

Ноябрь 2005

www.autoexpert.com.ua

autoExpert

for professional of autobusiness

Производство масел:

Секреты Мастерства

Стр. 12



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

НЕПІДРОБНА ЯКІСТЬ

ZIC

МОТОРНІ, ТРАНСМІСІЙНІ,
ІНДУСТРІАЛЬНІ ОЛИВИ ТА МАСТИЛА

Тел.: (044) 492-30-80
Тел.: (044) 459-09-07

WWW.ZIC.COM.UA

Моторні та індустріальні
оливи концерну Agip



Agip

Офіційний
дистриб'ютор
продукції Agip
компанія «ОРКА»

(044) 244 4333
(044) 244 4332
www.agip.com.ua

АВТООПТИКА

Від офіційного
представника
фірми «DEPO»
зі складу
в Києві



т. (044) 513-10-18, 513-10-27
e-mail: autolamp77@ukr.net

Читайте **полную** версию
журнала для профессиона-
лов автобизнеса **autoExpert**.
Спрашивайте в редакции
и у распространителей.
Телефон редакции
(044) 493-45-80

Любовь. Красота. Гармония.

Маст

МОТОРНЫЕ МАСЛА

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

Любовь. Красота. Гармония.



МОТОРНЫЕ МАСЛА

Украина, г. Киев, ул. Щербакова, 45-а
Тел.: (044) 442-31-18, 442-42-79
Тел./факс: (044) 442-24-47

e-mail: market@mast.com.ua
www.mast.com.ua

inter cars

ЗАПЧАСТИНИ ДО АВТОМОБІЛІВ

ГАРАНТОВАНА ЯКІСТЬ

www.intercars.com.ua



ТОВ "INTER CARS UKRAINE"

Центральний офіс

03150 м. Київ, вул. Боженка, 86
тел.: (044) 536-02-72 (багатоканальний)
факс: (044) 536-02-73

Хмельницький підрозділ

29009 м. Хмельницький, вул. Толстого, 1/1
тел.: (0382) 702-333 (багатоканальний)
факс: (0382) 79-41-59

Вінницька філія

21100 м. Вінниця, вул. Островського, 1
тел.: (0432) 55-45-45
факс: (0432) 55-45-46

Дилери:

"Варіант", м. Сімферополь, вул. Севастопольське шосе, 41, тел.: (0652) 54-81-81; "Мажар - 2", м. Черкаси, вул. Корольова, 38/1, тел.: (0472) 65-49-80
ПП Корчевський О.В., м. Дніпропетровськ, вул. Героїв Сталінграда, 149а, тел.: (056) 777-44-25; ПП Горб Д.Ю., м. Запоріжжя, вул. Чапаєва, 90, тел.: (0612) 64-46-08

Київська філія

02154 м. Київ,
пр-т. Возз'єднання, 21
тел.: (044) 501-84-63

Чернігівська філія

14021 м. Чернігів, вул. Елеваторна, 8а
тел.: (0462) 10-64-74, 10-64-94
факс: (04622) 5-83-07

Донецька філія

83023 м. Донецьк, пр-т. Павших Комунарів, 79а
тел.: (062) 386-80-90 (багатоканальний)

NEW



KING TONY



STANLEY



BLACK JACK



STANLEY

ZAG



Офіційний
представитель
в Україні

компанія

Романа Мобил

Широкий вибір
професійного інструмента
і обладнання для автосервісу



04073, г. Киев, ул. Складенко, 5
тел.: (044) 463-98-75
(044) 467-56-06
факс: (044) 467-58-14
instrument@romana-mobil.com.ua
www.romana-mobil.com.ua

Готуймося до зими разом!

Термостати



WAHLER



Vernet

Лампи



OSRAM



Свічки
розжарювання



BOSCH

Акумулятор



VARTA

Охолоджуючі
рідини,
радіатори



febi
bilstein

Центральний офіс

м. Хмельницький,
вул. Зарічанська, 3
тел.: (0382) 711-000
факс: (0382) 710-900
info@opus.km.ua
www.opus.km.ua

Новий профіль гумоелементу



Новий передустановлений переключик
з об'єднаною схемою установки



Новий датчик
свободи заміни



Нова конструкція шойлера

FEDERAL
MOGUL

The best brands - better quality

CHAMPION



АВТОТЕХНІКС®
САХАРНИЙ НАСТІННИЙ СЕРВІС

ОФІЦІЙНИЙ ДИСТРИБ'ЮТОР В УКРАЇНІ

02660, Київ, вул. Закревського, 16

тел. опт Київ: (044) 546 27 97

тел. опт регіони: (044) 536 09 45

http://www.autotekhnics.ua

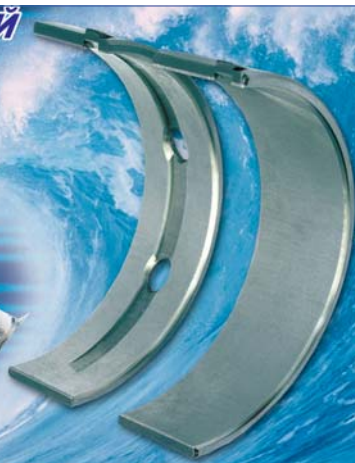
AEROVANTAGE

ПРОЗОРИСТЬ - ГОЛОВНИЙ ФАКТОР

**ВКЛАДЫШИ ДЛЯ ДВИГАТЕЛЕЙ
ВСЕХ ТИПОВ**



МЕЛИТОПОЛЬСКИЙ ЗАВОД ПОДШИПНИКОВ СКОЛЬЖЕНИЯ
г. МЕЛИТОПОЛЬ, УЛ. ДЗЕРЖИНСКОГО, 21
+38 (0619) 42-44-06, 42-44-07



**Представительства
ООО «МЗПС» в Украине**

г. Киев
(044) 430-33-01, 430-33-07
als@carrier.kiev.ua

г. Харьков
(067) 970-51-57, 785-75-76
(06192) 5-03-09

г. Днепропетровск
(0562) 35-57-57

г. Ивано-Франковск
(03422) 7-40-48, 7-48-48

г. Запорожье
(06192) 5-03-09

г. Одесса
(0482) 37-53-65

г. Херсон
(067) 702-53-98, (050) 318-50-13

СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ СВЕЧИ НАКАЛИВАНИЯ



АВТОТЕХНИКС®
ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К СЕРВИС

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В УКРАИНЕ
02660, Киев, ул. Закревского, 16
тел. розница: (044) 547 50 99
тел. опт Киев: (044) 546 27 97
тел. опт регионы: (044) 536 09 45
<http://www.autotechnics.ua>



**Немецкое качество запасных частей
для российских авто**



Herzog®
Germany

Харьков, ул.Техническая, 18
тел: (057) 783-90-21
тел/факс: (057) 757-47-63
моб: (067) 260-57-51

e-mail: topauto@vlink.kharkov.ua

Дилер:

Одесса, ул. 25-й Чапаевской дивизии, 6
тел: (048) 23-76-584, (048) 777-68-16
e-mail: melissa@blacksea.net.ua

ВЗГЛЯНИ НА КАЧЕСТВО

Компания «Техноимпорт ЛТД» является эксклюзивным поставщиком продукции торговых марок RUBENA, GLO, TESLA и официальным представителем компаний WEGO, SOTRA, MAHLE в Украине.



Завод RUBENA - крупнейший в Европе производитель клиновых ремней. Применение современных технологий с использованием высококачественных материалов (резины, полиэфирных и полиамидных нитей) позволяет производить продукцию, соответствующую высоким европейским стандартам. Благодаря постоянному стремлению к новаторству, внедрению новых технологий и расширению ассортимента, продукция RUBENA стремительно завоевывает и украинский авторынок.

MAHLE

Фирма «MAHLE GmbH», основанная в 1920 году в Штутгарте (Германия), является крупным поставщиком цилиндропоршневых комплектов для предприятий, производящих двигатели внутреннего сгорания. Фирма MAHLE - лидер в разработке и производстве высокотехнологичных компонентов для автомобильной промышленности. Все двигателестроительные фирмы Германии, а также заводы других стран используют продукцию MAHLE в се-

рийном производстве. Для проведения испытаний готовой продукции, а также при разработке новых видов поршней и их доводке для серийного производства в компании MAHLE используются самые современные технологии. Поршни и поршневые кольца MAHLE - совершенное сочетание для безупречной работы двигателя.



Компания «GLO S.p.A.» была основана в 1978 году в городе Поджо Руссо (Италия).

В начале третьего тысячелетия фирма вошла в состав концерна «METALDYNE CORP.» - ведущего производителя высококачественных металлических изделий для автомобильной индустрии. Сочетание финансовой мощи, опыта, конкурентоспособности и многообразия производственных возможностей концерна позволило компании «GLO S.p.A.» значительно укрепить свои позиции в мире производителей автокомпонентов, удерживая при этом лидирующее положение на рынке автомобильных запчастей. Шарниры равных угловых скоростей и приводы в сборе под маркой GLO хорошо зарекомендовали себя и работают в миллионах автомобилей самых различных марок и моделей по всему миру. В производственной программе компании особое место занимают ШРУСы и приводы для автомобилей российского производства. Ассортимент постоянно пополняется новыми разработками. Ком-

форт, качество и надежность в движении поистине оправдывают доверие, оказываемое автомобилистами марке WEGO.



На протяжении всей своей истории компания WEGO заботилась о том, чтобы автомобиль работал надежно, а водитель получал удовольствие от управления исправным автомобилем. Делая ставку на качество, компания WEGO поставляет на украинский рынок широкую гамму автозапчастей. Для того чтобы продукция WEGO и в дальнейшем занимала лидирующие позиции на рынке, концерн постоянно вкладывает средства как в развитие ассортимента производимых товаров, так и в развитие новых технологий. Автозапчасти WEGO, поставляемые на рынок, отвечают всем требованиям ГОСТа для запчастей, устанавливаемых на автосборочных конвейерах. Это позволяет быть абсолютно уверенным в их высоком качестве. Выбирая продукцию WEGO, Вы выбираете непревзойденное качество, подтвержденное автопроизводителями.

TESLA

Более 40 лет компания «TESLA BLATNA a.s.» занимается разработкой, производством и продажей высоковольтных проводов для систем зажигания. В производстве

используется высококачественный кабель, выполненный с учетом новейших технологическо-конструкторских разработок. В настоящее время представлен ассортимент для большинства европейских и азиатских автомобилей. Продукция поставляется на сборочные конвейеры АвтоВАЗ и SKODA AUTO, что, несомненно, подтверждает ее надежность и долговечность.

Sotra®

Компания SOTRA объединяет качественные и в тоже время доступные аксессуары для автомобиля.

В производственной программе:

- Огромный выбор ковров для автомобиля. Здесь ковры для салона из специальных текстильных материалов, высококачественной износостойкой резины, резинокотекстильные, комбинированные, как универсальные, так и специально предназначенные для конкретной модели автомобиля. Так же широко представлены ковры для багажного отделения - резиновые и резинопластиковые, универсальные и специальные. Модельный ряд ковров насчитывает около 2000 наименований.

- Элементы внешнего и внутреннего тюнинга автомобиля - дефлекторы на окна, насадки на глушитель, накладки на пороги, чехлы для сидений.

- Товары для организации внутреннего пространства автомобиля - сетки для крепления груза и сумки для мелочей, решетки раздельные багажного отсека, плечики.

IMPORT Techno

Приглашаем к сотрудничеству, формируем дилерскую сеть
02099, г. Киев, ул. Бориспольская, 9
тел.: (044) 206-67-14, e-mail: ltd@tehnoimport.com.ua

Величезний вибір автозапчастин для легкових та вантажних автомобілів

Купуючи Febi від «Авто Трейд Компані» – Ви отримуєте 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) 13-4086 Івано-Франківськ (0342) 77-5683 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) 42028 Черкаси (0472) 65-3366, 65-4389 Чернівці (0462)
17-6123 Чернівець (0372) 54-0882

bilstein group





**МАКСИМУМ МОЖЛИВОСТЕЙ
ДАЮТЬ ТІЛЬКИ ОРИГІНАЛЬНІ ЗАПЧАСТИНИ**



РОЗШИРЮЄМО ТОРГОВЕЛЬНУ МЕРЕЖУ: (044) 568-5190

ВРОЗДРІБ: Залізничне шосе, 25, (044) 528-3785, 537-0808.

ОПТОМ: Залізничне шосе, 6, (044) 568-5190.

РАДІАТОРИ

ДЛЯ ЛЕГКОВИХ ТА ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ

Nissens®

www.nissens.com.ua

НИССЕНС - ЯКІСТЬ ОРИГІНАЛУ

Увага акція!

Хочете безкоштовно отримати наш електронний каталог?

Просто вишліть запит з вашою поштовою адресою на нашу скриньку: ukraine@nissens.com з темою "каталог CD".

ТОВ „Ніссенс-Україна”, 04080 м.Київ, вул. В.Хвойки 18/14, оф. 703, тел.: (044) 494-1556 факс: (044) 494-1559, e-mail ukraine@nissens.com



АВТОЗАПЧАСТИ от ведущих европейских производителей

Оптика



Стеклоочистители

Детали
сцепления



Масла



Амортизаторы



Диски



Автошины



Офис «Автодель»

95038, Крым, Симферополь
ул. Кечкеметская, 79
тел.: (0652) 542-777
факс: (0652) 542-999
e-mail: info@avtodel.com
www.avtodel.com

Филиалы «Автодель»

• г. Киев, ул. Васильковская, 34
ТПЦ, корпус В, оф. 228
тел.: (044) 490-2658, 258-7542
e-mail: sp@avtodel.com

• г. Днепропетровск,
ул. Изумрудная, 3,
тел.: (056) 371-6282
e-mail: avtodel_dnepr@ukr.net

• г. Донецк,
ул. Куйбышева, 127
тел.: (062) 340-5540
e-mail: avtodel_donetsk@ukr.net

• г. Тернополь,
ул. Микулинская, 8
тел.: (0352) 526-884
e-mail: avtodel_ternopol@ukr.net



склад автозапчастин моторної групи



Україна 02094 Київ вул. Червоноткацька 42
факс: +38(044) 573-58-32, тел: +38(044) 573-59-22 451-48-33



СТО
п е ц м а г а з и н

Автозапчасти
в наличии
и на заказ
т. (044) 501-65-14
(044) 599-09-15

Запчасти Б/У
т. (044) 426-81-01
(044) 599-01-11

Доставка
автозапчастей
по Украине
т. (044) 461-48-43

г. Киев, ул. Полярная, 19
г. Киев, ул. Северная, 3
e-mail: solavto@kievweb.com.ua

PEUGEOT
OPEL
CITROEN
RENAULT

АВТООПТИКА

Від офіційного
представника
фірми «DEPO»
зі складу
в Києві

DEPO

(044) 513-10-18, 513-10-27
e-mail: autolamp77@ukr.net

КУПИ амортизатор Bilstein або аккумулятор Varta,
або глушник Bosal, або гальмівні колодки ABS
та ВСТАНОВИ* їх
БЕЗКОШТОВНО!**

АКЦІЯ!
з 15.10.05
до 31.12.05

* протягом 1 місяця від дня покупки
в мережі СТО Корпорації "УкрАВТО"

** мається на увазі
вартість послуги 1 грн.

для безпечного руху
колодки ABS

для надійного руху
аккумулятор VARTA

для безшумного руху
амортизатори Bilstein

для захисту
навколишнього середовища
глушники Bosal

Один крок до виробника. Пліч-о-пліч з клієнтом.

3mAVTO
ВАШ ПАРТНЕР

03045, м. Київ,
вул. Новопирогівська, 58
тел.: (044) 2-016-016
(багатоканальний)
факс: (044) 2-016-017
www.zipavto.kiev.ua
order@zipavto.kiev.ua

м. Дніпропетровськ тел. (056) 372-72-04
м. Донецьк тел. (062) 332-01-01
м. Луганськ тел. (0642) 96-70-37
(0642) 99-91-66
м. Луцьк тел. (03322) 5-14-08
м. Львів тел. (0322) 91-18-36
м. Одеса тел. (048) 777-58-57
м. Симферополь тел. (0652) 57-52-16
м. Харків тел. (057) 719-34-22
(057) 719-33-94
м. Херсон тел. (0552) 54-32-05

Unique Trade Co.

**19 брендів
17 000 найменувань**

LUK Деталі зчеплення
I INA Ролики, гідро-компенсатори
FAG Підшипники

febi bilstein Деталі підвіски рульового керування
SIFFERT Гальмівні колодки
PAGID Гальмівні колодки

CHAMPION Фільтри, свічі, склоочишувачі
KYB KAYABA Амортизатори
MOOG CHASSIS PARTS Деталі підвіски рульового керування
MAHLE Фільтри
GOETZE Частини двигунів (кільця, прокладки)

Airtex Водяні насоси
SUPLEX Пружини, ресори

OPTIMAL Підшипники
GLYCO Вкладыши двигуна
WAHLER Термостати
REMIC Ремні
bosal Деталі системи вихлопу
ADRIAUT Троси

НАЙКРАЩА ПРОПОЗИЦІЯ ДЛЯ ВАШОГО БІЗНЕСУ...

Офіційний дистриб'ютор
Юнітрейд Ко
Україна, Миколаїв
вул. Потьомкінська 81/83
тел.: (0512) 50-02-26
(багатоканальний)
ut@uniquetrade.com.ua
www.uniquetrade.com.ua

АКЦІЯ

Від

Valmi
AUTOMOTIVE

До уваги оптових клієнтів.
Акція від Валмі Автомотів
та ТМ "MONROE"

Виграй АВТО з Валмі Автомотів

Умови акції:

Купуй максимальну кількість амортизаторів Monroe. За кожні куплені 10 амортизаторів отримуй іменний купон від Валмі Автомотів. Збери максимальну кількість купонів та прийми участь у розіграші цінних подарунків: DVD, CD-плеєри, телевізори, музикальні центри, мобільні телефони та головний приз - автомобіль.

Акція триває: з 1 липня по 31 грудня 2005 року.
Розіграш відбудеться: 20 січня 2006 року.

