-58, 494-27-43
5 Автостар ПП	(0472) 33-04-21, 32-09-04
6 Автомаш	(0472) 41-70-37
7 Амагиста TOB	(044) 587-50-47
8 Асогис TOB	(057) 733-20-07
9 Вікторія-С TOB	(044) 467-60-70
10 Гребля ПП	(0322) 97-12-03
11 Гуц ПП	(044) 401-50-50
12 Димед TOB	(0562) 33-33-23, 33-33-88
13 Дорошук ПП	(067) 672-08-72
14 Еквінет Україна TOB	(044) 467-65-55
15 Коваленко ПП	(0472) 352-736
16 Карсистем Україна TOB	(044) 286-61-04
17 Комтех лтд TOB	(062) 305-37-02
19 Полек-Топ TOB	(044) 501-70-53
20 Проінстр TOB	(044) 251-91-93
21 Регата TOB	(05447) 2-33-04, 7-61-46
22 Росма TOB	(044) 451-43-99
23 Склад НПО TOB	(057) 731-68-83, 731-68-84
24 Техновед TOB	(044) 404-90-49
25 Фаворит АМ TOB	(0322) 99-19-53
26 Циклон ЗАТ	(0642) 42-85-28
27 ЦМБ TOB	(044) 496-35-01, 599-13-66
28 Чабанов ПП	(0522) 34-59-74
29 Машинобудівний з-д «Артем»	(044) 455-96-78
30 Чистий Світ TOB	(044) 464-63-93

Все для покраски. Прайс-листы

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ФАРБУВАННЯ			
Інструмент д/безфарбув. видал. вміст. на кузові ав-ля	від 900 у.о.	(057) 704-94-81	8
Машинки шліфувальні, полірувальні, Hamach, Rupes		(032) 297-12-03	11
Осушувачі, фільтри д/очищення повітря	Дог.	(044) 206-60-06	2
Пістолети-розпилювачі, Iwata, Sata, Air Gunza		(032) 297-12-03	11
Порохотяги, Hamach, Rupes в асортименті		(032) 297-12-03	11
Фарбувальна камера, Ever	від 60000 грн	(044) 401-50-50	9
Фарбувальні камери	Дог.	(044) 206-60-06	2
Фарбувальні камери, Saita, Італія	24 000 Euro	(04498) 7-62-79	7
Фарбувальні камери, Termotecnica GL, Італія	від 19 800 Euro	(044) 501-70-53	5
Фарбувальні камери, Yoki, Китай	від 13 000 Euro	(04498) 762-79	7

МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ФАРБУВАННЯ

Автоемалі на алкідній основі, Mobihel	(044) 494-36-82	6
Матеріали, 3M, Hamach, Colad, в асортименті	(032) 297-12-03	11

Перелік фірм

1 Вікторія-С	(044) 467-60-70
2 Force (Форс)	(044) 206-60-06
5 Полек-Топ	(044) 501-70-53
6 Прогресс	(044) 494-36-82
7 Beruf-auto	(044) 541-03-68
8 Малецький ПП	(057) 704-94-81, (067) 572-94-21
9 Гуц	(044) 401-50-50
11 Гребля ПП	(032) 297-12-03

Пропан-бутан — сегодня, метан — завтра?



составляют: для зимнего газа - 85-95% пропана и летнего - 45-55% пропана. В Украине же ГОСТов по автомобильному газу нет. Так что ругаться за его состав мы бы не стали.

Метан

Метан - простейший углеводород, бесцветный газ без запаха. Малорастворим в воде, легче воздуха. При использовании в быту, промышленности в метан обычно добавляют одоранты со специфическим "запахом газа".

Метан - основной компонент природных (77-99%) газов (поэтому чаще всего называется природным газом), попутных нефтяных (31-90 %), рудничного и болотного газов (отсюда другие названия метана - болотный, или рудничный газ). Получается также при коксовании каменного угля, гидрировании угля.

Метан (молекулярная формула) - CH_4 , плотность при атмосферном давлении - $0,7 \text{ кг/м}^3$, температура кипения при атмосферном давлении - $-161,6^\circ\text{C}$, октановое число - 120, температура воспламенения метана - $650-750^\circ\text{C}$, скорость взрывного горения метана - $500-700 \text{ м/сек}$. Метан практически не оставляет вредных продуктов сгорания.

Как автомобильное топливо используется в сжатом (компримированном) до 200 атмосфер состоянии. Как видите, плотность метана на три порядка ниже плотности бензина. Поэтому, если заправлять автомобиль метаном при атмосферном давлении, то для равного с бензином количества топлива понадобится бак в 1000 раз больше. Чтобы не возить огромный прицеп с топливом, газ сжимают до 20 МПа (200 атмосфер). Для хранения газа в таком состоянии используются специальные баллоны, которые более устойчивы к высоким давлениям.

Пропан-бутан: преимущества и недостатки

К преимуществам использования пропан-бутана как автомобильного топлива следует отнести, в первую очередь, достаточно разветвленную на сегодня сеть заправочных станций. В Киеве их, например, около 80. Хотя, сравнивая сеть пропановых заправок в Польше и в Украине, понимаешь что у нас их на самом деле мало. Просто все мы привыкли к тому, что в нашей стране действует не-гласное правило "хоть как-то - это уже хорошо". Наглядный пример - на дороге между Черниговом и Новгород-Северским нет ни одной пропановой заправки! И хорошо, что запас хода на пропане достаточно большой, что, кстати, также является его достоинством по сравнению с природ-

Обсуждая в предыдущем номере нашего журнала газобаллонное оборудование, мы почти не говорили о самом газе как автомобильном топливе. Интересно, что, обсуждая перспективы газа, дилеры ГБО, в основном, говорят о метане. Когда же заходит предметный разговор об установке ГБО в Украине, то речь уже идет о пропан-бутане. Но ведь общего у этих газов не так уж много. По сути, одно: оба используются как топливо.