Детальніше про умови акції можна дізнатися у торгового представника Валмі Автомотів або на сайті: www.valmi.com.ua

НАШІ ФІЛІАЛИ:

Валмі Автомотів Київ, вул. Новокосятинська, 13/10
Валмі Автомотів Донецьк, вул. Куйбишева, 102
Валмі Автомотів Дніпропетровськ, вул. Ульянова, 26а
Валмі Автомотів Запоріжжя, вул. Грязнова, 53
Валмі Автомотів Харків, пр-т Московський, 52

тел.: +38 (044) 205-56-00
тел.: +38 (062) 385-44-22
тел.: +38 (056) 744-29-99
тел.: +38 (0612) 13-61-51
тел.: +38 (057) 703-46-40

Валмі Автомотів Сімферополь, вул. Ялтинська, 2
Валмі Автомотів Одеса, вул. Варненська, 11
Валмі Автомотів Кіровоград, проїзд Тенистий, 6
Валмі Автомотів Полтава, вул. Великотирнівська, 40б
Валмі Автомотів Рівне, вул. Пирогова, 8

тел.: +38 (0652) 54-88-15
тел.: +38 (0482) 32-86-66
тел.: +38 (0522) 36-50-01
тел.: +38 (0532) 66-39-61
тел.: +38 (0362) 62-35-26

MONROE
монро амортизатори
офіційний постачальник

TENNECO
Automotive
офіційний постачальник

autoExpert
інформаційний партнер

АВТОПАЛІ
медіа партнер

**"Автоцентр
Голосіівський"**
тел. 8 (044) 259 75 75
партнер

Две мощные немецкие
торговые марки
на мировом рынке автозапчастей



www.msi-motor-service.de

► **KOLBENSCHMIDT** – детали двигателя

► **PIERBURG** – детали и компоненты топливных систем для бензиновых и дизельных двигателей



Рекламы много не бывает...

...ее можно найти в укороченной версии журнала autoExpert

- новости
- анонсы полной версии

от 48 страниц

Хочется чего-то другого

- последние новинки
- мнения специалистов
- аналитические обзоры
- статьи об автосервисе... компаниях и рынках... технологиях и ремонте... производстве и дистрибьюции автотоваров... ..и как «проглотить» конкурентов (шутка)

от 100 страниц



Подпишись на полную версию журнала autoExpert!

Оглавление

Автопром

- 8 Секреты МАСТерства

Бизнес

- 13 Штатный юрист или абонентское обслуживание?
16 Продавец запчастей - каким он должен быть?
20 Логистика учета гарантийных работ в ИАС СТО

Автокомпоненты

- 22 Новости
29 Ура, FERDUS!
30 Эко-фильтр: что это значит?
32 Гарантия на ремонт стартеров и генераторов
34 Автономные отопители.
Технологии, рынок, перспективы
36 Под стук автомобильных колес
40 KONI. Преимущества в движении

Масла, смазки, автохимия

- 43 Новости
49 Дитейлинг с Auto Wax
50 Автомобильные масла. К вопросу о качестве
52 Тосол «Океан №1» - победа над стандартами
54 ТМ Prista. Предпосылки лидерства
56 Зимняя автохимия. Жидкости для омывателя стекол
58 Neste Oils. Испытано в самых сложных условиях
60 Автохимия Hi-Gear. В помощь автомобилю

Автосервисное оборудование

- 61 Новости
64 Откровенный разговор о рынке оборудования
67 Подъемники МИКРОН.
Надежность, динамичность, современность
68 «ДіМеД» обучает работе
с дизельной топливной аппаратурой
70 Домкраты BlackJack: надежные помощники
76 Автосервисное оборудование. Прайс-листы

Технологии и ремонт

- 83 «Чудеса» диагностики
85 Хонингование цилиндров.
Техническая необходимость и основные параметры
89 Для чего нужна компьютерная диагностика

Все для покраски

- 92 Эффектная покраска. Все для покраски. Прайс-листы
95 Лакокрасочные покрытия Mobihel. Базовый элемент
96 4 Car Refinishing. От маляра - маляру

Реклама и PR

- 98 «АтвoTexСервис-2005». Осень...

10' 2005 autoExpert

для профессионалов автобизнеса

Главный редактор
Выпускающий редактор
Журналисты

Александр Кельм
Зоя Украинская
Юрий Стороженко
Татьяна Пушкина
Ольга Глушко

Ответственный секретарь

Ольга Глушко

Дизайн и верстка

Андрей Пастух

Директор по рекламе
Менеджер по рекламе

Оксана Лещенко
Константин Борс

Менеджер отдела подписки
Доставка

Анна Кузьменко
Сергей Савицкий

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

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) 493-45-80

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

Номер отпечатан в типографии
ЗАО «ВКФ «Добрый Друк».
Адрес типографии: 04116, Украина
г. Киев, ул. Шолуденко, 27/6, оф. 310
тел. (044) 486-21-69, 484-49-36
Общий тираж 30 000 экз.

Учредитель Ляшенко М.В.
e-mail: maxvl@symvol.kiev.ua

Издатель ООО «Агентство «Автоэксперт»
тел. (044) 493-45-70
e-mail: autoexpert@bigmir.net

Свидетельство о регистрации
КВ № 7995 от 17.10.2003 г.

Адрес издателя и редакции:
Украина, 02088,
г. Киев, ул. К.Маркса, 7
e-mail: autoexpert@bigmir.net
www.autoexpert.com.ua
Редакция (044) 493-45-70
Отдел сбыта (044) 493-45-80
Отдел рекламы (044) 493-45-70

(с) ООО «Агентство «Автоэксперт»



КАРСИСТЕМ УКРАЇНА



ДП «Карсистем Україна»

м. Київ, вул. Кіквідзе, 17, оф.204

тел./факс: (044) 286-61-04, тел.: (044) 536-03-59

e-mail: carsystem@kievweb.com.ua

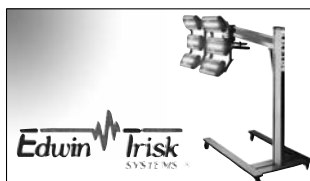
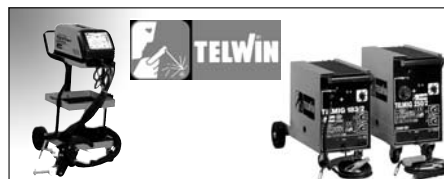
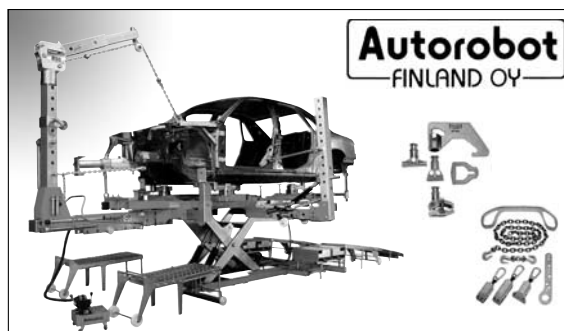
www.carsystem.kiev.ua

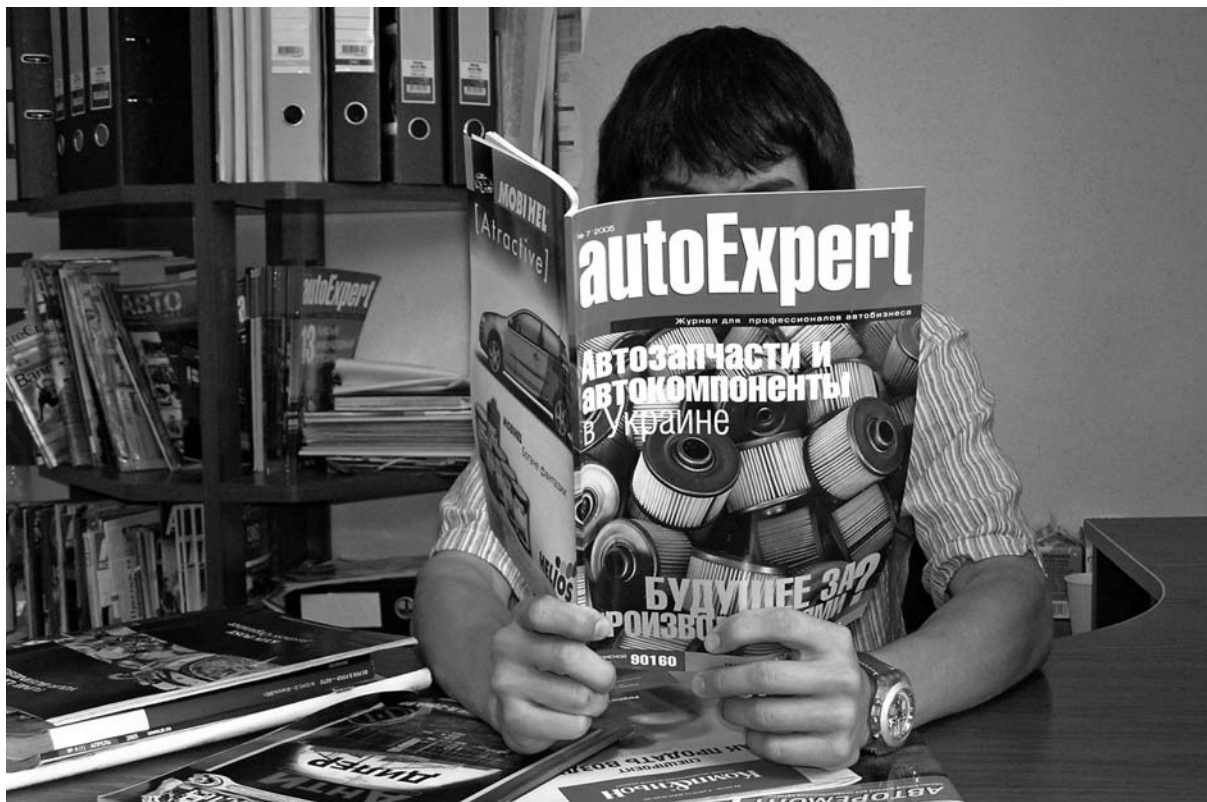


Гаражне обладнання Ravaglioli, Італія



Обладнання та інструмент для кузовного ремонту





Подписаться на журнал autoExpert

можно в редакции по телефону (044) 493-45-80, а также в местах продажи прессы и в подписных агентствах. Подписной индекс - 90160.

Алушта

KSS (06560) 3-07-81

Алчевск

KSS (06442) 2-22-44; (06442) 2-92-94

Бердянск

KSS (06153) 3-77-25

Винница

KSS (0432) 35-50-86; (0432) 32-30-00

ЧП Рибак (067) 731-42-80

Горловка

KSS (06242) 2-70-55; (06242) 2-70-73

Днепропетровск

"Баланс-Клуб" (056) 370-44-23; (056) 370-45-12

"САММИТ" (056) 370-44-23 (056) 370-45-12

KSS (0562) 32-22-57; (0562) 33-52-89

ООО "Меркурий" (056) 721-93-93; (056) 721-93-94

Донецк

KSS (062) 345-03-59

"Идея" (062) 381-09-32

Житомир

KSS (0412) 41-27-95; (0412) 24-42-59

Запорожье

KSS (0612) 13-49-50;

ООО "Светла" (0612) 64-22-29

Ивано-Франковск

KSS (03422) 2-57-87; (0342) 77-59-59

Измаил

KSS (04841) 2-03-35

Керчь

KSS (097) 931-19-37

Киев

KSS (044) 464-02-20

ООО "Меркурий" (044) 248-88-08

"Идея" (044) 568-57-15

"САММИТ" (044) 254-50-50

Кременчуг

KSS (0536) 79-65-36

"САММИТ" (05366) 3-21-88

Кривой Рог

KSS (0564) 40-07-59

Луганск

"Идея" (0642) 34-44-04

Фирма "Вика" (0642) 51-93-13

"Анко" (0642) 55-88-61

ЧП Ребрик (0642) 55-82-35

Луцк

"Периодика и консалтинг" (0322) 4-10-40

РИА-Волынь (067) 731-42-80

Львов

KSS (0322) 41-91-65; (0322) 41-91-66

"САММИТ" (0322) 74-32-23

Львовский курьер (0322) 23-04-10

Мариуполь

KSS (0629) 41-28-43

Мелитополь

KSS (0619) 42-63-90

Мукачево

KSS (03131) 2-21-33

Николаев

KSS (0512) 47-92-27; (0512) 58-00-99

"САММИТ" (0512) 23-40-86; (0512) 56-10-69

"Ной-Хай" (0512) 47-20-03

Одесса

"Наш Бизнес" (0482) 34-64-76

Павлоград

ООО "Меркурий" (05632) 6-14-28

Полтава

"АНП" (0532) 50-93-10

Ровно

KSS (0362) 29-08-32; (0362) 29-08-37

Севастополь

KSS (0692) 54-90-64

Симферополь

KSS (0652) 24-85-79; (0652) 24-89-74

"САММИТ" (0652) 51-23-95; (0652) 51-24-93

Сумы

KSS (0542) 21-95-50

Тернополь

KSS (0352) 23-51-51

Ужгород

KSS (0312) 61-42-35

Харьков

KSS (0572) 54-39-37; (0572) 54-62-65

АПР СПД Френкель (0572) 54-58-27

"САММИТ" (0577) 14-22-60

Херсон

KSS (0552) 26-42-32; (0552) 28-21-69

Хмельницкий

KSS (03822) 3-29-31;

Черкассы

KSS (067) 712-69-99

Черновцы

KSS (0372) 58-40-57

Ялта

KSS (0564) 32-40-08

"САММИТ" (0654) 32-41-35



Секреты **МАСТ**ерства

ООО «МАСТ» является одним из первых независимых производителей наукоемких смазочных материалов в Украине. С 1995 года это предприятие специализируется на производстве турбинных, моторных, промышленных, гидравлических, компрессорных, трансмиссионных масел, пластичных смазок и других смазочных материалов. Завоевав доверие стратегически важных промышленных потребителей, вот уже несколько лет «МАСТ» активно продвигается и на рынке фасованных автомобильных масел. Секреты успеха отечественного маслопроизводителя журналисты autoExpert'a изучали в цехах и лабораториях ООО «МАСТ».

Основным направлением деятельности компании "МАСТ" является разработка и производство смазочных материалов для различных отраслей стратегической промышленности, включающих автомобильный, авиационный, железнодорожный и морской транспорт, а также газоперекачивающие агрегаты НАК "Нефтегаз Украины". Новые разработки, внедрение современных технологий, строгий технологический контроль и применение базовых компонентов и присадок признанных мировых производителей сделали торговую марку "МАСТ" бесспорным лидером в Украине и СНГ по производству наукоемкой продукции для стратегических отраслей промышленности.

Разработка новых смазочных материалов осуществляется в тесном сотрудничестве с УкрНИИ НП "МАСМА" (г. Киев), ЗМКБ "Прогресс" и ОАО "Мотор Сич" (г. Запорожье), ГП НПКГ "Зоря-Машпроект" (г. Николаев), ОАО "Сумское машиностроительное научно-производственное объединение им. М.В.Фрунзе" (г. Сумы), Государственной академией железнодорожного транспорта (г. Харьков),

АО "АвтоВАЗ" (г. Тольятти), АО "НАМИ-ХИМ" (г. Москва), а также с такими известными международными компаниями, как Chevron (США), Infineum (Великобритания), Ciba (Швейцария) и многими другими. Это позволяет предприятию выпускать одни из самых качественных продуктов в Украине.

Для автомобильной промышленности "МАСТ" выпускает ряд масел и смазок на минеральной и полусинтетической основах, которые могут применяться как для отечественной, так и зарубежной техники. Помимо этого, имеются и собственные разработки синтетических масел, зарегистрированных в нормативных документах и занесенных в госреестр, чем сегодня может похвастаться не каждый отечественный производитель. Серийно полностью синтетические масла пока не изготавливаются, что обусловлено достаточно высокой себестоимостью и малой востребованностью в синтетике на данный момент украинского автопарка, особенно грузового. В случае повышения спроса на рынке масел синтетической группы предприятие в кратчайшие сроки может наладить производство синтетики.

Заметный прогресс в продвижении автомобильных моторных масел марки "МАСТ" наблюдается с 2004 года. Благодаря налаженной и стабильной ценовой политике, качественным показателям смазывающих материалов и правильно подобранному фасовочному ряду, торговая марка "МАСТ" по продажам в некоторых сегментах рынка занимает лидирующие позиции, превзойдя большинство не только отечественных, но и известных зарубежных производителей.

Такой прыжок в развитии значительно повысил интерес к предприятию "МАСТ"

товление смазочных материалов или фасовку соответственно, производственные помещения, узлы фасовки, склады, очистные сооружения, эстакады слива/налива и др. Предприятие имеет две лаборатории: одна находится на заводе и основной ее функцией является контроль характеристик продукции непосредственно при ее изготовлении. Вторая размещена вне производственной зоны и предназначена для углубленных исследований и испытаний продукции.

При входе на территорию завода первым на пути оказывается товарно-сырье-

цистернами, с которых жидкость на сливо/разливной эстакаде сливается в емкости для хранения.

Технология производства

Из резервуаров базовые компоненты подаются насосами в производственный цех в перемешивающие устройства, где к ним добавляются необходимые присадки. Последние поставляются в бочках, из которых они перекачиваются в расходные емкости, находящиеся внутри производственного участка. Часть присадок, которые в большом объеме идут на производство, подаются из емкостей дозирующими насосами. Если в небольших количествах - взвешиваются отдельно и подаются через горловину перемешивающего аппарата. Пакет присадок формируется самостоятельно, каждый компонент приходит в бочках отдельно.

При производстве смазочных материалов очень важным параметром является температура. Она, в зависимости от проходящего процесса при производстве смазывающего материала, должна иметь необходимое значение и поддерживаться в определенных пределах. Это необходимо для того, чтобы компоненты более качественно смешивались и вступали в заранее предусмотренную процессом реакцию. При



Расходные емкости, из которых необходимые для производства смазочных материалов компоненты дозировано подаются в реактор.