Чем же объясняется такая, казалось бы, нелогичная ситуация? На самом деле, все довольно просто. Говоря о долгосрочных перспективах, о развитии отрасли в целом, имеет смысл ориентироваться на метан. Но на украинском рынке сегодня более популярен пропан-бутан и украинское "газовое сегодня" тесно связано именно с этим газом. Почему так - обсудим ниже. Сначала рассмотрим основные свойства газов.

Пропан-бутан

Пропан-бутан - это смесь пропановых и бутановых фракций, а также незначительного количества (около 1%) непредельных углеводородов. Пропан (молекулярная формула) - C_3H_8 , плотность жидкости при атмосферном давлении - 584 кг/м^3 , температура кипения при атмосферном давлении - $-42,1^\circ\text{C}$, октановое число - 110. Бутан (молекулярная формула) - C_4H_{10} , плотность жидкости при атмосферном давлении - 600 кг/м^3 , температура кипения при атмосферном давлении - $-0,5^\circ\text{C}$, октановое число - 95.

Одним из наиболее важных свойств про-

пан-бутана, отличающего его от других видов автомобильного топлива, является образование над жидкой фазой двухфазной системы "жидкость - пар", вследствие возникновения давления насыщенного пара. В процессе наполнения баллона первые порции сжиженного газа быстро испаряются и заполняют весь его объем, создавая в нем определенное давление. При уменьшении давления газ мгновенно испаряется. Испарение сжиженного газа в баллоне продолжается до тех пор, пока образовавшиеся пары сжиженного газа не достигнут насыщения. Это свойство пропан-бутана позволяет хранить газ в небольших объемах, что очень важно.

Из-за разных температур кипения (смотри выше) в условиях холодного климата (или зимой) в сжиженном нефтяном газе - смеси пропана и бутана - должен преобладать пропан для лучшей газификации. На газозаправочные станции поступает сжиженный нефтяной газ двух марок: летний - с содержанием пропана 50-55% и зимний - с содержанием пропана 90-95%. Интересно, что в России эти соотношения регулируются ГОСТами и

ным газом. Еще плюсами являются невысокая стоимость оборудования (опять же, по сравнению с оборудованием для метана), и, что немаловажно, накопленный опыт использования данных систем в Украине.

Что отрицательного в использовании пропан-бутана? Главное: его цена в полтора раза больше, чем цена природного газа. Кстати, уступает он метану и по экологическим показателям. Есть и еще один недостаток, который нас вроде и не затрагивает, хотя прошлой зимой многие ощутили его на себе. Свойства пропан-бутана резко ухудшаются при низких температурах, что приводит к потере мощности, а при температуре ниже -40°C без подогрева баллона автомобиль вообще не поедет.

Ну, и если говорить о пропан-бутане в перспективе, то необходимо вспомнить, что он является нефтепроизводной, а это значит, что он и закончится вместе с нефтью. Напомним, что эксперты прогнозируют полное исчерпание разведанных месторождений нефти где-то через 50 лет. А может и раньше...

Что мы имеем в итоге? Попытаемся дать ответ на вопрос, который стоял в начале статьи. Почему, разговаривая в настоящем времени, всегда говорят о пропан-бутане? Неофициальная статистика утверждает, что 70% автомобилей, переводимых на газ, переводятся на пропан-бутан. Это обусловлено, в первую очередь, отсутствием необходимой сети заправок. Если заправляться нигде, то о каком использовании метана может идти речь? Сегодня в Украине метан используется для переоборудования, в основном, коммерческого транспорта (около 80% от всего метанового автопарка), а также в единичных случаях крупными предприятиями, которые имеют на своей территории автомобильные газонаполнительные компрессорные станции (АГНКС). На легковые автомобили практически не устанавливают метановое ГБО, в частности, из-за значительного утяжеления автомобиля, а также по причине более высокой, в сравнении с пропановым ГБО, ценой. Именно эти причины обусловили большую популярность пропан-бутанового топлива в рамках Украины.

Метан: преимущества и недостатки

Метан на данный момент - самый дешевый из широко применяемых видов автомобильного топлива. И с этим не поспоришь. Соотношение цен бензин/пропан-бутан/метан всегда колеблется в пропорции 100% / 50% / 33%. То есть чем больше пробег автомобиля, тем больше экономических предпосылок к использованию метана.

Он, к тому же, и самый экологически чис-

тый вид топлива, что с каждым годом все более актуально. Вредные выбросы при работе на метане в 4-5 раз меньше, чем при использовании бензина. За использование метана говорят и его большие запасы, которых хватит на ближайшие 200 лет. При этом стоит отметить, что природный газ разрабатывался не так активно как нефть, что не исключает возможности появления новых неоткрытых месторождений. Что особенно важно, метан более безопасен, поскольку он легче воздуха. При разгерметизации оборудования газ сразу улетучивается. К тому же в той концентрации, в которой находятся метан и воздух, в месте прорыва газовой магистрали возгорание смеси просто невозможно (в месте обрыва шланга гаснет сигаретный окурочок!). Ну и, наконец, работа автомобиля на метане не зависит от климатических условий.

Что же стало причиной того, что метан проигрывает в популярности пропан-бутану? Во-первых, малое количество заправочных станций. Их всего 140 по всей Украине (хотя этот показатель позволяет нам занимать восьмое место в мире). Очереди на четырех киевских АГНКС практически не исчезают. Для сравнения, в Аргентине таких заправок более 1,5 тысяч, в Бразилии и Пакистане - по тысяче, в Германии уже построено 700 АГНКС, а к 2010 г. тоже будет тысяча. Убедительная статистика! Хотя стоит отметить, что новые АГНКС все-таки строятся, хотя и не такими темпами, как в Европе.

Стоит отметить, что в разных регионах Украины разная ситуация с потреблением газа. Так, например, в автономной республике Крым очень популярен как раз метан, потому что в регионе достаточно АГНКС. Яркие примеры - города Кременчуг и Золотоноша, в которых есть по 2 АГНКС при небольшом количестве населения.

Для метана используются отличные от пропановых баллоны. Это обусловлено физическими свойствами метана: сжатый при 200 атмосферах газ требует более прочных баллонов. Эти баллоны более объемные и прочные, что означает значительное увеличение веса и уменьшение свободного объема багажника. Немаловажным является и цена таких баллонов. Есть, конечно, легкие углепластиковые баллоны, которые решают проблему большого веса, но их стоимость для отечественного автолюбителя вообще облачная. Единственный минус, с которым можно было бы мириться - это малый запас хода. Но в условиях малого количества АГНКС и он превращается в серьезную проблему.

Так почему, разговаривая о перспективах

рынка, всегда говорят о метане? Как показывает развитие мирового рынка газового топлива, рано или поздно использование метана начинает набирать обороты. Особенно яркими являются примеры Китая и Пакистана, в которых использование природного газа как автомобильного топлива растет просто гигантскими темпами. Доля природного газа в общемировом балансе потребления энергоносителей неуклонно возрастает. Среди основных факторов, позволяющих говорить о природном газе в целом как о топливе XXI века, следует назвать следующие: доказанные мировые запасы природного газа существенно превышают запасы нефти; необходимость замещения нефти другими видами сырья для ее высвобождения в интересах тех отраслей хозяйства, где она не может быть заменена; более высокая степень экологической безопасности при добыче, транспортировке, переработке, реализации и использовании; более высокая ценовая стабильность и экономическая привлекательность для конечных потребителей.

В общем-то при наличии развитой системы АГНКС, чего как раз и нет в Украине, использование метана действительно выгодно, экологично и перспективно, что подтверждает общемировая практика.

Развитие в Украине использования метана как автомобильного топлива очень сильно заполитизировано. Сегодня у нас нет необходимой политической силы, которая бы пролоббировала в парламенте национальную программу газификации. А такая программа была разработана еще два года назад под эгидой Института газа Национальной академии наук Украины. Называется она "Концепция использования природного газа в качестве моторного топлива на транспорте и в сельском хозяйстве", и на ее базе предлагалось создать соответствующую государственную программу. Согласно указанным разработкам, возможное количество работающих на газе транспортных средств в Украине оценивается в 300 тыс. единиц. Их переоборудование позволит заместить газом 2,5 млн. т жидких моторных топлив (бензинов и дизтоплива), на что по-требуется ежегодно расходовать около 2,8 млрд. м³ природного газа. Для обеспечения такого количества транспортных средств заправочными мощностями необходимо построить более 2,2 тыс. АГНКС, изготовить свыше 1,2 млн. газовых баллонов высокого давления и обеспечить поставки или производство топливной аппаратуры разных типов. Общая стоимость программы оценивалась примерно в 6 млрд. грн. К сожалению, программа пока так и не принята...

Евгений Пашенко

*Отдел рекламы журналов autoExpert
и «Современный автосервис»
(044) 493-45-70*

www.autogas.com.ua

Всё для авто на газе!!!



**Профессионалам
и любителям**

autogas@autogas.com.ua

(044) 467-66-50, 467-52-20

BMW меняет легендарный рекламный слоган

Компания BMW объявила о своем решении сменить главный рекламный слоган, который она использовала на рынке Северной Америки на протяжении 31 года, на фразу с совершенно новым смыслом. Вместо "Ultimate Driving Machine" - выражения, смысл которого заключается в получении максимального удовольствия от вождения автомобиля, баварская марка будет использовать "A Company of Ideas", что можно перевести как "Компания идей". Тем самым компания хочет сделать акцент на используемых в ее современных автомобилях технологиях.

Стоит напомнить, что фразу "Ultimate Driving Machine" BMW стала использовать в США еще в 1974 году, когда немецкая компания всерьез решила завоевать рынок Северной Америки. В тот момент она занимала в этом регионе лишь 11-е место по продажам среди европейских автопроизводителей. Зато спустя 31 год BMW вышла на первое место по продажам, обогнав своего давнего конкурента, компанию Mercedes-Benz. И, как считают многие аналитики, во многом благодаря сложившемуся у марки имиджу производителя автомобилей "для водителя".

Новая рекламная стратегия BMW, как считают некоторые специалисты, может оттолкнуть от марки тех клиентов, которые покупали эти автомобили только за их "драйверский" имидж. Зато, как сообщает издание Advertising Age, первая печатная реклама, которая выйдет с новым слоганом, и вовсе делает акцент на безопасном вождении и содержит фразу "Safety isn't just ABS and DSC but also DNA", что можно перевести как "Безопасность - это не только ABS и DSC, но еще и DNA (гены)".

Lexus изменит слоган

Японский концерн Toyota решил вновь изменить слоган своего подразделения Lexus. В течение 10 лет - с 1989 по 1999 г. - слоган автомобилей марки Lexus звучал как "Бесконечное стремление к совершенству". В 2000 г. было решено вновь поменять главную идею в рекламных кампаниях. Новым слоганом стала фраза "Неудержимое стремление к совершенству".

На днях Toyota решила опять изменить слоган. Предлагается вариант "Неудержимый порыв к успеху". Как повлияет это изменение на продажи автомобилей Lexus, покажет время. Однако рекламные специалисты считают, что у него есть все шансы стать таким же популярным, как слоган Cadillac "Жизнь. Свобода. И стремление вперед".