и выпускаемой им продукции не только со стороны потенциальных клиентов, но и средств массовой информации. Одними из первых, а может быть единственными, представителями печатных изданий, кто посетил завод "МАСТ", стали сотрудники журнала autoExpert. Естественно, в рамках одной статьи рассказать обо всем не удастся. Однако постараемся передать максимум из всего увиденного и услышанного, выделив наиболее информативные, с нашей точки зрения, моменты.

Производственные площади

Завод по производству продукции "МАСТ" расположен в г. Стебник Львовской области. На его территории находятся: товарно-сырьевой парк (5 вертикальных по 1 тыс. тонн и 6 горизонтальных 83 кубовых резервуара), насосная станция, с помощью которой базовые компоненты или готовый продукт по системе трубопроводов подаются на изго-



Помещение по подготовке теплоносителя. Три подогревателя разогревают необходимый для производства смазок теплоноситель до 280°C.

вой парк, в емкостях которого находятся базовые компоненты, необходимые для производства продукции, а также уже готовый товар (естественно, в разных резервуарах). Базовые компоненты поставляются из ряда стран: России, Беларуси, Казахстана и др. Как правило, привоз делается железнодорожным транспортом

изготовлении масел в качестве теплоносителя выступает пар, позволяющий достичь температуры до 150°C. Однако производство некоторых продуктов, например, пластичных смазок, требует более высокотемпературного носителя. Его роль выполняет специальное масло (МТ 300), которое можно разогреть до 270°C и более.



Ближайшие планы предприятия - производство охлаждающих жидкостей. Оборудование уже установлено и готово к работе.



Установка гомогенизации смазок.

Теплоноситель подготавливается в специальном помещении, внутри которого размещаются три подогревателя по 90 кВт каждый. После нагрева до температуры приблизительно 280°C теплоноситель поступает в резервуар снаружи помещения (малое кольцо) и далее по трубопроводам доставляется в рубашку охлаждения (нагрева) реактора.

Производство смазочных материалов рассмотрим на примере изготовления высокотемпературной смазки. Процесс изготовления масел практически аналогичен пластичным смазкам и отличается лишь регламентом - сколько, когда и какие компоненты добавляются.

Базовый компонент по системе трубопроводов в определенном количестве (измеряется счетчиком) подается в реактор, объем которого составляет 6,3 м³. Снаружи он оцинкован, что необходимо для теплоизоляции. Под оцинкованным слоем находится рубашка, по которой циркулирует теплоноситель. Им можно как разогреть базовый компонент (до порядка 205°C), так и охладить до той температуры, которая предусмотрена определенной стадией технологического процесса. Температура контролируется в теплообменниках, которые находятся непосредственно возле реактора. Они позво-

ляют как нагревать, так и охлаждать теплоноситель. При этом температура постоянно контролируется датчиками. Ее значение можно проконтролировать непосредственно на рабочем месте возле реактора или на щите контрольно-измерительных приборов и автоматики, оборудованном звуковой и световой сигнализацией.

Теплообменник представляет собой скребковый охладитель (нагреватель). Принцип его работы заключается в том, что подаваемая в рубашку теплообменника вода из подземных резервуаров охлаждает находящийся внутри теплоноситель, который ротором с так называемыми скребками распределяется поближе к рубашке охлаждения. Теплообменник может работать и как нагреватель. В этом случае с помощью системы заслонок перекрывается циркуляция воды и вместо нее в рубашку теплообменника подается пар.

Вернемся непосредственно к процессу производства смазки. После того, как базовое масло подано в реактор, к нему добавляются необходимые присадки, которые изготавливаются на подготовительном участке. Дело в том, что не все добавки можно в исходном виде использовать для производства пластичной смазки.

Например, литий поставляется в мешках. На участке подготовки из него получают гидрооксид лития, после чего он с помощью насосов подается в реактор к базовым маслам.

После добавки всех присадок и выдерживания всех технологических требований будущая смазка поддается гомогенизации. При ее проведении смазка сжимается под давлением порядка 160 атм. Если при изготовлении пластичной смазки и возникли какие-то комочки, пузырьки воздуха и т.п., то они раздавливаются и смазочный материал приобретает однородную структуру.

Контроль качества

Перед началом производства определенного вида продукции главный инженер обязательно выписывает технологу задание. Они, согласно регламенту, расписывают начальнику смены, какие и сколько базовых масел и компонентов необходимо для производства этого вида продукции. Далее для лаборатории выписывается маршрутный лист, где описано, какие контрольные показатели и на каких стадиях должны быть проверены. К примеру, зачали в смешивающее устройство базу. Сразу проверяется отсутствие воды или

других компонентов и соответствует ли она начальным показателям. Далее, при добавке соответствующих компонентов, снова проводятся анализы и т.д.

На заключительной стадии изготовления продукции отбирается контрольная проба (так называемый арбитраж). Тогда уже масло по определенным показателям проходит анализ и испытания в центральной лаборатории. Пробы берутся с каждой партии изготовленной продукции. В случае отклонения некоторых показателей продукции от нормативных, что бывает крайне редко, партия корректируется и доводится до необходимого состояния.

После всех исследований выписывается протокол качества, подтверждающий, что смазочный материал действительно соответствует необходимым показателям. Далее, когда продукция поступает к потребителю, каждому выдается сертификат качества.

Контроль производства

Весь технологический процесс производства продукции подвержен постоянному контролю, как визуальному, так и аппаратному. Контроль количества и объема базового масла в резервуарах производится с помощью компьютера. Во всех емкостях на разном уровне установлены расходные датчики американского производства. Благодаря этому на компьютере в реальном времени можно посмотреть, сколько и в каком резервуаре находится продуктов, его количество, объем, масса, температура и т.п. Здесь же отображаются перемешивающие устройства, в которых готовится масло.

На производственном оборудовании практически везде установлены датчики, которые постоянно ведут контроль процесса изготовления смазочного материала и в электронном виде фиксируют все данные, позволяющие проверить ведение технологии, количественные и качественные показатели. Помимо этого, на щите контрольно-измерительных приборов и автоматики предусмотрен специальный регистрационный накопитель с памятью, к которому в любой момент можно подключить компьютер. Он позволяет отобразить весь процесс производства смазки до секунды, даже по истечении нескольких месяцев после ее производства.

Производственная территория находится под постоянным видеоконтролем. Как на улице, так и внутри цехового помещения находятся камеры дневного и ночного видения. Они реагируют на движение. Как только проходит человек, они начинают наблюдение.

Фасовка продукции

Канистры для смазывающих материалов "МАСТ" производятся в Украине. Горловина новых канистр имеет форму лейки, что придает таре больше функциональности (например, легче заливать масло в двигатель). Выпуклые ребра (гофрированные элементы горловины) придают канистре своеобразный, отличающийся от товаров других производителей, внешний вид. К тому же выпуклости служат своего рода ребрами жесткости, что придает канистре большую жесткость и устойчивость при складывании тары в несколько ярусов.

Фасовка осуществляется полуавтоматически: рабочий только подставляет канистру, а заливка масла в тару происходит в автоматическом режиме. Причем дозирование количества осуществляется не объемным, а весовым методом, как, по мнению предприятия, наиболее точным. Для каждого вида масла используется свое разливающее оборудование.

В помещении для фасовки продукции находится и прибор для закручивания крышек. Для разных канистр применяется своя насадка.

Лаборатории

На предприятии предусмотрено две лаборатории: одна для экспресс-методов, другая - испытательная лаборатория, в которой проводятся углубленные исследования продукции. Лаборатория экспресс-методов позволяет контролировать несколько параметров (3-4) для текущего контроля технологического процесса (к примеру, по маслам - это вязкость, кислотное, щелочное число и т.п.), чтобы технологический персонал мог сориентироваться в правильности своих действий. А уже паспортизация продукции идет на основании данных исследовательской лаборатории, которую мы изучили более подробно.

Испытательная лаборатория аккредитована по 145 методам исследования качества нефтепродуктов, а также определяет физико-химические показатели смазочных материалов по 26 международным методам ASTM (Американское общество испытаний и материалов). В лаборатории находятся достаточно редкие и дорогостоящие



Испытательная лаборатория "МАСТ" по степени оснащенности и качеству проведения исследований одна из лучших в Украине.



Образцы для исследований берутся с каждой партии производимой продукции и проходят весь комплекс испытаний согласно ТУ.

приборы, а некоторые являются единственными в Украине. По уровню оснащения исследовательскую лабораторию "МАСТ" можно назвать одной из лучших в Украине. Каждое рабочее место содержит в идеальной чистоте и соответствует требованиям охраны труда.

Перечислять все параметры, по которым проверяются смазочные материалы, а также стандартное оборудование для их измерений, не будем, а остановимся на более интересных, с нашей точки зрения, приборах.

Для трансмиссионных масел очень важный показатель - трибологическая характеристика, т.е. как будет проходить трение в подшипниках. В лаборатории "МАСТ" присутствует оборудование, позволяющие проводить такие исследования. Шарики, согласно требованиям твердости и классу обработки, закладываются в специальную ювенту, заполненную испытуемым трансмиссионным маслом. Далее центральный шарик прижимается вращающимся конусом под определенной нагрузкой, вследствие чего он начинает также вращаться. После проведения всех процедур испытательный шарик исследуется под микроскопом, и рассчитываются такие показатели, как критическая нагрузка, нагрузка сваривания, диаметр износа при определенной нагрузке, трибологический индекс.

Очень редким для Украины является прибор фирмы "Петротест", с помощью которого можно определить такой показатель турбинного масла, как число девалясации. В процессе работы масла в него может попадать вода. Число девалясации характеризует, насколько быстро будет проходить разделение слоев. Для ма-



сел, производимых "МАСТ", оно должно составлять не более 180 с.

Уникальный для Украины прибор - имитатор холодной прокрутки двигателя. Он состоит из криостата, который обеспечивает необходимую температуру, измерительного устройства, и самого имитатора (статор-ротор). Термостатирующей жидкостью в данном случае выступает спирт, который, охлаждаясь до определенной температуры, подается в систему охлаждения ювенты. В середину ювенты заливается испытуемое масло и проверяется, насколько легко проворачивается при минусовых температурах ротор в статоре. Некоторые отечественные производители пишут: масло гарантирует легкий запуск двигателя при отрицательных температурах. Однако чем

это проверялось, во многих случаях неизвестно. Благодаря рассмотренному устройству "МАСТ" может это проверить. С помощью данного прибора также проводится классификация масел по SAE.

Лаборатория оснащена всем необходимым оборудованием для испытания смазочных материалов согласно требованиям, заложенным в ГОСТе, а также дополнительные исследования. Это и определение элементов серы, хлора, фосфора в масле, окисления моторного масла и его коррозионной агрессивности, ускоренного определения содержания серы, индекса вязкости, кислотного и щелочного числа, температуры вспышки и застывания масла и многое другое.

Аккредитация испытательной лаборатории

Лаборатория предприятия "МАСТ" уже третий раз прошла аккредитацию. Два первых - на соответствие требованиям ДСТУ 3412, т.е. на техническую компетентность, что давало право проводить разного рода испытания. Сегодня уже аккредитована и система качества, то есть не только качество проводимых анализов, но и уровень проведения самой работы (все действия сотрудников лаборатории в каждой ситуации).

После аккредитации лаборатория имеет право:

- проводить разного рода испытания;
- выступать арбитрами в любых случаях;
- проводить сертификацию своей продукции и товаров других производителей.

В заключение хотелось бы отметить, что посещение производственного предприятия "МАСТ" вызвало массу положительных эмоций. Особое впечатление оставила лаборатория, технически образованный, приятный и легко идущий на общение коллектив. Приятно обрадовала и оснащенность производственных участков, идеальный порядок, уровень автоматизации.

Попав на завод "МАСТ", осознаешь, что это действительно предприятие европейского уровня. Недаром ведущие европейские производители масел признали "МАСТ" равным себе. Предметом гордости компании является право на монопольную поставку турбинных масел "МАСТ" подразделению НАК "Нефтегаз Украины" - ДП "Укртрансгаз". Это же подтверждают украинские потребители, благодаря которым "МАСТ" уже не первый год уверенно держит 1-е место в Украине по продажам фасованных масел.

«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

Штатный юрист или абонентское обслуживание?

Некоторым право кажется той сферой, в которой, приложив определенные усилия, могут разобраться все. Вы или ваши подчиненный можете самостоятельно подготовить любой договор, а также дать заключение по любому юридическому вопросу. Для этого нужно обзавестись немногим - диском под названием типа «все договора на одном диске» и парой книжечек типа «все, что надо знать о праве» или «как заключать договора». А лучше всего установить на ваш компьютер программу «Лига», которая содержит, как вам кажется, все, что касается права, и пользоваться которой может любой «чайник». В крайнем случае - «порыться» в Интернете. И зачем вообще нужны юристы? Давайте попробуем разобраться.



Оплата юриста слишком завышена, я не могу себе позволить нанять человека, который не зарабатывает денег для организации. Так рассуждает любой владелец небольшого бизнеса. Однако только возникли первые проблемы с невыполнением заключенного самостоятельно договора с партнером, поступил первый звонок из районной налоговой от инспектора о возможном начислении штрафных санкций, пришла первая претензия от партнера или получено сообщения из суда о назначении слушания дела с участием вашей компании - сразу появляется вопрос: что делать в этих ситуациях? Еще хуже, когда ваш партнер после проведенных переговоров предлагает вашему юристу обсудить с юристом партнера правовое оформление результатов переговоров. Или ваш товарищ-учредитель решил выйти из бизнеса, и нужно срочно вносить изменения в учредительные документы.

Есть три варианта выхода из сложившейся ситуации:

- самостоятельно изучить право;
- нанять на работу штатного юриста по трудовому договору;
- заключить договор на абонентское юридическое обслуживание с юридической фирмой (адвокатом или адвокатским объединением).

Давайте вместе рассмотрим все аргументы «за» и «против» этих вариантов.

Еще одно образование?

Первая мысль, которая приходит любому человеку в подобной форс-мажорной ситуации, - «Ну, почему я не юрист? Тогда бы я сам решал все правовые вопросы». Однако самостоятельное изучение права требует значительных затрат времени и средств. Если у вас уже имеется одно образование (желательно гуманитарное), то это во многом облегчает вашу задачу, поскольку наша система образования дает хорошую методологию для поиска и получения знаний самостоятельно. Однако юриспруденция, как и любая сфера

знаний, достаточно специфична и требует систематического изучения основ права. Самостоятельное изучение даст вам возможность лишь поверхностно разобраться с основными моментами регулирования правовых отношений и только придаст уверенности при проведении переговоров с партнерами. Не более того.

Получить же второе высшее юридическое образование сейчас стоит в Украине достаточно дорого в связи с тем, что эта профессия стала модной в середине 90-х. Так, в престижных вузах оплата одного года заочного обучения на юридическом факультете в среднем составляет 1000 долларов США. При этом наличие диплома (при усердном обучении) не обеспечит вам весь объем правовых знаний, поскольку основную их часть юристы получают на практике.

Таким образом, этот вариант отпадает сразу. Вам не хочется включать в бюджет расходов компании затраты еще и на юриста, но если вышеуказанные пробле-

мы существуют - придется. Ведь вам приходится платить деньги бухгалтеру, менеджерам и другим специалистам. Да, бухгалтеры и юристы не зарабатывают деньги напрямую, но без них ваш бизнес может оказаться в крайне рискованных ситуациях. Только те владельцы бизнеса, которые учились и работали какое-то время юристами до открытия своего бизнеса, первое время обходятся без привлечения специалистов в области права. Но чуть позже, в связи с увеличением объема правовых вопросов, они понимают, что им проще и дешевле привлечь юриста, чем тратить на это свое драгоценное время.

Юрист в штате компании

Решение принято. Вы готовы платить специалисту за решение ваших юридических вопросов. На этом этапе возникает следующий вопрос: сколько и кому именно?

На рынке юридические услуги можно приобрести двумя путями: взять юриста в штат компании или заключить договор на абонентское обслуживание с юридической фирмой.

Рассмотрим первый вариант - собственный юрист. На данный момент престижная и высокооплачиваемая профессия юриста постепенно теряет свой авторитет, а заодно и стоимость. Причиной является перенасыщенность рынка выпускниками низкорейтинговых вузов и региональными специалистами, готовыми работать за гроши. Особенно это касается столицы. Видя обилие предложений со стороны недорогих специалистов, работодатели, особенно мелкие, меняют свои представления о стоимости юриспруденции. Заработная плата юриста со средним опытом (3 года) и средними знаниями на рынке труда составляет 350-500 долларов США. Юристы, которые готовы работать за 300 долларов в месяц имеют следующие особенности:

- как правило, маленький или узкоспециализированный опыт работы;
- как правило, это молодые люди в возрасте 21-24 года, для которых работа в вашей фирме - это ступенька в начинающейся карьере, и их пребывание у вас не продлится более года.

До 200 долларов США в Киеве готовы получить новички без опыта работы или начинающие специалисты в маленьких компаниях.

Положительным моментом наличия в штате юриста для работодателя являются практически неограниченные возможности по использованию его знаний и труда. Вы можете возложить на него дополнительные обязанности, что позволит Вам сэкономить на заработной плате - это плюс. Всю работу, которую вам не хочется делать, можно свалить на юриста, мотивировав это тем, что "раз здесь затрагива-

ются юридические вопросы, значит, это вопрос юриста". Выдвигать этот тезис можно смело - достаточно в любом деле найти какие-то юридические вопросы, будь то заполнение трудовых книжек (порядок заполнения книжек регулируется законодательством? Да! Стало быть, это чистый юридический вопрос!) до составления годового балансового отчета. Кроме того, юриста можно загрузить решением своих личных правовых вопросов. Да и платить за это штатному юристу отдельно не нужно - раз он работает у вас и получает зарплату. Не все штатные юристы на это соглашаются, но рынок труда перенасыщен, и всегда можно найти более сговорчивого юриста. В крайнем случае можно что-то дополнительно заплатить, все равно обойдется дешевле, чем при обращении к независимому юристу.

Штатный юрист всегда рядом: на ваших совещаниях, переговорах с деловыми партнерами, при проверке вашего предприятия контролирующими органами, при ДТП, случившемся с вашим личным автомобилем. И большую часть этой работы юрист делает практически бесплатно. Установить грань работы юриста в рамках получаемой зарплаты очень сложно - мешают ваши личные отношения с юристом. Ему сложно вам отказать - ведь вы шеф, а не клиент...

Работа юриста в штате позволяет выяснить личные и профессиональные качества юриста, а в дальнейшем определиться в качестве кого его можно использовать (доверенное лицо, помощник или просто наемный работник, которого можно поменять при первой ошибке) и понять уровень доверия в вашем бизнесе и доступа к вашей коммерческой тайне.

Но, самое главное то, что ваш штатный юрист знает, как ни кто в компании, где и какие находятся документы, к кому обратиться по тому или иному вопросу. Ему не нужно тратить массу времени на изучение проблемного вопроса и сбора необходимых документов для его решения. А именно эти проблемы, прежде всего, возникают при привлечении специалиста со стороны (работника юридической фирмы). Штатный юрист в полном объеме владеет информацией о специфике хозяйственной деятельности именно вашей компании, и этими уникальными знаниями не может обладать ни один специалист со стороны, даже после изучения всех документов и пообщавшись с вашими сотрудниками.

Однако есть в варианте со штатным юристом и свои минусы. По прошествии года работник, скорее всего, потребует повышения заработной платы или покинет вашу фирму (проверенная годами практика для таких специалистов). Вы обязаны нести дополнительные затраты, предусмотренные трудовым законодательством:

уплата ЕСН, отпускных, больничных и др. Вы должны будете оборудовать рабочее место, обеспечить сотрудника литературой и правовыми базами, обеспечить повышение квалификации.

Штатный юрист может заболеть, уйти в отпуск, неожиданно уволиться - и вы останетесь без специалиста, возможно, в самый сложный момент. Он может нарушить вашу коммерческую и служебную тайну, перейти к конкурентам. При возникновении незнакомых вашему юристу ситуаций он будет учиться на ваших ошибках или... вы все равно будете вынуждены обращаться в юридическую фирму.

Привлечение специалистов юридической фирмы

Рынок юридических услуг развивается очень бурно. Нередко свой бизнес открывают даже студенты юридических специальностей ВУЗов. Отчасти это объясняется ростом спроса на правовые услуги. Штатным юристам сложно отслеживать все правовые нюансы часто меняющихся законов, поэтому наиболее востребованными услугами юридических фирм являются консультации по текущим вопросам, составление хозяйственных договоров, решение вопросов регистрации, оптимизации налогообложения, представительства в судах и др.

Юридические услуги предоставляют как юридические фирмы так и адвокатские объединения (бюро). Разница - право на адвокатскую тайну, которой лишены клиенты более широкопрофильных правовых фирм. Однако условия сохранности вашей конфиденциальной информации могут быть четко прописаны в соответствующем договоре с юридической фирмой.

Вы можете выбрать различные виды абонентского обслуживания стоимостью от 500 долларов в месяц. Стоимость юридических услуг зависит от известности юридической фирмы, месторасположения офиса и специализации. Так, консультация специалистов никому не известной юридической фирмы, расположенной на окраине Киева, может стоить 100 гривен, а совет именитого адвоката, мелькающего в телевизионных новостях, обойдется в 2-3 тысячи долларов США.

Некоторые плюсы юридического обслуживания очевидны. Юридическая фирма обладает очень богатым опытом работы, имеет юристов, которые специализируются в различных областях права, что позволяет оперативно решить почти любые ваши проблемы. Обычно у владельцев юридической фирмы имеются достаточно широкие связи в судебно-исполнительной и правоохранительной системах, что позволяет гарантировать результат при решении проблемного

правового вопроса (разумеется за ваш счет). Юридическая фирма не будет делить на вас карьеру и не уйдет "на повышение". Вам не нужно нести никаких затрат для работы с юридической фирмой, кроме оплаты абонентского обслуживания, которая уменьшает налогооблагаемую прибыль. Юридическая фирма никогда не болеет, не уходит в отпуск и не увольняется, она всегда на работе, даже если Вы ее не видите. Если юридическая фирма нарушит вашу коммерческую тайну и передаст информацию конкурентам, вы можете привлечь ее к материальной ответственности по договору. Несомненным преимуществом юридического обслуживания является то, что в наше беспокойное время клиент чувствует себя юридически защищенным. Это проявляется в совершенно другом отношении к компании со стороны налоговой инспекции как в плане сдачи деклараций с отрицательным значением налоговых обязательств по налогу на прибыль и НДС, так и в других вопросах.

Привлекать юридическую фирму лучше тогда, когда имеется большой объем именно внешней правовой работы (судебные споры, исполнение решений, банкротство, регистрация, лицензирование и другие вопросы), связанной не столько с оформлением внутренних документов, сколько с необходимостью через наличие знакомых в системе государственного аппарата, судах, правоохранительных органах добиваться гарантий в достижении результата при решении правовых вопросов. При этом, как свидетельствует практика, внешнему специалисту юридической фирмы, приглашенному вами, очень сложно разобраться в тонкостях хозяйственной и корпоративной деятельности вашей компании.

Но существуют и очевидные минусы. Сложно сразу разобраться с уровнем квалификации специалистов юридической фирмы. Известное название и офис в центре не всегда гарантируют качество услуг и порядочность. Случалось что известные "бренды" в сфере юриспруденции брали крупные суммы с клиентов за решение проблемных вопросов, а в результате не обеспечивали ни результатов, ни надлежащего качества в процессе предоставления юридических услуг. При этом рекламу этой юридической фирмы вы могли видеть во многих столичных деловых изданиях.

При привлечении юридической фирмы могут возникать и серьезные хозяйственные риски. Так, известны случаи, когда непорядочные юристы, взятые недавно на работу в юридическую фирму, получили доступ к оригиналам хозяйственных документов компании-клиента и в дальнейшем по своей инициативе (без ведома

руководства юридической фирмы) продавали конкуренту компании-клиента данные документы. В итоге компания-клиент лишалась доказательств, без которых выиграть судебный спор у конкурента было невозможно (ни самостоятельно, ни с помощью юридической фирмы). Да, о компенсации вышеуказанного ущерба можно вести переговоры с руководством провинившейся юридической фирмы, но многое зависит и от объема ущерба. Не любая юридическая фирма имеет в своем распоряжении значительные денежные средства. Таким образом, от аналогичных рисков не застрахованы ни ваша компания, ни любая юридическая фирма.

При оценке варианта привлечения юридической фирмы имеет значение и тот факт, что объем работы специалиста юридической фирмы строго регламентирован. Вам не удастся нагрузить его дополнительным объемом заданий, поскольку он вам не подчиняется, а его мотивация - исключительно денежная (ему не делать карьеру в вашей компании). При этом юридические фирмы сначала берутся за комплексное правовое обслуживание (весь объем правовой работы в компании за определенный период) за конкретную плату, а потом переходят на оплату за решение отдельного конкретного правового вопроса (подготовленный договор, иск, претензия, правовая экспертиза документа, консультация и т.д.), что выходит для компании в несколько раз дороже, чем первоначальное комплексное обслуживание.

Что же посоветовать?

Если ваш бизнес только развивается (автосервис или магазин), ваша хозяйственная деятельность не выходит за рамки одной территориально-административной единицы, объем правовых вопросов незначительный и носит в основном внутренний характер (заключение договоров, корпоративные и трудовые вопросы, а также редкие претензии и судебные споры), то более выгодным для вас вариантом является штатный юрист (возможно, на полставки) или недорогое абонентское обслуживание у одного внешнего юриста (не обязательно работающего в юридической фирме).

Если ваш бизнес можно отнести к среднему сегменту, он охватывает определенную часть рынка (оптовая торговля, сеть автосервисов, магазинов), характеризуется значительными хозяйственными отношениями и, соответственно, правовыми проблемами, то оптимальным для вас вариантом будет юрист, работающий в штате и сотрудничающий со временем привлеченными специалистами юридической фирмы для решения конкретных правовых задач. При этом штатный юрист, владеющий тон-

костями конкретного правового вопроса, спецификой хозяйственной деятельности вашей компании, знающий о всех существующих в компании документах, имеющих отношение к данному вопросу, будет эффективно сотрудничать с юридической фирмой, обладающей более широким правовым опытом, большим количеством профессиональных юристов и необходимыми контактами в судебной, государственной и правоохранительной системах.

Для крупного бизнеса в последнее время становится характерной иная модель построения юридической защиты. Несмотря на достаточно широкий спектр деятельности и правовых вопросов крупных компаний, у многих из них отсутствует собственный юридический отдел. С одной стороны, договор с юридической фирмой не требует затрат на содержание штатных сотрудников с начислением всех обязательных по закону налогов и выплат. В то же время представители крупного бизнеса стараются не привлекать к юридическому обслуживанию внешних юристов, поскольку они далеко не всегда могут разобраться во внутренних делах компании, да и выносить информацию за пределы своего офиса для них небезопасно. Такая противоречивая ситуация разрешается относительно просто. К примеру, каждое из подразделений какого-нибудь холдинга или концерна основывает собственную юридическую компанию, которая в дальнейшем курирует материнское предприятие. Среди преимуществ подобного подхода и стоимость юридических услуг, и месторасположение фирмы. Кроме того, такая юридическая фирма полностью осведомлена о специфике работы и всегда в курсе текущих правовых событий на предприятии. Позитивным моментом является и то, что не приходится каждый раз в поисках оптимального решения правовых вопросов обращаться к разным юридическим фирмам, тратить время на их поиск и заключение договоров.

Кстати, в некоторых крупных компаниях директором юридического департамента и руководителем юридической фирмы, созданной этой компанией, является один и тот же человек. Полагаем, что кооперация между такими подразделениями налажена неплохо, и потому крупный бизнес с его армией юристов вполне закономерно является наиболее защищенным с юридической точки зрения.

Владислав Кувичкин
юрист

Уважаемые читатели, если у вас есть вопросы на юридическую тематику, их можно присылать по адресу kuvichkin@yandex.ru или передать через сотрудников редакции, тел.: 493-45-70. Ответы будут по возможности публиковаться в ближайших номерах журнала.

Продавец автозапчастей - каким он должен быть?

В этой статье речь пойдет о продавцах, стоящих за прилавком, в частности, о профессиональных и психологических качествах, способствующих успеху их деятельности. В различных фирмах, естественно, предъявляются разные требования к продавцам и используются разные способы оплаты их труда. Связано это и с рыночной политикой компании, и с корпоративной культурой, и с общими требованиями к персоналу. Однако существуют и универсальные требования, предъявляемые к продавцам в автобизнесе, а также универсальные личностные характеристики, позволяющие человеку стать искусным продавцом. Эти профессиональные и психологические качества продавцов запчастей мы и рассмотрим ниже.

Процветание и развитие фирмы, занимающейся розничной торговлей автозапчастей, во многом зависит от личности продавца. Конечно, важен и ассортимент, предоставляемый магазином, и уровень цен, но конечным звеном, определяющим успешность этого вида бизнеса, является человек, продающий клиенту товар. Заметим, что продавцов иногда называют менеджерами по продажам, тем самым несколько дискредитируя должность менеджера, к которому предъявляются иные требования, чем к продавцу. На Западе менеджерами называют управленцев. У нас содержание понятия "менеджер" является значительно более широким, чем понятия "управленец" и даже "руководитель", хотя и может иметь эти значения. Кроме того, менеджерами у нас зачастую называют торговых представителей и продавцов, занимающихся так называемыми пассивными продажами, т. е. стоящих за прилавком, в обязанности которых не входит поиск клиентов. Делается это, как правило, для того, чтобы придать вес должности продавца, сделать ее более престижной и привлечь хороших специалистов.

Профессиональные требования к продавцам автозапчастей

Хорошее знание автозапчастей. Спросите любого директора магазина, и он вам скажет, что объем продаж продавца зависит от его квалификации, в частности, от знания устройства автомобиля и ассортимента запчастей в магазине. При этом далеко не каждый автомеханик, хорошо разбирающийся в устройстве автомобиля, может быть успешным продавцом-консультантом. Опыт продаж запчастей позволяет получить знания по взаимозаменяемости деталей. Например, в российской компании "Автолайт", официальном дилере DymlerChrysler, одним из основных требований к продавцам автозапчастей является знание модельного ряда автомобилей марки Chrysler и владение английским языком. Это необходимо именно для того, чтобы консультант смог предложить клиенту другую подходящую деталь вместо той, которой нет в наличии. Для определения того, насколько хорошо продавец знает автозапчасти, на собеседовании ему предлагаются специальные тесты или проверочные вопросы. В конце статьи мы приведем несколько подобных тестов.

Знание электронных каталогов. При продаже автозапчастей для



иномарок, помимо знания товара и его характеристик, от продавца требуется знание электронных каталогов запчастей, а соответственно, и владение компьютером. Оценить знание электронных каталогов не так сложно. Достаточно посадить кандидата на должность продавца автозапчастей за компьютер и попросить найти конкретную запчасть по каталогу. Одновременно аналогичную деталь просят найти опытного профессионала, давно работающего в магазине. При этом сравнивается скорость поиска VIN-кода соискателя и опытного специалиста.

Образование. В настоящее время в отечественном автобизнесе наибольшим спросом пользуются продавцы, имеющие высшее техническое образование. Однако оно необходимо преимущественно продавцам, занимающимся продажей запчастей для иномарок. К продавцам запчастей для отечественных автомобилей таких жестких требований не предъявляют. Кроме того, руководители магазинов ожидают от соискателей на должность продавца знания правил оформления договорной документации, приемов привлечения клиентов, культуры ведения переговоров на различных уровнях. Продавец также должен быть осведомлен о состоянии потребительского спроса и хорошо знаком с ассортиментом реализуемых им товаров.

Психологические особенности продавцов автозапчастей

Профессиональные качества и хорошее знание товара для продавца, безусловно, важны. Однако во многих фирмах, занимающихся продажей запчастей, при подборе сотрудников большое внимание уделяют и их психологическим качествам.

Анализ результатов тестирования значительного количества успешных продавцов автозапчастей позволил сделать следующие выводы относительно их психологических качеств.

1. Особенности психических процессов. Из психических процессов для продавца автозапчастей наиболее важными являются внимание, память и мышление.

Внимание. Продавцу (особенно запчастей для иномарок) необходимо обладать развитой способностью к длительной концентрации внимания в условиях помех. Это связано с тем, что запчасти для иномарок подбираются с помощью компьютера, и продавец должен быть предельно точным, чтобы не ошибиться. Помимо concentra-

ции продавец должен уметь распределять внимание, так как зачастую ему приходится консультировать сразу нескольких покупателей.

Память. Продавец должен обладать хорошей памятью, так как она является залогом его обучаемости, что чрезвычайно важно для него. Продавцу необходимо не только помнить материал, но и быстро его вспоминать (актуализировать), поэтому он должен обладать еще и гибким мышлением.

Мышление. Развитое логическое мышление необходимо продавцу, чтобы он мог дать квалифицированную рекомендацию клиенту и быстро определить, какая именно запчасть ему нужна. И если этой запчасти нет в наличии, продавец должен оценить, можно ли ее заменить какой-либо другой.

2. Свойства личности успешного продавца. К наиболее важным из них можно отнести уверенность в себе, социально-психологическую компетентность, стремление к власти.

Уверенность в себе необходима продавцу-консультанту, чтобы он мог вселить в клиента уверенность в своей компетентности.

Социально-психологическая компетентность в данном случае предполагает, что продавец должен хорошо разбираться в покупателях и уметь вырабатывать эффективную стратегию взаимодействия с каждым клиентом.

Стремление к власти. Хороший продавец-консультант должен чувствовать себя "хозяином на своей территории", быть специалистом-профессионалом, способным давать квалифицированные рекомендации и советы клиенту. Но при этом важно, чтобы клиент не почувствовал превосходства продавца.

Это, пожалуй, основные свойства личности, которыми обладает большинство успешных продавцов-консультантов. Конечно, желательно, чтобы продавец был коммуникабельным, доброжелательным, стрессоустойчивым, инициативным. Эти качества являются только желательными, но не необходимыми (необходимы они торговому представителю). Продавец автозапчастей должен

Таблица 2

Виды выполняемых работ	Знания	Психологические качества	Профессиональные навыки
Консультация и обслуживание покупателей	-знание автозапчастей -знание электронных каталогов -знание устройства автомобиля -знание ассортимента	-уверенность в себе -умение влиять на людей -коммуникабельность -гибкость мышления -самостоятельность	-умение слушать -умение вести диалог
Выявление у покупателя потребности в товаре	-знание устройства автомобиля -знание автозапчастей	-активность -самостоятельность -коммуникабельность -гибкость мышления	-умение вести диалог -умение убеждать
Получение денег от покупателя, пробивание чека через ККМ, выдача оплаченного товара	-знание кассового аппарата	-внимательность -честность	-навыки работы с кассовым аппаратом
Ведение в течение дня листа учета продаж	-знание ассортимента -знание правил ведения листа учета продаж	-внимательность -аккуратность	-навыки правильного ведения листа учета продаж
Приемка товара по накладным и визуальное определение брака	-знание запчастей	-внимательность -скрупулезность	-умение заполнять накладные и выявлять брак
Участие в инвентаризации	Знание основных требований к качеству товара, к таре, к маркировке и условиям хранения	-внимательность -скрупулезность -аккуратность	-навыки проведения инвентаризации
Оказание помощи стажерам и новым сотрудникам	-знание автозапчастей -знание электронных каталогов -знание устройства автомобиля -знание ассортимента	-терпимость -настойчивость -коммуникабельность	-педагогические способности -навыки руководства
Оформление витрин	-знание принципов оформления витрин	-изобретательность -находчивость -старательность -аккуратность	

Таблица 1

Критерии оценки профпригодности продавца автозапчастей	Оценочная шкала				
Профессиональные требования					
Знание автозапчастей	1	2	3	4	5
Знание электронных каталогов	1	2	3	4	5
Наличие технического образования	1	2	3	4	5
Психические процессы					
Внимание	1	2	3	4	5
Память	1	2	3	4	5
Логическое мышление	1	2	3	4	5
Свойства личности					
Уверенность в себе	1	2	3	4	5
Социально-психологическая компетентность	1	2	3	4	5
Стремление к власти	1	2	3	4	5
Доброжелательность	1	2	3	4	5
Честность, порядочность	1	2	3	4	5
Мотивация					
Ориентация на долгосрочную работу в компании	1	2	3	4	5
Ориентация на повышение уровня профессионализма, обучение	1	2	3	4	5
Ориентация на карьеру	1	2	3	4	5
Материальная заинтересованность	1	2	3	4	5
Любовь к работе	1	2	3	4	5

Тест на знание кузовных деталей отечественных автомобилей

№	Вопрос	Ответ
1	Подойдет ли капот ВАЗ 2110 для автомобиля 2111?	Да
2	Подойдет ли капот ВАЗ 2105 для автомобиля 2106?	Нет
3	Подойдет ли переднее крыло ВАЗ 2108 для автомобиля ВАЗ 21093?	Нет
4	Подойдет ли передняя дверь Г-2410 для автомобиля Г-3110?	Да
5	Подойдет ли капот Г-31029 для автомобиля Г-3110?	Нет
6	Подойдет ли капот Г-3110 для автомобиля Г-3102?	Нет
7	Подойдет ли переднее крыло Г-3102 для автомобиля Г-3110?	Нет
8	Подойдет ли крышка багажника Г-2410 для автомобиля Г-31029?	Да
9	Подойдет ли задняя дверь ВАЗ 2110 для автомобиля ВАЗ 2111?	Нет
10	Подойдет ли дверь багажника и ВАЗ 2108 для автомобиля ВАЗ 2109?	Да
11	Подойдет ли капот М-41 для автомобиля М-41 Святогор?	Нет
12	Подойдет ли переднее крыло М-41 для автомобиля М-41 Святогор?	Нет
13	Подойдет ли передняя дверь М-41 для автомобиля М-41 Святогор?	Да
14	Подойдет ли крышка багажника ВАЗ 2110 для автомобиля ВАЗ 2115?	Нет
15	Подойдет ли передняя дверь ВАЗ 2104 для автомобиля ВАЗ 2105?	Да

уметь в первую очередь давать квалифицированные консультации, поэтому отсутствие, например, выраженной коммуникабельности не повредит его успешности.