Где эффективнее всего размещать рекламу автомобилей

Специалисты компании Dynamic Logic одного из лидеров консалтинга в области веб-контента, доказали, что баннеры, рекламирующие определенный, а часто весьма специфичный товар (в данном случае - автомобили), лучше всего "работают" на сайтах, посвященных этой же тематике.

"Даже несмотря на то, что эти баннеры, как правило, хорошо просматриваются на всех типах сайтов, наибольшую отдачу и стремление приобрести товар они все-таки генерируют именно на автосайтах", - отмечается в исследовании.

Показатель узнаваемости бренда (Brand awareness) оказался примерно одинаков для разных типов сайтов (как то: финансовых, новостных, спортивных и посвященных только автомобилям). Однако желание приобрести рекламируемый автомобиль (Purchase intent) чаще всего возникало именно у посетителей автосайтов. Можно сказать, что если они видели соответствующий баннер еще и на сайте автомобильной тематики, ранее полученные от баннеров на других сайтах знания закреплялись у них в

Ford рассказывает и показывает «неприкрытую» правду

Ford запустил необычную рекламную кампанию в сети, призванную не столько продать больше автомобилей, сколько повысить лояльность к компании ее сотрудников и дилеров. Каждую неделю на официальном сайте компании <http://www.fordvehicles.com> выкладываются короткие, трех-пятиминутные видеоролики под названием Bold Moves. The Future of Ford ("Несрежиссированные ролики, будущее "Форда").

Компания намеревается "честно и неприкрыто" рассказывать в них о том, что происходит на ее заводах, а также о планах на будущее. Эти ролики можно увидеть только в сети, каждый ролик сопровождается форумом, где можно обсудить как содержание фильма, так и саму компанию. "Вы приглашены, включайтесь, будьте активным участником", - призывают авторы кампании в фильмах. "Вам дается возможность подслушать и подсмотреть то, что реально происходит". Правда, замечают модераторы форума, "слишком агрессивные высказывания будут удалены". Реклама Bold Moves размещается в поисковой системе Google (платные ссылки), а также на американских интернет-сайтах, таких как CNN.com.



конкретные потребительские настроения, - формулируют эксперты Dynamic Logic.

Как правило, заключают авторы исследования, реклама конкретного автомобиля на автосайтах более действенна, чем баннеры, рекламирующие тот же автомобиль на сайтах другой тематики. Если посетитель далек от автомобильной тематики и видит баннер, к примеру, на спортивном сайте, то от первого просмотра баннера до твердой уверенности пользователя в том, что он хочет приобрести именно этот автомобиль, проходит слишком много времени. Посетители же автосайтов, напротив, уже владеют большим объемом изначальной информации о товаре, - замечается в исследовании, и "путь" от просмотра баннера до похода в автосалон у них существенно короче, чем для посетителей неспециализированных сайтов.

Текст баннера, размещенного на автосайте, в свою очередь, должен иметь иное содержание чем тот, который размещен на новостном или спортивном сайте, - подчеркивают в Dynamic Logic. В первую очередь, он должен содержать больше конкретных деталей, например адреса дилеров, а не просто давать самое общее представление об автомобиле.



POLAR

Охлаждающие жидкости



 **ASPO**
Chemicals

**Охлаждающие жидкости
даже для зимы!**

000 «Аспокем Украина» региональное
отделение **ASPO Chemicals** в Украине
г. Киев, ул. Баггоутовская, 17/21
тел.: (044) 494-08-39
тел./факс: (044) 494-08-38
e-mail: info@aspokem.com.ua
www.aspokem.fi, www.aspokem.com.ua



PRISTA
ANTIFREEZE
LONG LIFE



5 РОКІВ
АБО **650 000** КМ (8000 мотогодин) - ДЛЯ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ

ОСТАННЄ ПОКОЛІННЯ ОХОЛОДЖУВАЛЬНОЇ РІДИНИ

Надійний захист від замерзання, перегріву та корозії, як у традиційних двигунах, так і в двигунах останнього покоління.

Задовольняє вимоги провідних виробників двигунів:

MB, MAN, VW, Opel, Volvo, Scania, BMW, SAAB, Ford, GM, Mack, John Deere тощо.

ПОДОВЖЕНИЙ СТРОК ЕКСПЛУАТАЦІЇ:

- 250 000 км. (2000 мотогодин) - для легкових автомобілів
- 650 000 км. (8000 мотогодин) - для вантажних автомобілів
- 32 000 мотогодин (6 років) - для стаціонарних двигунів

Офіційний представник в Україні - ТОВ "Пріста Ойл":

м. Київ, вул. Соленова, 7а, тел. (044) 585-27-24, e-mail: info@prista-oil.com.ua, www.prista-oil.com.ua

**ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР
В УКРАИНЕ СМАЗОЧНЫХ
МАТЕРИАЛОВ «SUNOCO»**

Motor oils

ЧП «ТРЕЙД СЕРВИС»
г. Одесса, 65067, Французский б-р, 60
санаторий «Россия», корпус 2
тел./факс: (0482) 37-81-26
e-mail: tradeservice@paco.net

ВЗЯВ ЗА ПРАВИЛ



Підвищує
потужність



Забезпечує
комфорт та безпеку



Очищує двигун



Надає
впевненості



Серйозні технології

ТНК Magnum – нова серія моторних масел для двигунів сучасних легкових автомобілів. Розроблена компанією «ТНК мастильні матеріали», яка входить у групу ТНК-ВР. Нова серія моторних масел ТНК Magnum – це сплав технологічних можливостей і ноу-хау компанії ВР з глибоким розумінням специфіки вітчизняних умов спеціалістами ТНК. Завдяки точній збалансованості свого складу масла серії ТНК Magnum зберігають високі експлуатаційні якості протягом усього строку служби до наступної заміни масла (категорія stay-in-grade).



▶ ЗОЛОТО В КОЖНІЙ КРАПЛИНІ

моторні мастила MOL

ПРЕДСТАВНИЦТВО

"МОЛ-ЛУБ КФТ."

(044) 464-46-58/59

office@mol-lub.kiev.ua



Дистрибутори мережі "МОЛ-ЛУБ КФТ":
м. Київ, ТОВ «Синтезо», тел. (044) 246-28-24, 501-59-28;
м. Бориспіль, ТОВ «ЛІТА Центр», тел. (04495) 64-464/465/466;
м. Донецьк, ТОВ «Автотехкомплект», тел. (062) 386-82-07/32;
м. Одеса, ПП «Кронос», тел. (0482) 429-835/881;
м. Хмельницький, ПП «Говерла», тел. (0382) 64-50-16/17

м. Ужгород, ТОВ «Ойл-Закарпаття»,
тел. (0312) 66-06-50, 66-13-00;
м. Дніпропетровськ, ТОВ «Дніпропостачсервіс»,
тел. (056) 231-28-12, (056) 372-93-00;
м. Черкаси, ПП «Ойл Трейд», тел. (0472) 66-65-01



lubricants.mol.hu

досконалий захист



ANTIFREEZE

НОВЫЙ АНТИФРИЗ ДЛЯ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ



Новый антифриз, производимый фирмой **BAMF**, обладает улучшенными теплообменными характеристиками и демонстрирует отличную защиту от высокотемпературной коррозии всех материалов, входящих в состав системы охлаждения двигателя. Благодаря антикоррозионной присадке фирмы **"BAMF"** новинка торговой марки **BAMF** не разъедает чугун, сталь, медь, припой, алюминий.

- Предохраняет резиновые детали системы охлаждения от набухания.
- Не закипает и не вскипает при рабочей температуре двигателя.
- Обладает повышенной растворяющей способностью к образующейся накипи.
- Имеет зеленую окраску, обладающую флуоресцентной добавкой. Специально разработан для автомобилей импортного производства нового поколения.



-42°C

elf 
СИЛА ЛИДЕРА!



Главный офис:
Одесса: (0482) 606-546/685-083
e-mail: info@intaelf.odessa.ua

Филиал:
Киев: (044) 258-2108/258-2143
e-mail: intakiev@kw.ua



autosport ©

ГЕРМАНИЯ
МАСЛА 

в Десятке Лучших Европейских Производителей

Масла
Наивысшего
Качества




ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР AVIA В УКРАИНЕ КОМПАНИЯ ФОКС

фокс  **ОПТОМ**

ХАРЬКОВ, 61145, УЛ. КОСМИЧЕСКАЯ, 20
ТЕЛ./ФАКС: /057/ 714-07-52, 717-53-88
www.foks.com.ua; email: balura@foks.kharkov.ua

РАСШИРЯЕМ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ

**Моторні та індустріальні
оливи концерну Agip**



Офіційний
дистриб'ютор
продукції Agip
компанія «ОРКА»

Agip

(044) 244 4333
(044) 244 4332
www.orca.kiev.ua

ОПТИМАЛ  **ОПТИМАЛЬНЫЙ
выбор для вашего
автомобиля**



**Расширяем
дилерскую сеть**



"Нефтепродукт" Сумская обл., г. Лебедин, ул. Гастелло, 2
тел.: (05445) 2-06-68, 5-12-92 e-mail: nefteprodukt@sm.ukrtel.net

НАДІЙНІ ПОМІЧНИКИ У ПІДБОРІ ПЕРСОНАЛУ У М. КИЄВІ

Нові вакансії щодня
єдина у Києві
щоденна газета
з працевлаштування



ПРОПОНУЮ РОБОТУ
ПРОДАЖІ І КОНСУЛЬТАЦІЇ
ЕКСПЕРТ З ПРОДАЖУ



**ПОНАД 14 000 ВАКАНСІЙ
ДЛЯ ФАХІВЦІВ**

Тел.: 451-4222, 493-2217; e-mail: job@robotaplus.kiev.ua

Купуєш мастило **LOTOS** - отримуєш подарунок 0,5л*



LOTOS
SEMISYNTHETIC

ПОДАРУНОК



LOTOS
MINERALNY

ПОДАРУНОК

*Стосується лише зображених
на плакаті мастил

Акція триває з 15 вересня по
31 жовтня або до закінчення
запасів подарункових упаковок.

 **LOTOS**

**Відкрито
нову філію!**



м. Хмельницький, т. (0382) 711 000, info@opus.km.ua
м. Київ, т. (044) 487 55 75, info@opus.kiev.ua
м. Вінниця, т. (0432) 52 20 21, info@opus.vinnica.ua
м. Тернопіль, т. (0352) 52 99 27, info@opus.te.ua
м. Донецьк, т. (062) 385 65 32, info@opus.dn.ua
м. Харків, т. (057) 707 00 98, info@opus.kh.ua
м. Одеса, т. (0482) 33 79 95, info@opus.odessa.ua
м. Львів, т. (032) 242 02 12, info@opus.lviv.ua
м. Кировоград, т. (0533) 365 001; info@opus.kr.ua



**auto
motor
- sport**

BEUT BRAND 2006

Autos, Sportwagen

Лучший бренд Европы
в 2006 году в номинации
«Подвеска спортивных
автомобилей»



Спецусловия для
СТО и Тюнинг центров.