3. Мотивация. Мотивация - это совокупность потребностей, которые побудили кандидата прийти именно в вашу фирму и именно на должность продавца автозапчастей, и которые будут способствовать его более или менее успешной работе. Поэтому в ходе собеседования чрезвычайно важно понять:

- чем руководствуется кандидат при выборе именно вашей компании;
- чего он ожидает от работы в вашей компании;
- чего он хотел бы достичь;
- почему он выбрал профессию продавца запчастей.

Зачастую успешные продавцы запчастей отвечают, что никогда не согласились бы работать продавцами каких-либо других товаров.

Один из главных вопросов, который беспокоит руководителей фирм розничной продажи автозапчастей при приеме кандидата на работу - отсутствие у него случаев воровства на предыдущих местах работы и склонности к нему. Воровство является проблемой всей розничной торговли, поэтому отсутствие этой пагубной склонности можно смело выделять в качестве значимого требования, предъявляемого к этой профессии.

Методика экспресс-оценки профессиональной пригодности продавца автозапчастей

Для обобщения результатов собеседования и формулирования обоснованного вывода мы предлагаем краткую методику для экспресс-оценки соответствия кандидата вышеуказанным требованиям. Все критерии, приведенные в методике, являются важными для отбора продавцов-консультантов автозапчастей. Прежде чем оценивать с помощью методики конкретного человека, мы предлагаем заполнить анкету, оценив идеального именно для вашей компании сотрудника. Тем самым вы определите, какие

Тест на знание деталей двигателя и ходовой части отечественных автомобилей

№	Вопрос	Ответ
1	Сколько шаровых опор установлено на автомобилях семейства ВАЗ 210-07?	4 шт.
2	Сколько шаровых опор установлено на автомобилях семейства ВАЗ 2108-10?	2 шт.
3	Отличается ли стабилизатор поперечной устойчивости автомобилей ВАЗ 2108-2110?	Да
4	Отличается ли рулевая рейка (механизм рулевой) в сборе машин ВАЗ 2108 и ВАЗ 2110?	Да
5	Отличается ли тормозной задний цилиндр автомобилей ВАЗ 2105 и ВАЗ 2109?	Нет
6	Отличается ли ремень ГРМ (газораспределительный механизм) автомобилей ВАЗ 2110 с двигателями 8 клапанов и 16 клапанов?	Да
7	Назовите номинальный размер поршневых колец, устанавливаемых на двигатель 21083	82,0
8	Одинаковы ли передние амортизаторы, устанавливаемые на автомобили ВАЗ 2108 и ВАЗ 2110?	Нет
9	Одинаковы ли шестерни привода масляного насоса автомобилей ВАЗ 2105 и ВАЗ 21213?	Нет
10	Одинаковы ли распределительные валы, устанавливаемые на двигатели автомобилей ВАЗ 21093 и ВАЗ 2110 (8-клапанные)?	Нет
11	Сколько распределительных валов установлено на двигателе 2112 (16-клапанном)?	2
12	Отличаются ли диски сцепления автомобилей ВАЗ 21093 и ВАЗ 2110 с карбюраторным двигателем?	Да
13	Назовите номинальный размер поршней, устанавливаемых на двигатель 21213	82,0
14	Одинаковы ли главные тормозные цилиндры автомобилей ВАЗ 2106 и ВАЗ 21093?	Нет
15	Назовите количество тормозных цилиндров, устанавливаемых на передней оси автомобиля ВАЗ 21213	2

Данные методики значительно облегчают оценку профессионального уровня продавцов запчастей для отечественных легковых автомобилей. Если претендент правильно ответил на 10 вопросов из 15, это свидетельствует о приемлемом его уровне знаний автозапчастей.

критерии являются для вашей фирмы приоритетными, а какие нет. Далее с помощью этой методики вы сможете оценить, насколько конкретный кандидат соответствует идеальному типу продавца запчастей для вашей компании.

Инструкция. Оцените соответствие профессионально важных качеств кандидата качеств идеального для вашей компании продавца автозапчастей. При оценке руководствуйтесь следующей шкалой:

- 1 - абсолютно не соответствует;
- 2 - соответствует в незначительной мере;
- 3 - соответствует в удовлетворительной степени;
- 4 - вполне соответствует;
- 5 - соответствует в полной мере.

Обработка результатов. Сложите все баллы оценки идеального для вашей компании продавца запчастей, допустим, это 85 баллов. Затем подсчитайте количество баллов, набранных соискателем, допустим, это 60 баллов. Далее вычислите коэффициент соответствия по формуле $КС = Р/И * 100\%$, где: КС - коэффициент соответствия кандидата требованиям, принятым в вашей компании, Р - сумма баллов реального кандидата, И - сумма баллов идеального для вашей компании продавца запчастей.

В нашем примере:

$$КС = 60/85 * 100\% = 70,5\%.$$

Тест на знание автозапчастей к автомобилям Mercedes

№	Вопрос	Ответ
1	Из скольких символов состоит VIN-код автомобиля Mercedes?	17
2	Какой из оригинальных номеров принадлежит Mercedes? 1) 357 615 301; 2) 210 330 00 35; 3) 0 580 254 911	2
3	Если VIN-код автомобиля начинается с WDB124023, это: 1) 230E; 2) 200E; 3) E220.	1
4	Сколько щеток стеклоочистителя лобового стекла на автомобиле W124?	1
5	Какое количество цилиндров у двигателя M119?	8
6	Одинаковая ли шаровая опора на автомобилях W202 и W210?	Одинаковая
7	Какая прокладка под пружину выше: 1) с одним "зубом"; 2) с тремя?	2
8	Какой из оригинальных номеров принадлежит тормозным колодкам? 1) 001 420 95 20; 2) 140 540 12 17.	1
9	Какой из тормозных дисков является задним? 1) 124 421 13 12; 2) 201 423 12 12.	2
10	На каком автомобиле поставляется рулевая трапеция в сборе? 1) W202; 2) W201; 3) W116	1
11	Механизм натяжки цепи ГРМ на автомобиле Mercedes упирается в: 1) успокоитель; 2) башмак.	2
12	Если у АКПП на автомобиле Mercedes есть масляный щуп, это значит, что: 1) АКПП 5-го поколения; 2) АКПП 4-го поколения.	2
13	Если у автомобиля Mercedes следующий номер двигателя: 102983 12 262812, то какая у него КПП: 1) механическая; 2) автоматическая	2
14	Выберите оригинальный номер "плавающего" сайлент-блока: 1) 201 352 00 27; 2) 201 352 36 65.	1

Таким образом, кандидат, пришедший на собеседование, соответствует требованиям вашей компании на 70,5%.

Ниже мы представляем профессиограмму успешного продавца. В таблице отражены профессионально значимые качества продавцов в "концентрированном" виде. В первой колонке перечисляются виды работ, которые продавец выполняет с целью увеличения объема продаж, а во второй, третьей и четвертой колонках - необходимые для их выполнения знания, психологические качества и профессиональные навыки.

Соотношение психологических и профессиональных качеств: что для продавца важнее?

Проведенные нами интервью руководителей компаний, занимающихся продажей автозапчастей, показали, что существуют противоположные точки зрения на то, какие качества для продавца запчастей являются приоритетными: профессиональные или психологические.

Одни полагают, что наиболее важными для продавца являются индивидуальные особенности, такие как коммуникабельность, уровень интеллекта, представительность, умение подать себя. А знания устройства автомобиля, ассортимента и назначения автозапчастей, ГСМ, автохимии дадут преподаватели учебно-технического центра компании. Такая кадровая политика позволяет готовить высококвалифицированные кадры.

Другие руководители считают, что наличие у продавца автозапчастей определенных профессиональных и психологических качеств важно примерно в равной мере. Необходимым качеством является способность продавца обучаться, а также его желание обучаться и расти профессионально.

Есть и те, кто ориентируется, прежде всего, на профессионализм сотрудников.

Тест на знание автозапчастей к автомобилям Audi и VW

№	Вопрос	Ответ
1	Из скольких символов состоит VIN-код автомобилей Audi и VW?	17
2	Как называется электронный каталог автомобилей Audi и VW?	ЕТКА
3	Сколько разделов содержит электронный каталог автомобилей Audi и VW?	10
4	По какому символу в VIN-коде определяется год выпуска автомобиля?	10
5	Автомобиль Audi 80 (B4) изготавливался: 1) с 1986 по 1991 г.; 2) с 1991 по 1996 г.	2
6	Если у автомобиля VW GOLF II передние двери с "форточкой", то он выпускался: 1) до 1988 г.; 2) с 1988 г.	1
7	Какой объем двигателя у автомобиля VW Passat с мотором RP: 1) 1.3; 2) 1.8; 3) 2.0	2
8	Сколько рычагов передней подвески на автомобиле VW Passat B5?	8
9	Назовите тип жидкости ГУРа автомобиля VW JETTA: 1) G011; 2) G002; 3) G052.	2
10	Назовите номер раздела, в котором необходимо искать контактную группу замка зажигания?	9
11	Если корпус рулевой рейки с ГУРом гладкий, то она фирмы: 1) ZF; 2) TRW.	2
12	Какой из оригинальных номеров принадлежит тормозному диску: 1) 8A0 199 419 A; 2) 357 609 721 E; 3) 357 615 301.	3
13	Сколько зубьев у ремня ГРМ на моторе ABT?	124
14	Какая рулевая тяга для автомобилей с ГУРом: 1) 357 419 800; 2) 357 422 800.	2
15	Какое количество клапанов содержит мотор ADR?	20

Нам представляется, что истина, как всегда, где-то посередине. Это подтверждают и результаты специальных исследований. В работе Т. В. Григорьевой "Акцентуация характера как фактор успешной работы менеджера по продажам" (2001) было показано, что по своим психологическим качествам успешные продавцы, занимающиеся пассивными продажами, отличаются от успешных менеджеров, которые специализируются на активных продажах. Если менеджера успешным делают не столько профессиональная компетентность, сколько психологические качества - коммуникабельность, умение убеждать, активность, умение устанавливать доверительные отношения с клиентом, то для продавца главными являются профессионализм - знания автозапчастей и электронных каталогов. А, как свидетельствует опыт, лучше знают автозапчасти все-таки специалисты, имеющие высшее техническое образование.

Основная роль продавца автозапчастей - это роль квалифицированного консультанта. Знание ассортимента и электронных каталогов определяет его успешность как профессионала. Клиент будет охотнее работать с продавцом, пусть не очень коммуникабельным, но зато отлично знающим ассортимент, технические характеристики товара и способным дать квалифицированную консультацию. Именно его знания помогают убедить клиента купить ту или иную деталь. Поэтому, несмотря на то что психологические качества продавцов очень важны, в большинстве фирм предпочитают принимать на работу готовых профессионалов.

Надеемся, что этот портрет успешного продавца, который нарисован в статье, позволит вам не проглядеть искусного и талантливого соискателя, который пополнит ваш штат и принесет немалую пользу, работая в вашей фирме, как вам, так и самому себе.

Александр Татарко

«АВТОРИТЕТ», №2, март 2005

Логистика учета гарантийных работ

в информационно-аналитической системе СТО

В современных условиях актуальной задачей для станции технического обслуживания является организация и учет работ, выполняемых по гарантии завода-изготовителя автомобиля. Руководство СТО несет полную ответственность за выполнение на своем предприятии требований завода-изготовителя, относящихся к процедуре гарантии: качественное выполнение гарантийных работ; правильное оформление заказов с использованием норм времени; правильное оформление возмещения клиенту и запчастей, замененных по гарантии; поддержание гарантии на запасные части; правильное оформление, хранение и утилизация запчастей, замененных по гарантии; соблюдение предписаний по гарантийному складу; соблюдение сроков подачи заявок на возмещение затрат по гарантии и др.

Разные производители автомобилей предоставляют свои условия гарантии, однако логистика учета и контроля работ, выполняемых по гарантии, а также работ по, так называемым "отзывным кампаниям", имеет много общего, что позволяет автоматизировать решение этой задачи. На рисунке приведена упрощенная схема логистики учета гарантийных ремонтов в информационно-аналитической системе СТО (ИАС СТО).

При возникновении проблем с гарантийным автомобилем, клиент, как правило, обращается на СТО и сообщает мастеру-приемщику стола-заказов о возникшей проблеме, которую ему удалось каким-то образом идентифицировать. Обычно это внешнее проявление проблемы и по такому ее описанию сразу ответить клиенту, что это именно гарантийный случай невозможно. Поэтому любое гарантийное обращение клиента обязательно регистрируется в базе данных ИАС в реестре гарантийных обращений, а клиента приглашают на СТО для проведения диагностики автомобиля.

В случае если в результате диагностики автомобиля, проблема признается гарантийной, то в ИАС формируется гарантийный заказ-наряд (ГЗН). В противном случае клиенту предлагается пройти техническое обслуживание и ремонт автомобиля по обычному заказ-наряду.

Так как все обращения клиентов регистрируются в базе данных ИАС, то ни одно обращение не остается "без внимания", т.е. такая ситуация, когда кто-то что-то забыл, просто невозможна. На основании каждого гарантийного обращения клиента в ИАС создается предварительный гарантийный заказ-наряд. В этом случае в журнале обращений клиентов фиксируется, что по данному обращению создан предварительный ГЗН, и в случае необходимости этот заказ-наряд можно будет использовать для дальнейшего оформления.

По каждой заявке на возмещение затрат по гарантии в ИАС можно проследить всю историю обслуживания автомобиля - от обращения клиента или регистрации в ИАС отзывной кампании, до выполнения работ по ГЗН, исполнителей этих работ, снятые с автомобиля и списанные запасные части и т.д. Таким образом, все взаимоотношения с клиентами фиксируются в базе данных ИАС.

Остановимся более подробно на особенностях создания гарантийного заказ-наряда в ИАС СТО. Во-первых, в ИАС реализована возможность перевода негарантийного заказ-наряда в гарантийный и наоборот. Стоимость нормо-часа в заказ-наряде при выполнении работ по гарантии может отличаться от стоимости нормо-часа на выполнение работ по техническому обслуживанию и ремонту автомобиля. Реализованы два уровня классификации гарантийных заказ-нарядов: по гарантии завода-изготовителя и по гарантии СТО.

При формировании перечня работ по гарантийному заказ-наряду имеется возможность вручную для каждой позиции указывать код повреждения, в списке работ можно добавлять работы с нормой времени равной нулю, а затем указать, что время выполнения работы по этой позиции определяется по фактически затраченному времени. При формировании перечня запасных частей по гарантийному заказ-наряду возможно указывать по каждой позиции коды повреждения.

На основании ГЗН в ИАС возможно создать заявку на возмещение затрат по гарантии, при этом количество таких заявок по одному заказ-наряду может быть создано несколько.

В гарантийном заказ-наряде фиксируется список запчастей, снятых с автомобиля в процессе выполнения работ. В ИАС реализован весь цикл учета этих запчастей - от регистрации снятия запчасти с автомобиля до ее утилизации. Все снятые с автомобиля запасные части фиксируются в гарантийном заказ-наряде. При этом указывается место хранения запчасти на гарантийном складе СТО, дата снятия ее с автомобиля и плановый срок хранения запчасти на складе. После регистрации снятой запчасти имеется возможность напечатать этикетку, в которой указывается обычно информация о номере шасси, каталожном номере запчасти и номере гарантийного заказ-наряда, на основании которого данная запчасть была снята с автомобиля.

В ИАС возможна корректировка гарантийного заказ-наряда по результатам ответа завода-изготовителя на заявку по возмещению затрат по гарантии. По результатам ответа возможно, что затраты на часть работ будут компенсированы заводом-изготовителем, а часть работ будет компенсироваться СТО. В этом случае один гарантийный заказ-наряд делится на два заказ-наряда, один из которых будет выполнен по гарантии завода-изготовителя, а второй - по гарантии СТО. Возможно, что по результатам рассмотрения реально затраченного на выполнение работ по гарантии времени завод-изготовитель не изъявит желания компенсировать затраты в полном объеме, тогда опять придется один заказ-наряд разбивать на два, т.к. нужно начислить зарплату механикам по реально затраченному времени на выполнение работы, т.е. это уже будут затраты СТО.