м.Миколаїв, вул. Держинського, 186 а
тел.: (0512) 553801, 249184, 249134
553792, 551683, 575972

E-mail: opt@intercar.mk.ua



ПРИЛАДИ

òp í ʔí ǎ ǎǎè ǎǎí ǎ (ǎǎǎí ǎǎǎí í ǎ ǎǎǎí ǎí ǎ ǎǎǎí ǎí);
òp í ʔí ǎǎǎí ǎí ǎ ǎǎǎí ǎǎǎí ǎǎǎí ǎí AUDL VW

aēy aʼaaŋ i nōeēē nē rōai aaŋi i aʼeʼa
aēy aei ʼōp aaŋ i y aei ai ʼi ē ōāāēōāē nōē aaŋi i aʼeʼy

CTO

i di ãdai óãái i y òà ðái tí í àãòí í á'è'úí í gí æóí ææðóí í æé,
êí í t úþ óáóí á á'ãái í nóëá òà ñëáãí éé ðái tí í àãòí í á'è'y



Автомобиль 'з Вольво' i . Êèã,
i ð. Áãääãí èé, 27/1
à.: (044) 457-57-01
466-75-85
www.atg.com.ua



Eberspächer

**Генеральный представитель
«J.EBERSPACHER GmbH & Co» в Украине**

ООО «ГерУк & К», тел.: (0472) 71-08-00, 71-08-01
e-mail: office@geruk.com.ua, www.geruk.com.ua

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

ГАРАНТИЯ НА ОТОПИТЕЛИ 2 ГОДА



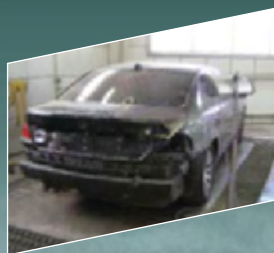
**СТАРТЕРИ
ГЕНЕРАТОРИ
та їх компоненти**

ТОВ "АВТО-СТАРТЕР"
офіційний представник
торгової марки "AS" в Україні

м. Рівне, вул. Підкови, 17-а
тел.: (0362) 61-06-79



Центр кузовного ремонта СТО "Интеркреденс"



- Рихтовка на стенде **SPANESI**
- Компьютерный подбор красок
SPIES HECKER
- Профессиональная покраска
в камере **WOLF**
- Полировка материалами **3M**
- Эвакуация автомобилей



**Для нас важен
каждый
клиент!**

г. Киев, ул. Куреневская, 21
тел. (044) 468-63-52,
468-31-14, 468-39-99

АКЦИЯ!!!

**Внимание! С 1 октября по 30 ноября!
Специальные цены на элементы тормозной
системы Daewoo Lanos:**

- колодки передние (комплект) - 39,00 грн
- колодки задние (комплект) - 54,24 грн
- шланг тормозной (передний) - 32,27 грн
- шланг тормозной (задний) - 23,82 грн

**Примечание: Цены указаны с учетом НДС, на
условиях мелкого опта.**

Подробности по тел. 056-744-9-744

Журнал «Современный автосервис»

Покупайте в местах продажи прессы



Читайте в журнале:

Автодилер

Дилер - это звучит гордо. Но ко многому обязывает...

Организация работы СТО

Как создаются СТО
Новая станция: как оторваться от конкурентов?
Экономическая эффективность прямой приемки
Потребительские предпочтения и эффективность автосервиса
Доводы в пользу активной приемки
Шиноремонт с большой загрузкой
Сколько можно тянуть Европу за хвост?
Украинский автомобильный холдинг:
как создать систему
Качество и системы качества в автосервисе
Система управления производством - фактор эффективности бизнеса
Особенности организации шинной мастерской

Персонал

Автомеханик: как подобрать подходящего специалиста
Знак зодиака - «автомалар»
Состояние и перспективы образования в сфере автосервиса
Персонал и как с ним «бороться»
Не в деньгах счастье? Зарплатная арифметика

Правильный сервис

СТО «Dinitrol-Центр». История одной успешной станции
Сервис LIQUI MOLY: «Мы не отнимаем времени у клиента»

«Шарлотта». Автокомплекс на Окружной
Сервисный центр «Киа Моторс Украина»
СТО «Добрут»: работать как часовой механизм

Неправильный сервис

Как ремонтируют автомобили, или История одного автолюбителя
Послание Форду, или как я отремонтировала машину

Проблемный вопрос

Воруют!
Это страшное слово «РЕКЛАМАЦИЯ»...

Технологии и ремонт

Практика диагностики. «Неправильная» Vectra
Почему оборвался ремень...
Диагност с большой дороги
ШРУСы: ремонтировать нельзя, заменить!
ЭлектроПежо
Диагностика клапанов и технологии их восстановления
Моем форсунки
Common Rail: проблемы, обслуживание, профилактика
«Газель». Тюнинг поневоле
О зубчатых ремнях и загнутых клапанах
Клапан в седле
Анатомия OBDII
Чудеса диагностики. Коварный датчик Холла
Защитим автомобиль?
Ford с характером
Пневмоинструмент: за что платить?
Digijet - переходная системв впрыска

Электродиагностика в малом автосервисе
Ремонт шпильки ролика ремня ГРМ
Катализаторы и способы их проверки
Теория и практика геометрии подвески
Замена масла: сложности элементарного
Перегрев. Причины и последствия
Типовые неисправности систем впрыска топлива и зажигания VW Passat B3
Если срезало шпонку...
Поставить КПП? Легко!

Эксплуатация

Типичные неисправности электрооборудования
Причины вибрации в автомобиле и способы ее устранения
В копилку опыта эксплуатации автомобиля

ТОР-модель

Что такое Cosworth?

Юридический практикум

Защита ОТ потребителя
Открытие СТО: регистрация юридического лица

История

Автосервис 70 лет назад

НОВАЯ РУБРИКА:

Автомобильная покраска

Участок кузовного ремонта - "локомотив" загрузки СТО
Когда минуты превращаются в рубли
Визит к малярам
Окрасочно-сушильные камеры: критерии выбора

Все номера журнала Вы можете заказать в редакции, позвонив по тел.: (044) 493-45-70

«ІНТЕР-ФІЛЬТР 2004»

Офіційний дистриб'ютор

Fleetguard®

FILTRON®



ФІЛЬТРИ

на легкові та вантажні авто,
автобуси, трактори,
комбайни, строительну,
катори, яхти
Пропонуємо фільтри
на Богдан (Isuzu),
Chevrolet та DAEWOO

autotech ©

т. (044) 519-16-10, 518-21-13, 516-33-16

E-mail: filtron@inter-filter.kiev.ua

www.inter-filter.kiev.ua

Спеціальна пропозиція для СТО та бюджетних організацій

КУЗОВ И ОПТИКА

Valeo

HELLA

BOSCH

MAGNETI
MARELLI
aftermarket

DEPO

TYG

embo

SAFARI

SAFARI

SAFARI

SAFARI

SAFARI

SAFARI



АВТОТЕХНИКС®
ЗАПАСНІ ЧАСТИ І СЕРВІС

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В УКРАИНЕ

02660, Киев, ул. Закревского, 16

тел. опт Киев: (044) 546 27 97

тел. опт регионы: (044) 536 09 45

<http://www.autotechnics.ua>

Информация о дилерской сети на www.autotechnics.ua



САМЫЙ
БОЛЬШОЙ
СКЛАД
В УКРАИНЕ

Величезний вибір автозапчастин

для легкових та вантажних автомобілів

Купуючи Febi від «Авто Трейд Компані» – Ви отримуйте якість



Авто Трейд Компані

Оптовий продаж: м. Київ, вул. Волгоградська, 41

тел.: (044) 206-2123 (багатоканальний),

E-mail: autoeuro@carrier.kiev.ua

Вінниця (0432) 35-5457, 27-4981; Дніпропетровськ (056) 788-3564; Донецьк (062) 304-8776, 342-1728
Запоріжжя (0612) 13-4066; Івано-Франківськ (050) 597-9138; Одеса (0482) 30-4361; Кривий Ріг (0564)
66-2422; Луганськ (0642) 34-4819; Луцьк (0332) 77-0824; Львів (0322) 65-4026; Миколаїв (0512) 41-8126,
(067) 562-8674; Полтава (0532) 50-6429; Сімферополь (0652) 25-2532; Ужгород (03126) 12-044, 19-292;
Харків (0572) 19-1738, 14-9751; Хуст (03142) 42-028; Черкаси (0472) 65-3366, 65-4389; Чернігів (0462)
17-6123; Чернівці (0372) 54-0882

Філіал в Одесі: м. Одеса,

вул. Комітетська, 24-б

тел.: (048) 732-4909

bilstein group

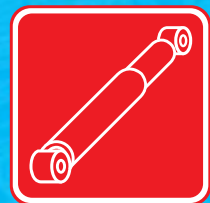


Finwhale®

[Фінвал]

Амортизатори Фінвал:

- оптимальне поєднання характеристик управління та комфортабельності
- поліпшене зчеплення автомобіля з дорогою, що дозволяє скоротити гальмівний шлях
- ефективна робота амортизаторів в умовах високих та низьких температур
- застосування сучасних технологій та матеріалів при виробництві
- збільшений строк служби



Finwhale® є зареєстрованим товарним знаком.
Всі права належать компанії Grunntech GmbH (Німеччина).

Ексклюзивний дистриб'ютор ТОВ „Валмі Автомотів”

Київ, вул. Новокосятинівська, 13/10, тел. (044) 205-56-00, Донецьк, вул. Куйбишева, 102, тел. (062) 385-44-22, Дніпропетровськ, вул. Ульянова, 26 а, тел. (056) 744-57-59,
Запоріжжя, вул. Грязнова, 53, тел. (0612) 13-61-51, Харків, прт. Московський, 52, тел. (057) 703-46-40, Сімферополь, вул. Ялтинська, 2, тел. (0652) 54-88-15,
Одеса, вул. Варненська, 11, тел. (0482) 32-86-66, Полтава, вул. Зеньківська, 14, тел. (0532) 53-52-52, Рівне, вул. Пирогова, 8, тел. (0362) 62-35-26,
Миколаїв, вул. Миколаївська, 34-б, тел. (0512) 58-22-33, Ужгород, вул. Лаврищева, 31, тел. (0312) 67-33-55, Івано-Франківськ, вул. Миру, 90, тел. (0342) 71-13-63

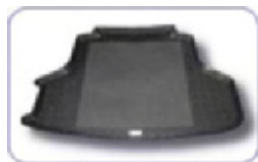
АВТОАКСЕССУАРЫ

Разработка и производство
в странах Европейского Союза

Sotra®

С ЗАБОТОЙ
О КАЧЕСТВЕ

С ЗАБОТОЙ
О КОМФОРТЕ



- » РЕЗИНОВЫЕ МОДЕЛЬНЫЕ КОВРИКИ САЛОНА
- » РЕЗИНОВЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОВРИКИ САЛОНА
- » ТЕКСТИЛЬНЫЕ КОВРИКИ САЛОНА
- » РЕЗИНО-ТЕКСТИЛЬНЫЕ КОВРИКИ САЛОНА
- » КОМБИНИРОВАННЫЕ КОВРИКИ САЛОНА 3D
- » СЕТКИ ДЛЯ САЛОНА
- » УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОВРИКИ БАГАЖНОГО ОТДЕЛЕНИЯ
- » БАГАЖНЫЕ СИСТЕМЫ И АВТОМОБИЛЬНЫЕ БОКСЫ

Официальный дистрибьютор в Украине

ELAN Automotive

08130, г. Киев, Украина,

ул. Большая Окружная, 4к

тел: +38 (044) 390 51 55

факс: +38 (044) 390 51 55

e-mail: sales@elanauto.com.ua

www.elanauto.com.ua

Купуючи радіатор на Mercedes Sprinter, ви отримуєте подарунки!