В ИАС реализован процесс ведения учета движения запчастей, снятых с автомобиля по гарантии и хранящихся на складе СТО. На любую дату можно получить инвентаризационную ведомость в разрезе заявок на возмещение затрат по гарантии, гарантийных заказ-нарядов и т.д. ИАС позволяет получить информацию о списке запасных частей, которые необходимо утилизировать в определенный отчетный период, при этом имеется возможность зафиксировать в реестре снятых по гарантии зап-

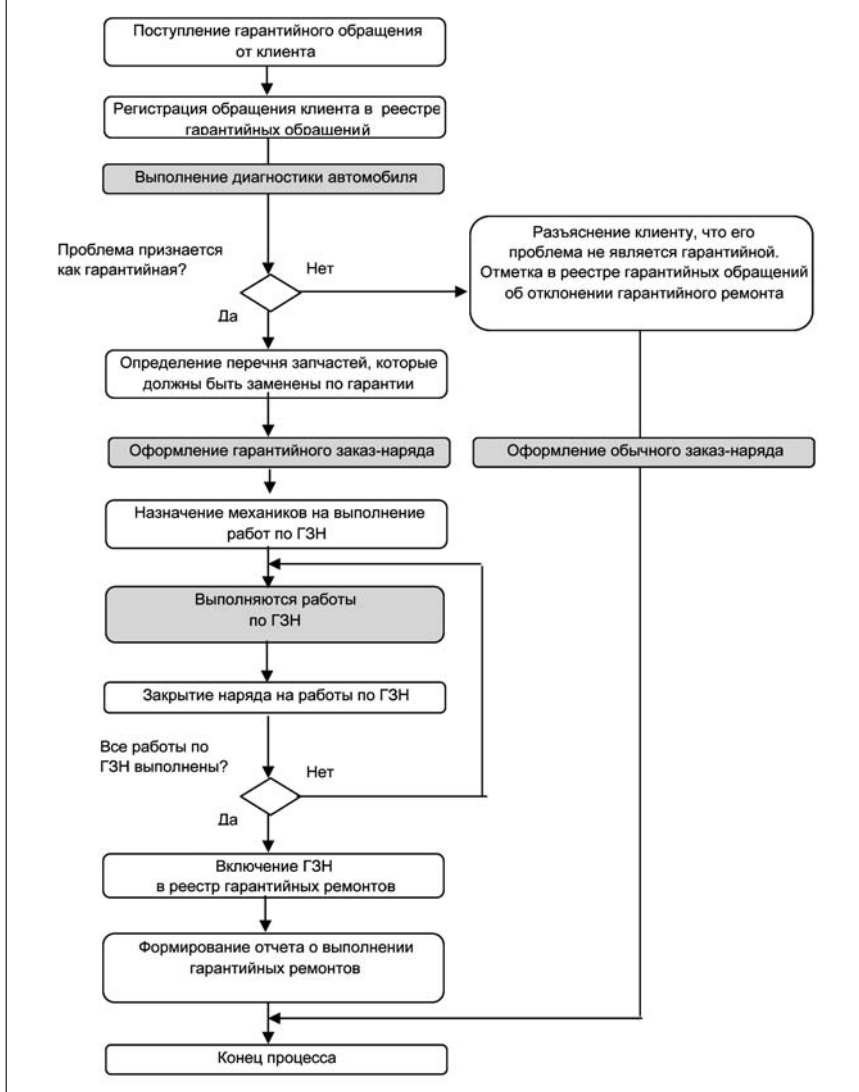
частей результаты утилизации. По результатам проведения утилизации запчастей, снятых с автомобиля по гарантии, формируется акт проведения утилизации, в который автоматически вносятся все утилизированные по этому акту запчасти.

В ИАС реализован механизм учета отзывных кампаний, проводимых заводом-изготовителем. Все отзывные кампании регистрируются в базе данных ИАС, а именно - название отзывной кампании, код повреждения, дата извещения клиентов и т.д. Информация со списком номеров шасси, которые попадают под данную отзывную кампанию, импортируется в базу данных ИАС из представленного в электронном виде заводом-изготовителем списка. По информации завода-изготовителя формируется перечень работ, которые необходимо выполнить, с указанием нормы времени и список запчастей, которые необходимо заменить. Таким образом, по каждой отзывной кампании в базе данных ИАС хранится ее полное описание. На основании такого описания в ИАС формируется список автомобилей СТО, которые должны пройти ремонт по отзывным кампаниям. Этот список является рабочим инструментом менеджера по работе с клиентами, который приглашает клиентов на СТО для устранения проблем по отзывной кампании (почтовая рассылка с уведомлением, телефонные звонки и т.д.). При этом в ИАС фиксируется каждый контакт с клиентом, что позволяет контролировать, когда и сколько раз приглашали клиента на СТО. Вся информация о работе менеджера по работе с клиентами фиксируется в реестре автомобилей СТО, которые должны пройти обслуживание по отзывным кампаниям.

В случае если клиент обратился на СТО по вопросам технического обслуживания или ремонта автомобиля, при создании нового заказ-наряда ИАС автоматически контролирует случаи "незакрытых" отзывных кампаний, т.е. ИАС автоматически предлагает мастеру приемщику создать для этого автомобиля плановый гарантийный заказ-наряд по отзывной кампании. При этом он будет создан автоматически на основании описания отзывной кампании. В таком заказ-наряде автоматически будет сформирован перечень работ с указанием кодов повреждений и норм времени на выполнение работ, а также перечень запасных частей и материалов с указанием их количества и кодов повреждения. В случае если при создании перечня запасных частей будет установлено, что необходимой номенклатуры запчастей и их достаточного количества в момент формирования предварительного заказ-наряда на складе не оказалось, в ИАС будет автоматически сформирован заказ на поставку недостающих в данный момент времени запчастей.

В заключение отметим, что ИАС СТО позволяет формировать в режиме реального

Схема логики учета гарантийных ремонтов в ИАС СТО



времени, различные отчеты о выполнении работ по гарантии и отзывным кампаниям, а именно: реестры гарантийных обращений клиентов и гарантийных заказ-нарядов; отчет о выполнении заявок на возмещение затрат по гарантии; списки работ, выполненных по гарантийным заказ-нарядам; перечень запасных частей и материалов по ГЗН; мониторинг парка гарантийных автомобилей; отчет о выполнении отзывных

кампаний; реестр приглашений клиентов по отзывным кампаниям и другие. Эта информация позволяет руководителю СТО контролировать и анализировать гарантийные ремонты автомобилей.

Олег Комиссаров

к.т.н., доцент

Михаил Иванович

ассистент



ENERGO SOFT
INFORMATION TECHNOLOGIES

**Консалтинговые услуги и программное
обеспечение для автобизнеса
ООО «ЭнергоСофт»**

Украина, 04071, г. Киев, ул. Набережно-Луговая, 9

тел. (067) 505-87-21

e-mail: iv_mi@mail.ru, www.esoft-auto.com, www.energo-soft.com

АВТОКОМПОНЕНТЫ

Надійшли щітки склоочисника - запорука безпеки руху

У продаж компанії Inter Cars Ukraine надійшли щітки склоочисника Magneti Marelli - одного із світових лідерів виробництва високотехнологічних деталей та систем для автомобілів.



Говорячи про щітки склоочисників, не слід забувати, що фахівці навіть відомих виробників цієї продукції радять змінювати щітки раз на півроку, максимум - рік! Вважається, що за цей термін навіть найкращі вироби втрачають "бойові якості": гумова крайка зазублюється, стирається графітове покриття (графітування в масі хоч і поліпшує картину, однак не замінює поверхневого), розбовтуються і кріплення. Проте більшість автовласників, як правило, експлуатують щітки набагато більший період, ніж рекомендований виробниками даної продукції, не враховуючи наслідків: щітки гірше очищують поверхню, спонукають виникненню подряпин на склі і т.п., спричиняючи погіршення видимості дороги.

Тому чи не краще змінювати щітки періодично, разом, наприклад, з повітряним фільтром, віддаючи перевагу якісним товарам відомих виробників. Адже "двірки" - це доданок вашої безпеки.

Inter Cars Ukraine, м. Київ, вул. Боженка, 86, тел.: (044) 536-02-72, факс: (044) 536-02-73

Появились радиаторы Nissens для Mazda 6

Всемирноизвестный производитель продуктов для системы охлаждения автомобилей, датская компания Nissens, сообщает о долгожданной новинке в модельном ряде. Ассортимент продукции пополнился радиаторами для автомобилей модели Mazda 6. В зависимости от объема двигателя и коробки передач, существует 5 видов радиаторов охлаждения для данной марки (№ Nissens: 62462A, 62463A, 62464A, 62465A и 62466A).

Более подробно узнать об ассортименте, применяемости продукции, изменении цен, новинках, а также получить другую интересующую информацию можно позвонив в офис или посетив сайт представительства фирмы Nissens в Украине - компании "Ниссенс-Украина".

«Ниссенс-Украина», г. Киев, ул. В. Хвойки, 18/14, корп. 7, оф. 703, тел.: (044) 494-15-56, факс: (044) 494-15-59, www.nissens.com.ua



Бизнес-Киев. Версия для офиса

Создана новая офисная версия специализированного программного геоинформационного комплекса "Электронная бизнес-карта. Киев и Киевская область" (office version). Программа создана специально для корпоративных пользователей. Разработчик комплекса, компания Transnavi.com, серьезно модернизировала предыдущую программу. Главным достоинством офисной версии является то, что она предполагает функционирование без привязки к компакт-диску. Кроме этого, "Электронная бизнес-карта. Киев и Киевская область" (office version) предоставляет возможность работы по локальной сети.

Кроме характерных достоинств всей серии офисных программ, в настоящей версии есть свои преимущества. В первую очередь это то, что пользователь, покупая программу, получают не только электронную карту города Киева, а и карту всей Киевской области.

Электронная карта имеет удобный интерфейс и функционал. Как и во всей серии программ "Электронная бизнес-карта" в данной версии имеется возможность определения автомобильного маршрута, измерение расстояния между любым количеством точек. Обновленная база данных маршрутов городского транспорта позволяет отслеживать движение городского транспорта вплоть до маршрутных такси.

Обширная база данных компаний (30 000 наименований) позволяет производить поиск и отображение информации о большинстве организаций города и региона.

По замыслу разработчиков, этот программный комплекс должен стать надежным помощником офисного персонала. Поступление в розницу новой версии этой программы ожидается в ноябре текущего года, а тем временем специалисты компании занимаются разработкой другого продукта: "Электронная бизнес-карта. Москва" (office version).



«Транснавиком», г. Киев, тел.: (044) 496-19-66, 496-19-67, e-mail: marketing@transnavi.com, www.transnavi.com

У Delphi появился шанс выжить с помощью Ford

Поставщик автомобильных компонентов Delphi объявил, что обезопасил свой новый бизнес в Северной Америке, заключив сделку с концерном Ford Motor. Американский автогигант решил начать закупки систем электропривода рулевого управления EPS, разработанных Delphi. Ford будет использовать EPS на своём бестселлере - маленьком внедорожнике Ford Escape, который совсем недавно стал еще и первым гибридом компании. Кстати, гибридная версия тоже получит эту систему, как и модель Mazda Tribute. Это первый случай, когда Delphi будет снабжать автомобили Ford электроусилителем руля. С тех пор, как EPS была впервые представлена в 1999 году в Европе, компанией Delphi было произведено более 3,5 млн. единиц этой системы. Сейчас в Европе эта продукция компании представлена на пяти моделях. В США контракт с Ford увеличит это число с трех до шести.

Новые предложения «Юник Трейд»

С 5-го декабря 2005 г. компания «Юник Трейд» получила статус официального дистрибьютора торговой марки LUXOIL на территории Николаевской, Одесской и Херсонской областей. Известная торговая марка LUXOIL принадлежит совместно-



му российско-американскому акционерному обществу «Дэлфин дистрибьюшен». Вся продукция выпускается на современных технологических линиях, с использованием опыта американской компании US Boston Investment Corporation. В процессе производства применяются пакеты современных импортных присадок фирм Lubrizol (США) и Infineum (Англия). Ассортимент выпускаемой про-

дукции чрезвычайно широкий и охватывает всю линейку моторных и трансмиссионных масел, масел для двухтактной техники, а также тормозные и охлаждающие жидкости.

Помимо этого, компания «Юник Трейд» получила статус официального дистрибьютора LuK-Aftermarket Service oHG в Украине и предлагает своим клиентам продукцию известных торговых марок LuK (детали и комплекты сцепления, двухмассовые маховики), INA (ролики, натяжители, гидрокомпенсаторы) и FAG (подшипники).



Основанная в 1965 году компания LuK сегодня является производителем широчайшей гаммы деталей и комплектов сцепления, а также автомо-

бильной гидравлики. Фирма LuK имеет свыше 800 патентов и лицензий в области производства и конструкции сцеплений. Признанием высокого качества продукции служат поставки сцеплений на конвейеры таких известных производителей, как Audi, BMW, Mercedes-Benz, Porsche, а также VW, Opel, Seat, Ford, Fiat, Citroen, Peugeot, Renault, Nissan и др. Помимо этого, LuK - единственный западноевропейский производитель сцеплений практически для всех



российских легковых автомобилей, в том числе УАЗ. Согласно исследованиям компании LuK, каждый второй автомобиль, произведенный в Германии, и каждый четвертый во всем мире оборудо-

ваны сцеплением фирмы LuK.

Имя FAG уже более 100 лет является синонимом подшипников качения высшего качества. С января 2002 года компания FAG вместе с компаниями INA и LuK образовали союз - Schaeffler Gruppe, основным клиентом которого является автомобильная промышленность, достигающая доли в обороте группы около 55%. Schaeffler Gruppe насчитывает свыше 57 000 сотрудников в 180 подразделениях, расположенных более чем в 50 странах мира. Сегодня FAG и INA занимают второе место в мире в области производства высококачественных подшипников качения и направляющих.



«Юник Трейд», г. Николаев, ул. Потемкинская, 81/83, тел.: (0512) 50-02-26 (многоканальный)
e-mail: ut@uniquetrade.com.ua, www.uniquetrade.com.ua

Новости от компании «ЗипАВТО»



Акции!

Компания «ЗипАВТО» с 15 октября начала акцию в сети компаний-партнеров для всех покупателей колодок ABS, глушителей Bosal (оригинальная программа), амортизаторов Bilstein и аккумуляторов Varta. Установить данные запчасти можно практически бесплатно (за символическую плату - 1 грн.) на любой из СТО корпорации «УкрАВТО» в течение 1 месяца со дня покупки. Акция продлится до 31 декабря 2005 года.

В этот же период стартовала акция по защите картера «Шериф»: всем, кто приобретет данную продукцию с 15 октября по 31 декабря 2005 года для автомобилей Hyundai XG, Kia Sportage, Mercedes-Benz G-3001996/-W 208 CLK/-209W Coupe/-0308D, Alfa Romeo -145, -146, -164, -166, предоставляется скидка 50% в сети компаний-партнеров филиала «ЗипАВТО».

«ЗипАВТО», г. Киев, тел. (044) 201-60-16, www.zipavto.kiev.ua

Новый филиал в Днепропетровске

С 1 октября 2005 года компания «ЗипАВТО» открыла свой склад в г. Днепропетровск, что позволяет осуществлять доставку продукции в этом регионе в течение 2 часов. На сегодняшний день это уже 9-й склад компании «ЗипАВТО», открытый в регионе. Остальные находятся в Киеве, Донецке, Одессе, Харькове, Херсоне, Луганске, Луцке и Львове.

Расширение сети региональных складов и улучшение сервиса доставки - составляющие программы лояльности, разработанной компанией «ЗипАВТО» для создания долгосрочных отношений со своими клиентами.

Введена гарантия на автокомпоненты

С 1 сентября 2005 года компания «ЗипАВТО» ввела гарантию на ассортимент запасных частей: амортизаторы Bilstein покрываются гарантией на 20 000 км пробега или 6 месяцев, пружины K+F или Ruville - 9 месяцев, запчасти моторной группы SM, Ajusa, KS, Swag - 20 000 км или 6 месяцев. На тормозные колодки ABS введена гарантия 30 000 км или 6 месяцев, фильтры Fram, Kohh, Losing - 10 000 км или 9 месяцев, электрооборудование Varta, Ista, EPS, Kerr Nelson - от 3 до 18 месяцев в зависимости от бренда. На сцепление Valeo, LuK - 6 ме-



сяцев, резинотехнические изделия Con-titech, Good Year, Swag, SWF - 60 000 км или 9 месяцев, выхлопные системы Bosal - от 6 до 12 месяцев в зависимости от программы, системы охлаждения Nissens - 12 месяцев.

Обучение

Информационно-технический центр компании «ЗипАВТО» провел первый ряд тренингов для представителей сервисных станций корпорации «УкрАВТО» и внешних станций по особенностям продуктов, предлагаемых компанией, а также практические занятия с представителями компаний-производителей. Бизнес запчастей требует специальных знаний и опыта, поэтому обучение персонала занимает важное место в стратегии компании. Семинары включают в себя курсы по устройству автомобиля, мерчандайзингу в автобизнесе и специализированные, связанные с устройством, функционированием и обслуживанием непосредственно запчастей и дополнительного оборудования, предлагаемых компанией «ЗипАВТО».

Китаю грозят санкциями, если он не откроет границы для автокомпонентов

Еврокомиссия пригрозила Китаю разбирательством в ВТО по поводу его политики в вопросах автоимпорта, препятствующей ввозу комплектующих из Европы.

Представитель ЕС сослался на многочисленные жалобы VW, Seat, Peugeot и Fiat, которым власти Китая не разрешают ввоз европейских комплектующих, а заставляют покупать их у местных производителей.

Комиссар по промышленности ЕС Гюнтер Ферхойген подтвердил жалобы европейских автопроизводителей и отметил, что на пути автокомпонентов из Европы власти КНР чинят множество бюрократических препятствий.