АКЦІЯ!

Inter Cars Ukraine
тел. 044 - 536 02 74
www.intercars.com.ua

Валмі Автомобілів
тел. 044 - 205 56 00
www.valmi.com.ua

Владислав
тел. 0562 - 32 15 15
www.vladislavauto.com

3inABTO
тел. 044 - 201 60 06
www.zipavto.kiev.ua

радіатори | обігрівачі | інтеркулери | кондиціонери | випаровувачі | осушувачі | вентилятори

Кепка, футболка, нашійний ремінець -
за кожен радіатор на Sprinter.

Акція діє з 15.09 до 15.11.2006р.

Nissens®

www.nissens.com.ua

DELIVERING THE DIFFERENCE

АВТОМАСЛА

Официальный импортер.

Castrol - известная во всем мире марка смазочных материалов, лидер в области разработки и производства высококачественных масел и технических жидкостей для автомобильного, водного и железнодорожного транспорта, большого спорта.



АВТОШИНЫ

Официальный импортер.

Оптимальный комфорт и безопасность Вам обеспечат автопокрышки от концернов:

Continental

DUNLOP

MICHELIN

PIRELLI

Все типоразмеры со склада. Продажа оптом и в розницу.



ЛЕГКОСПЛАВНЫЕ ДИСКИ

Эксклюзивный импортер.

Компания RIAL была основана более 30 лет назад и являлась одним из первых производителей легкосплавных дисков.



Эксклюзивным представителем RIAL в Украине является компания Автодель.

rial

АМОРТИЗАТОРЫ И ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ

Официальный импортер.



BOGE

Более 30 фирм - производителей автомобилей BMW, MERCEDES BENZ, VW, AUDI, OPEL, FORD, которые уже свыше 60 лет серийно комплектуют автомобили продукцией фирм BOGE и LEMFÖRDER, в том числе болиды Формулы-1, -это является доказательством качественных изделий от BOGE и LEMFÖRDER.

Более 4000 наименований со складов в Украине.

- гарантия безопасности!

LEMFÖRDER

ФАРЫ. ФОНАРИ.

Официальный импортер.

Представляем продукцию "HELLA", широкий выбор штатной оптики, более 1500 наименований со склада в Симферополе, Киеве, Днепропетровске, Донецке, Тернополе.

Галогеновая дополнительная оптика в полном ассортименте, необычайно гармоничный и, вместе с тем, привлекающий внимание внешний вид для современных автомобилей как легковых, так и грузовых.

Ксеноновая дополнительная оптика - это увеличение мощности светового потока. Незаменима для профессионалов и для тех, кто продолжительное время находится в пути. Интенсивная, мощная световая энергия.

Все это объединяет качество и новые технологии.

Valeo

HELLA

MAGNET MARELLI

BOSCH



ДЕТАЛИ СЦЕПЛЕНИЯ

Официальный импортер.

Уверенность в пути - сцепления SACHS.

На миллионах автомобилей во всем мире используется продукция SACHS. Для максимальной безопасности, высокого комфорта при движении и надежности. Мы соединяем компетентность поставщика в серию с инновационными разработками автопорта.

Ассортимент более 1200 наименований, комплекты и их составляющие, вискомуфты, гидродшипники.



АВТОКОСМЕТИКА

Эксклюзивный импортер.

Фирма Автодель - представитель на Украине профессиональной химии для автомоек CAR PRODUCTS (Германия) и салфеток Enka (Германия), а также известных мировых производителей автокосметики - NIGRIN и TEGEE, средств по уходу за автомобилем - KENT, аксессуаров - INTER-UNION. Для моек и СТО супер предложение - бумага ZETPUTZ.



nerta

TEGEE

KENT

NIGRIN

zetPutz

Enka

АВТОДЕЛЬ

Симферополь, 95038, Крым,
ул.Кечкеметская, 79, т. (0652) 542-888,
542-777, ф.542-999.
E-mail: info@avtodel.com
http://www.avtodel.com

г. Донецк, ул. Куйбышева, 127
т. (062) 340-55-40
г. Тернополь, ул. Микулинетская, 8
т. (0352) 52-68-84
г. Днепропетровск, ул. Изумрудная, 3
т. (0562) 371-62-82

Киев, ул. Васильковская, 34
Торгово-предпринимательский центр,
корпус В, оф. 228
т. (044) 490-26-58, 258-75-42
E-mail: office@kiev.avtodel.com
http://www.avtodel.com

АВТОЗАПЧАСТИ



**НОВЫЙ ВЗГЛЯД
НА КАЧЕСТВО УСЛУГ**



KAGER
PRODUCTS

Гарантия качества за доступную цену

Kager - это марка автозапчастей, основателем и владельцем которой является фирма Fota.

Продукция по качеству не уступает запчастям, которые поставляются для первой комплектации, отвечает всем нормам безопасности и требованиям относительно качества, которые действуют в ЕС. Это достигается благодаря тщательному отбору поставщиков и наличию собственного сектора контроля качества. Преимуществом Kager является понятная, последовательно

организованная система каталогов, которые доступны в печатном виде, на CD и в режиме онлайн. Источник успеха Kager - совершенное качество продукции, привлекательный уровень цен, которые отвечают реальной рыночной ситуации, а также постоянное расширение и пополнение ассортимента. На сегодняшний день в наличии 35 товарных линий и более 30 тысяч позиций.



Fota

ООО «Фота Украина», 04074, г. Киев, ул. Шахтерская, 5
Отдел запчастей к легковым автомобилям: (044) 2-063-063
Отдел запчастей к грузовым автомобилям: (044) 2-063-064
факс: (044) 2-063-061, e-mail: info@fota.com.ua, www.fota.com.ua