Вместе с тем, по его словам, "допуск европейских автокомплектующих на рынок Китая имеет для автопромышленности ЕС чрезвычайно важное значение".

Комиссары ЕС намерены провести специальное разбирательство по возникшим претензиям к КНР, а в середине декабря решить вопрос о рассмотрении дела на уровне ВТО.

Китай выступает полноправным членом Всемирной торговой организации с декабря 2001 года.



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
Мукачево (03131) 5-47-71

ДЕНСО

DiMED

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

Україна, 49064
м.Дніпропетровськ
пр.Калініна, 68

СВІЧКИ ЗАПАЛЮВАННЯ
ЩІТКИ СКОЛОЧИЩУВАЧІВ
ДИЗЕЛЬНІ РОЗПИЛЮВАЧІ
ЗАПЧАСТИНИ ПАЛИВНИХ НАСОСІВ ВИСОКОГО ТИСКУ

тел.: (0562) **33-33-23**
33-33-88
33-33-99

e-mail: dimed@denso.dp.ua
www.dimed.com.ua

АКБ «Аккумулятор» - неиссякаемый источник энергии

Рынок аккумуляторных батарей в Украине значительно развился и предлагает многочисленные торговые марки. Но чтобы продукция пользовалась спросом, она должна обладать характеристиками, не уступающими, а в лучшем случае превосходящими конкурентов. Такой продукцией, заслуживающей особого внимания со стороны покупателей, которым важен не только привлекательный внешний вид, но и надежность работы, высокое качество и эксплуатационные свойства АКБ, являются российские аккумуляторные батареи - "Аккумулятор". Особенности АКБ данной марки заключаются в следующем:

- токоотвод АКБ отличается увеличенной площадью, высокой равномерностью распределения токовой нагрузки по площади электрода, способствующей повышению срока службы;
- отрицательный электрод содержит в составе активной массы специальный расширитель пор, обеспечивающий хорошую отдачу электрической энергии при низких и высоких температурах;
- положительный электрод содержит в составе активной массы специальные добавки, способствующие повышению ее прочности, устойчи-

вости к нагрузкам, хорошему приему заряда, долговечности;

- использование высококачественного сополимера полипропилена для производства моноблоков, эксклюзивных флюсов позволяет гарантировать высокую прочность каждой АКБ;



- сплавы с малым содержанием сурьмы, легированные селеном и оловом, применение сепаратора-конверта от известного производителя Daramic обеспечивают минимальный уход и возможность длительного хранения АКБ;

- устройство взрывобезопасности и экологической защиты максимально гарантирует взрывобезопасность АКБ от внешних причин (искра, пламени), защиту окружающей среды и подкапотного пространства автомобиля от аэрозолей серной кислоты.

Квалифицированные специалисты компании ведут постоянную работу с научными организациями России и Украины, западноевропейскими производителями в направлении создания АКБ с наилучшими стартерными характеристиками для запуска автомобиля в любых условиях. Максимум передовых разработок технологов компании позволяет воплотить высокотехнологичное оборудование лучших мировых производителей: Wirtz, Sovema, Digatron. Система качества, внедренная на предприятии, включающая сквозной контроль режимов и операций на всех стадиях производства, позволяет гарантировать надежность работы и длительный срок службы АКБ "Аккумулятор".

«АФСО», г. Киев, тел.: (044) 529-91-23
569-44-84, www.afso.com.ua
e-mail: afso@iptelecon.net.ua

КАЧЕСТВО - это когда возвращается покупатель, а не аккумулятор!

Ура, FERDUS!

Чешская фирма FERDUS изготавливает материалы для ремонта пневматических шин с 1990 года. Сегодня в ассортименте продукции фирмы огромное количество материалов, необходимых для ремонта различных повреждений шин и камер, от велосипедов до больших экскаваторов.

Фирма FERDUS всегда уделяла первоочередное внимание целенаправленному производству широкого ассортимента заплат для ремонта поврежденных шин. В этом году произошли значительные инновации этих основных ремонтных материалов, и в конце первого полугодия на рынке появились их новые серии.

URA ARAMID - «революционная» серия ремонтных заплат для радиальных шин

Эта совершенно новая серия предназначена для ремонта сильно изношенных современных радиальных шин для грузовых автомобилей. Заплаты предназначены, прежде всего, для шин с низким профильным числом и высоким индексом нагрузки, то есть для тех, у которых небольшая высота в боковой области и большой скос в область плеча. Заплаты URA ARAMID для ремонта таких шин очень гибкие и способны изменять свою форму, прекрасно повторяя внутреннюю поверхность шины. Вместе с тем они исключительно прочные и мало прогибаются. Их вес очень небольшой. Поэтому они практически не вызывают несбалансированность колес.

Эти ремонтные заплатки очень высокого качества. Их внутренний несущий каркас изготовлен из арамидного волокна. Этот «космический материал» в три раза прочнее традиционного волокна из полиэстера. Он используется для ремонта современных высококачественных шин. Заплаты URA ARAMID, изготовленные из этого материала, очень тонкие и поэтому не нагреваются ни на больших скоростях, ни при экстремальном износе отремонтированной пневма-

тической шины. Заплаты из арамида в два раза меньше растягиваются, чем заплатки из полиэстера. Поэтому в месте ремонта повреждения шина не вздувается под влиянием давления сжатого газа. Внешняя форма заплат по продольной стороне облегчена и продумана так, чтобы копировать внутреннюю поверхность шины. Внутренняя конструкция URA ARAMID имеет различную продольную толщину и обеспечивает равномерное распределение физических сил по всей площади между заплатой и поверхностью. Конструкция новых ремонтных заплат запатентована фирмой Ferdus.

UR RADIAL - новое поколение ремонтных материалов для радиальных шин

Опыт разработки URA ARAMID был учтен и при конструировании традиционных заплат с каркасом из полиэстера. Так появилось новое поколение ремонтных заплат UR RADIAL. Эти две серии похожи в сфере использования, а размеры URA 40 и UR 42 полностью совпадают. Для больших размеров из двух альтернативных размеров можно выбирать между UR и URA. Шиноремонтники всегда могут принять оптимальное решение для качественного ремонта.

Шкала размеров шин UR RADIAL осталась прежней. Не изменилось также использование заплат в зависимости от размера повреждения и типа шин. Но даже на первый взгляд очевидно различие между традиционной и новой продукцией. Так же, как и у заплат URA, продольные стороны облегчены. Изменилась и их внутренняя конструкция. Посередине, в суженной части, заплатки UR RADIAL очень тонкие, но увеличилась толщина материала по краям заплат. Эти области сконструированы по-новому. У них на концах внутренних несущих слоев используется корд из полиэстера, что намного лучше. Это способствовало тому, что новые заплатки UR, по сравнению с предыдущими, обладали большей прочностью

при меньшем общем весе.

Такое конструктивное изменение способствовало равномерному распределению сил по всей площади касания заплатки и покрышки. В результате новые UR стали намного эластичнее, чем раньше, и хорошо повторяют внутреннюю поверхность отремонтированной шины. Заплаты без защитной пленки на ощупь мягкие, пружинящие, и с ними удобно работать.

Новое поколение ремонтных прокладок UR - оптимальное решение при ремонте подавляющего большинства повреждений радиальных шин. Своей прочностью и гибкостью заплатки UR обеспечивают шинам прежнего качество эксплуатации. 1/1 это при низких расходах на ремонт, так как цены на заплатки UR невысоки.

KD/OD DIAGONAL - новое поколение ремонтных заплат для диагональных шин

Хотя доля диагональных шин на рынке снижается, в сельскохозяйственном секторе они по-прежнему незаменимы. У современных диагональных шин увеличивается индекс износа при одновременном снижении веса. Поэтому и требования к ремонтным материалам меняются. По этой причине была изменена конструкция ремонтных заплат для диагональных шин с акцентом на большую выносливость и простоту установки на шину.

Традиционное назначение заплат KD/OD DIAGONAL, размеры, таблица их использования не изменились. Но по-новому продуманная конструкция изменила толщину центральной части заплат, одновременно увеличив надежность. Чередование материалов по краям улучшило перенос сил между заплатой и отремонтированной поверхностью. А это положительно повлияло на то, что нагрузка на все части заплатки стала равномерной. Поэтому при кратковременной перегрузке новая продукция не разрывается.

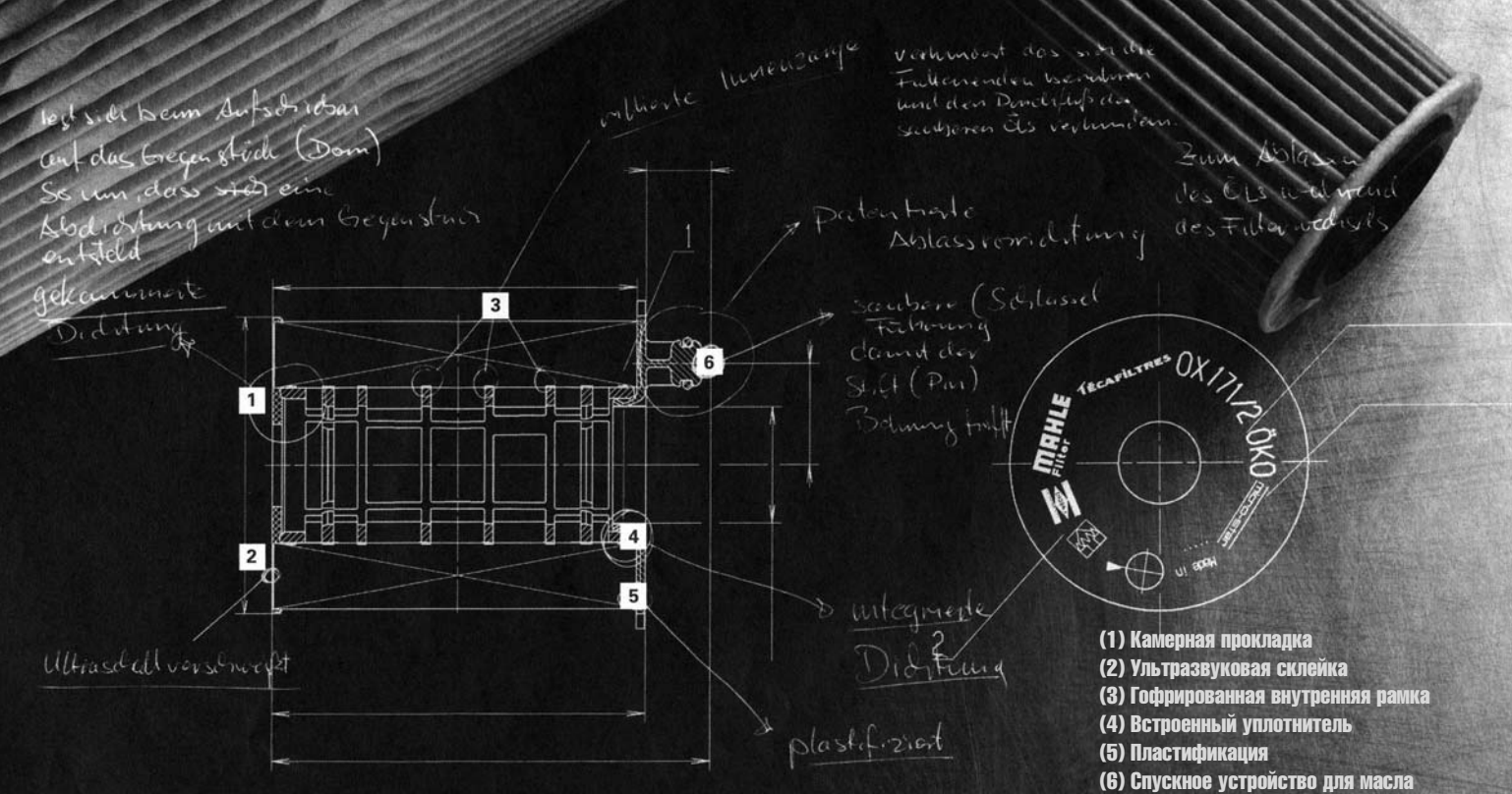
Измененное производство KD/OD DIAGONAL создало новую сферическую форму площади крепления к покрышке. Это значительно облегчает проведение ремонта и очень положительно влияет на прочность соединения заплатки с поверхностью шины.

Иногда при ремонте диагональных шин полезно вдвое увеличить синий соединительный слой. Чтобы облегчить этот труд, для новых заплат KD/OD была создана оригинальная «дублирующая заплатка» с обозначением K3/OS. Ее использование позволяет сделать ремонт значительно быстрее и качественнее.

ЧП Хомчук Н.М.

г. Житомир, ул. Михайловская, 21
тел./факс: (0412) 41-83-29





Эко-фильтр: ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ

Смысл всей активной «жизни» масляного фильтра состоит в том, чтобы защитить масляный контур от нежелательных веществ и частиц. А после того, как он успешно выполнит свою миссию, он сам подлежит утилизации.

И лучше всего, если утилизация происходит целым блоком, без демонтажа отдельных компонентов, что занимает много времени.

Поэтому компания MAHLE предлагает современное и разумное с точки зрения экологии решение: модуль экологического фильтра. Такой модуль состоит из двух частей: во-первых, это корпус фильтра с соответствующей крышкой (из алюминия или пластмассы), остающийся в автомобиле в течение всего срока службы фильтра и даже выполняющий дополнительные функции в качестве опоры для отдельных агрегатов. А во-вторых, фильтрующий элемент. Он создается из фильтровальной бумаги и пластмасс, утилизируемых путем сжигания. Его замена осуществляется в ходе очередного технического обслуживания, а утилизация происходит в установках по сжиганию отходов (с соответствующим получением тепловой энергии); и в результате остается лишь кучка пепла. Кстати, за одну из таких систем компания MAHLE в 1996 году получила

высшую награду от Федерального союза немецкой промышленности (BDI).

Но это лишь одна из многих задумок, реализованных в фильтре от компании MAHLE. Независимо от того, какую модель фильтра мы рассмотрим, мы найдем в ней сразу несколько запатентованных решений, делающих сам фильтр и его монтаж проще, эффективнее и безопаснее с точки зрения экологии.

В качестве примера возьмем модель OX 171/2D, используемую в автомобилях марок Citroen C2/C3/Xsara, Ford Fiesta/Focus/Fusion, Mazda 2, Peugeot 206/307/407.

Петер Ридмайер, руководитель подразделения по производству фильтров, демонстрирует сначала его волокнистый диск. Перфорация может показаться слишком мелкой, но вся хитрость задумки раскрывается только при установке фильтра. Волокнистый элемент -

это не только компонент конечного уровня очистки, но одновременно и так называемая камерная прокладка, то есть волокно устанавливается при монтаже фильтра между основной трубой (корпуса) и внутренней рамой (фильтра) таким образом, что там оно фиксируется и сжимается. Результат - оптимальная герметизация (1).

Волокно воплощает в себе и еще одну интересную идею: оно склеено с фильтровальной бумагой экологически чистым образом с помощью ультразвука (2), без клея и без растворителей. Теперь Петер Ридмайер надрезает фильтрующий элемент, чтобы продемонстрировать аккуратное гофрирование на черном пластмассовом держателе. Эта, так называемая, гофрированная внутренняя рамка (3) служит для направления и фиксации фальцованного фильтра и препятствует возможному сложению концов складок. Тем самым обеспечивается беспрепятственное прохождение масла. Перевернув образец, можно увидеть черное отверстие пластмассового диска - очередное оригинальное решение вопроса герметизации. Расположенный в этом месте пластмассовый элемент специальной формы осуществляет

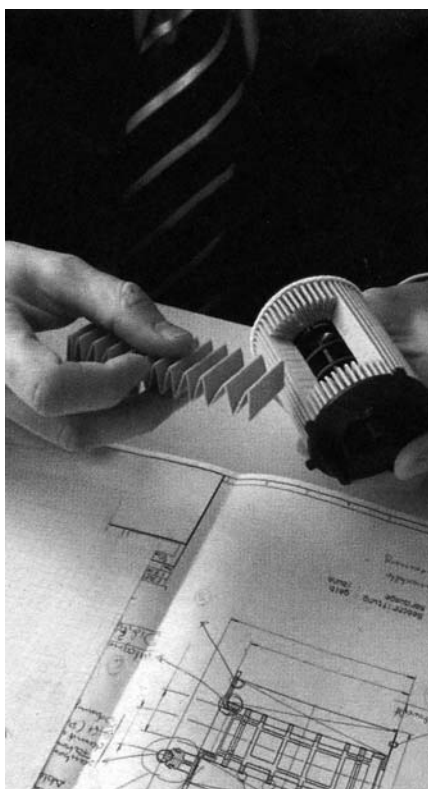
функцию надежного уплотнителя (4).

"Ну а как же фильтровальная бумага закрепляется на пластмассовом диске?" Здесь производитель вновь обошелся без клея на основе растворителя. Вместо этого фильтр подвергся пластификации; другими словами, поверхность пластмассового диска была разогрета с помощью запатентованной методики. В созданное таким образом основание вдавливается фильтрующий элемент и фиксируется там по мере застывания материала (5).

Заметной деталью фильтра является черный пластмассовый стержень, на котором установлено уплотнительное кольцо. Какова его функция? В данном случае речь идет о запатентованном сливном устройстве (6). Этот стержень при демонтаже извлекается вместе с крышкой корпуса и открывает доступ к сливному отверстию, через которое опорожняется корпус. Используя возможность, Петер Ридмайер обращает наше внимание на форму и расположение стержня, который при монтаже фильтра перемещается по точно определенному пути и, таким образом, без проблем находит свое место в предусмотренном для него отверстии. ■



Волокно и бумажная звезда спаяны ультразвуковыми волнами без применения растворителей.



Вид на гофрированную внутреннюю рамку, фиксирующую бумагу.



Зпатентованное спускное устройство для масла: стержень открывает сливное отверстие...



...что позволяет опорожнить корпус.

Гарантия на ремонт

стартеров и генераторов



Гарантию сервисная станция по ремонту стартеров и генераторов поддерживает при правильной эксплуатации изделия. Под этим подразумевается, что стартер будет запускать двигатель не дольше предписанного ему времени (в среднем - 5-7 секунд, 3 повторения, если же автомобиль не завелся - перерыв в 30 секунд) - чтобы не перегревался (от перегрева может расплавиться обмотка ротора). Владелец автомобиля надо посоветовать не мыть двигатель водой, особенно если агрегаты не закрыты, а если все-таки вымыл - высушить сжатым воздухом, удаляя влагу, и не запускать двигатель до того, как они высохнут. Иначе ротор может навсегда прижаться к статору, могут проржаветь подшипники, бендикс. По этой же причине стоит избегать глубоких луж.

Гарантийные обязательства не распространяются на агрегаты и запчасти в том случае, если:

1. Агрегаты имеют нарушенную пломбу и следы вскрытия корпуса.

Ни один мастер не возьмется за гарантийное обслуживание, если не будет уверен, что внутри все в первозданном виде. Поэтому советуйте владельцам либо водителям автомобиля, приобретающим агрегат на гарантии, не заниматься самолечением, а сразу обращаться к мастеру-электрику. Тем же, кто рассчитывает на свои силы и познания в электрике и собирается отремонтировать агрегат прямо "в поле", где сломался, придется платить за свою поспешность - бесплатный гарантийный ремонт они, скорее всего, не получат.

2. Не были заменены критичные запчасти во время ремонта.

Все детали стартеров и генераторов очень сильно влияют на работу друг друга. Нельзя поменять коллектор, не сменив сточенных

Гарантия всегда и везде - независимо от того, приобретается товар или услуга - вот то, что ныне требует любой покупатель. Но удивительное дело: получив на руки заветный талон, мы не всегда интересуемся, что же в нем написано. Даже в тех случаях, когда гарантия дана самая «честная», не мешало бы знать о нюансах полученного продукта - какие его особенности защитит гарантийный талон. В частности, в каких случаях будет поддерживаться гарантия на отремонтированный стартер или генератор (а также новый агрегат или запчасть к нему), а в каких все ограничится лишь сочувствием поставщика?

щеток - иначе они либо не будут доставать до коллектора, либо не будут всей поверхностью прилегать к коллектору, что и в том, и в другом случае плохо сказывается на работе. При замене бендикса либо ротора обязательна замена всех втулок; подшипники всегда меняются парами. Втулки от работы деформируются, а при критичной нагрузке либо ударе они могут быть серьезно повреждены (если речь идет о подшипниках - их может заклинить). Стартеры некоторых автомобилей, старых Volkswagen например, имеют вал, передняя втулка которого стоит в посадочном месте в коробке передач, рядом с маховиком, поэтому не забывайте менять ее там.

3. Детали установлены в агрегат самостоятельно.

Не раз мастерам специализированных сервисных станций приходилось отказывать тем, кто поставил запчасти, купленные на станции, на свой агрегат самостоятельно. Например, регулятор напряжения в генераторе, даже самый лучший, может сгореть очень быстро, если диодный мост неисправен - и ни о какой гарантии тут речь идти не будет. Если владелец такого генератора не будет заниматься "самолечением", то мастера специализированной станции через диагностику быстро обнаружат неисправность и устранят ее. Другие частые ошибки универсальных, не профильных мастеров - неправильный подбор деталей, неправильная сборка / установка, приложение чрезмерной силы. Например, пережимают (слишком сильно закручивают при установке) контакты электромагнита - лопаются его задняя крышка, электромагнит перестает работать. Также агрегаты могут в неумелых руках пострадать от переплюсовки - при подключении генератора к аккумулятору путают полюса, в результате чего, как минимум, сгорает обмотка ротора и статора, регулятор напряжения и диодный мост, как максимум - вся автомобильная электрика.

4. Изделия, имеющие механические повреждения, возникшие в процессе неправильной эксплуатации.

Таковыми повреждениями могут быть лопнувшая крышка электромагнита, вмятины на его корпусе (и то, и другое влияет на его работу), треснувшая передняя крышка стартера.

5. Агрегаты установленные на автомобиль, подвергнувшийся конструктивным изменениям (тюнинг автомобиля, замена двигателя) без письменной рекомендации специалиста станции.

Если двигатель автомобиля претерпел изменения, следует внимательнее относиться к замене стартера и генератора - может случиться, что обычные для данной марки автомобиля агрегаты сюда уже не подойдут. Если был проведен тюнинг - в автомобиле появились кондиционер, стереосистема, CD-челнджер, сабвуфер, более мощный свет - старый генератор может не выдержать нагрузки и сгореть. В этом случае при ремонте надо учитывать новые особенности автомобиля и заменить генератор более мощным.

6. Агрегат носит следы работы в агрессивной среде.

Вскрытие показало, что внутри - настоящее болото, грязь жидкая или уже скоксовавшаяся (особенно это относится к грузовым автомобилям, спецтехнике, сельхозтехнике). Это значит, что стартер или генератор все время работает на пределе, в ненормальных условиях эксплуатации, и после чистки и ремонта снова вернется в грязь. Гарантию на отремонтированный агрегат не дадут.

Редко дают гарантию и на стартеры и генераторы, которые обслуживают автомобили такси, маршрутки - у них тоже экстремальные условия работы. Стартер заводят в 100 раз чаще, чем на обычном автомобиле (многократные остановки и старты, ожидания), что сокращает срок его службы до одного месяца.

7. Стартер / генератор залит маслом.

Особенно это критично для генератора с его электроникой. Масло протекает практически на каждом автомобиле, но у некоторых течет слишком сильно и может заливать агрегаты. Если не устранить утечку, то ремонт будет без гарантии.

Опытный специалист-электрик обратит внимание на сам автомобиль и старый агрегат (если нужна замена всего узла). Например, если венец маховика (в пазы которого заходит шестерня бендикса) имеет повреждения, слизанные зубцы или их отсутствие, следует обратить на это внимание клиента и посоветовать заменить сначала венец двигателя, иначе ремонт стартера (бендикса) не имеет смысла - при таком дефекте двигателя он быстро выйдет из строя повторно. Если агрегаты буквально синего цвета, значит, они сгорели, и настолько "качественно", что им мало чем можно помочь, а причину этого надо, опять-таки, искать в автомобиле. Автоладельцы и нередко мастера неспециализированной СТО принимают за ремонт сами, без профессионального обследования. В итоге, ошибаются в диагнозе и ремонтируют иногда вполне здоровый "орган".

Мастер на специализированной станции всегда ищет причину, а не только устраняет ее последствия. После ремонта агрегат проверяют при клиенте - на стенде продемонстрируют его работоспособность, а стенд - это прак-

тически автомобиль: он имитирует работу автомобиля, проверяет стартеры и генераторы под нагрузкой и показывает все параметры. Если агрегат не работает на стенде - на автомобиле он работать тоже не будет. И наоборот: если на стенде агрегат работает, а на автомобиле - нет, зрите в корень, т.е. ищите проблемы именно в автомобиле.

При ремонте генератора стоит обратить внимание, сколько вольт он показывает на стенде и сколько после установки на автомобиль. Например, 14,1 вольт - в первом случае и только 13,2 - во втором. Если есть такая разница, то в автомобиле существует проблема с проводами, они ведут к слишком большим потерям - надо проверять всю проводку.

Приобретая новый стартер или генератор, вы получаете на него гарантию. Если в течение срока действия гарантии он выходит из строя - не стоит требовать замены всего узла, необходимо его отремонтировать (по аналогии, например, с холодильником - его чинят, а не сразу заменяют новым). Если же агрегат сломался еще раз, и - все в жизни бывает - еще раз, сервисная станция уже сама заменит его новым.

Немного о подаче рекламации

Если запчасть или агрегат вышли из строя, смело обращайтесь с гарантийным талоном на специализированную сервисную станцию по ремонту стартеров и генерато-

ров, на которой был приобретен агрегат или запчасть. Не стоит настраивать себя негативно и начинать разговор со скандала. Специалисты станции - люди, ответственно относящиеся к работе, они стремятся помочь клиентам, выяснить причину поломки, кроме того, для них важна репутация их фирмы. Если из строя вышла деталь, лучше принести ее вместе с агрегатом, что поможет диагностике и выявлению первопричины. При отсутствии автомобиля тоже может быть важным для определения проблемы.

Рекламация - вопрос серьезный, такие случаи важно решать быстро. Но бывает, что нужной запчасти нет в наличии и за полчаса проблему не решить, придется набраться терпения и подождать. Если автомобиль сломался где-то в поле, не стоит обращаться на специализированную станцию с требованием компенсировать моральный ущерб, стоимость эвакуатора и оплатить простой автомобиля. Ведь мастера только поддерживают гарантию на запчасти и готовы заменить некачественную деталь, а не отвечают за качество их производства. Однако обращений с рекламациями бывает очень мало - 2% от всех ремонтов и продаж стартеров, генераторов и запчастей, если же проблемы возникают - то их большая часть решается в течение часа.

Материал подготовлен при поддержке предприятия «Ротор ТС»



СТАРТЕРЫ ГЕНЕРАТОРЫ ЗАПЧАСТИ РЕМОНТ

Программа «Бизнес под ключ» для тех, кто начинает сервис с нуля и тех, кто расширяет свой бизнес. Создадим для Вас специализированную сервисную станцию по ремонту стартеров и генераторов.

- Рекомендуем оборудование и инструмент
- Снабжаем информационной базой каталогов и программ
- Обучаем персонал
- Консультируем по ассортименту комплектующих на склад
- Помогаем разработать и провести рекламную кампанию
- Поддерживаем технически, информационно, морально

Созданные нами станции - воплощение рентабельного бизнеса!



Предприятие «Ротор ТС»
04080, г. Киев, ул. Викентия Хвойко, 21, тел./факс: (044) 230-87-37
e-mail: info@rotor.kiev.ua, www.rotor.kiev.ua

Сервисная станция по ремонту стартеров и генераторов «Магнит»
04080, г. Киев, ул. Викентия Хвойко, 21, тел./факс: (044) 230-87-57
e-mail: starter@starter.com.ua, www.starter.com.ua

Автономные отопители

Технологии, рынок, перспективы



Автономный отопитель давно перестал быть диковинкой для наших сограждан, хотя в разряд вещей обыденных, знакомых каждому, тоже пока не вошел. Вместе с тем специалисты отмечают стабильный рост спроса на автономные отопители, а значит, установка и ремонт данных агрегатов как вид услуг имеет вполне очевидную перспективу. За комментарием мы обратились к Николаю Моисеенко, директору компании «ГерУк и К», которая является генеральным представителем в Украине всемирно известной марки Eberspacher.

- Николай Петрович, расскажите, пожалуйста, насколько широко в мире распространены автономные отопители?

- В Европе использование ресурса двигателя для обогрева во время стоянок категорически запрещено, поэтому весь спецтранспорт (полиция, грузовые перевозчики, автобусы, скорая помощь и проч.) оборудуется отопителями в обязательном порядке. Международным автоперевозчикам, украинским в том числе, это также приходится делать. Владельцев легкового транспорта никто не может заставить - все зависит от того, насколько человек любит автомобиль и уважает себя. В Польше, если не ошибаюсь, такой закон был принят в прошлом году, нам же до этого пока далеко.

- Как меняется отношение отечественных потребителей к подобным приборам?

- В секторе грузовых автомобилей тенденция повышения спроса на подобную технику явно прослеживается, а вот о владельцах легковых автомобилей этого не скажешь. Хотя в целом из года в год узнаваемость марки Eberspacher и спрос на отопители растет, что не может нас не радовать. Даже этим летом, которое было довольно жарким, заказов было немало, значит, люди уже знают, что это такое и заранее готовятся к зиме. Чем больше знают, тем правильнее эксплуатируют, и гарантийных случаев у нас крайне мало.

Хотя случается видеть всякое. Сколько ни предупреждай, все равно в нише, в которой находится отопитель, кто-то хранит веники или еще хуже - канистры с бензином. А сгоревший предохранитель некоторые умники умудряются заменить пятикопеечной монетой, даже не задумываясь о стоимости блока управления. Надеюсь, что по мере распространения отопителей таких примеров будет все меньше.

- Судя по всему, производство автономных отопителей - довольно узкая ниша, в которой работают не так много мировых производителей. Кто из них присутствует на украинском рынке?

- Рынок предпусковых нагревателей и автономных отопителей в Украине действительно представлен всего несколькими марками. В одной ценовой категории конкурируют Webasto и Eberspacher, в другой - отопители чешского производства. Последние, однако, по нашим сведениям, не отличаются надежностью. Все остальные - корейские, российские отопители - сделаны по образцу немецких.

Некоторое время назад попытались выйти на рынок жидкостные отопители российского производства для легкового транспорта, которые предлагались по низкой цене. Они были скопированы с немецкого жидкостного отопителя Eberspacher

Gidronic. Десять приборов были приобретены и отправлены в Германию на испытания. Через месяц, протестировав эти агрегаты по всем параметрам, немцы вынесли вердикт: "Можно не беспокоиться". Еще через месяц это российское предприятие закрылось. В чем причина? В надежности работы отопителей.

Точно такой же бум около четырех лет назад вызвали чешские воздушные отопители. Продажи у нас упали процентов на 80%. Однако время все расставило по местам. После нескольких ночевков в холодной кабине водители ощутили разницу в надежности немецких и чешских отопителей, поэтому немецкие марки, как в мире, так и на украинском рынке, занимают лидирующие позиции.

- В чем отличия отопителей Webasto и Eberspacher?

- Принципы работы этих приборов практически не отличаются. Однако в Европе топливо содержит гораздо меньше серы, вызывающей коксование, у нас - больше. Конструктивно отопители Eberspacher выполнены таким образом, что менять сеточку, забитую сажей, намного легче, чем в отопителях Webasto. Последние требуют замены самого узла горения в комплекте, что стоит в несколько раз дороже, а приспосабливаться к нашему спе-



цифическому рынку, если по всему миру изделия этой марки успешно продаются, компании Webasto не выгодно. Именно поэтому на украинском или российском рынке большую популярность приобрели отопители марки Eberspächer. Это ни в коем случае не заслуга данной марки, а чистая случайность, которая в нашем случае стала решающим фактором.

- Какими технологическими и конструктивными решениями производители данной техники собираются удивлять нас в ближайшее время?

- Корпорация Eberspächer расширяется, в ее состав входят новые производители - к примеру, производитель стояночных кондиционеров итальянской группы "Берлони". Недавно завод "Богдан-САТ", г. Черкассы, получивший заказ на производство спецтехники для обслуживания магистральных газопроводов в Казахстане, решал проблему оснащения спального помещения автомобилей кондиционерами. Проблема заключалась в поиске ис-

точника энергии: моторесурс двигателя жалко, да и небезопасно, дизель-генератор слишком шумный... Решением стали стояночные кондиционеры Eberspächer, работающие от аккумуляторов по принципу компрессора в холодильнике. Заряда хватает на 36 часов работы, есть аварийное отключение. Фирма Webasto такие кондиционеры лишь разработала, но пока не запустила в производство.

Появляются новые технологии и системы. Так, в следующем году автомобили Scania будут выходить с конвейера оборудованными кондиционером, совмещенным с отопителем, производства Eberspächer. В планах - подогрев и двигателей, и салона при помощи электричества. Однако пока что есть только опытный образец - все карты производители не открывают.

Последние конструктивные изменения также коснулись жидкостных отопителей Eberspächer. Они будут блочными, своеобразным конструктором, то есть их можно будет трансформировать в зависимости от условий в конкретном автомобиле.

- Какова ваша политика в отношении станций-дилеров: могут ли они устанавливать и ремонтировать приборы конкурирующих марок?

- Раньше мы предъявляли станциям жесткие условия: если они получают скидку на автономные отопители марки Eberspächer, то и устанавливаться должны были только отопители этой марки. Со временем я начал понимать, что это в корне неправильный подход. Во-первых, это невозможно проконтролировать, следовательно, и запрещать бессмысленно. Во-вторых, врач должен лечить больного независимо от национальности, так почему же станция должна отказывать клиенту?

Сделав для себя такой вывод, мы решили максимум усилий направить на обеспечение наличия запчастей на складе, оперативности и гибкости при работе с клиентами. Мы обеспечиваем дилеров рекламными материалами, оказываем помощь по участию в выставках, проводим обучение для работников сервисных станций. Это основные направления, на которые направлены все наши усилия. В итоге мы рассчитываем сформировать сервисную сеть по всей Украине, участники которой смогут получить товарные кредиты. Это дает определенные преимущества, но и накладывает свои обязательства, заставляет людей работать с нашей маркой более эффективно. Полагаю, что рациональное соотношение стимулов и штрафных санкций гораздо эффективнее политики запрета.

Беседовал Александр Кельм



Новый офис компании «ГерУк & К»

Генеральный представитель
«J. EBERSPÄCHER GmbH & Co»
 в Украине - компания «ГерУк & К»
 тел.: (0472) 71-08-00, 71-08-01
 www.geruk.com.ua
 e-mail: office@geruk.com.ua (общий отдел)
 hotline@geruk.com.ua
 (линия консультаций тех. отдела)



Ни для кого не секрет, что одной из важнейших частей автомобиля являются колеса. Колесо - казалось бы, чего тут мудреного? Однако все не так-то просто. Автомобильные колеса прошли длинный путь, прежде чем приобрели современный вид.

Под стук автомобильных колес

В самом начале этого пути движители безлошадных экипажей делали точно такими же, как и колеса обычных пролеток. Передние часто имели меньший диаметр, чем задние. Это было нерационально, а потому со временем от такой конструкции отказались, и все четыре колеса стали одного размера. Но дело ведь не только в размере, но и в материале, из которого эти колеса изготавливались. На заре автомобильной эры для их отделки использовали дерево и металл. Каждый материал имел собственные положительные и отрицательные свойства, и мастера долгое время не могли решить, кому из них отдать предпочтение. Вот почему в конце XIX - начале XX в.в. на дорогах и городских улицах по всему миру встречались "самоходы" как с деревянными, так и с металлическими колесами. И те, и другие должны были отвечать двум основным требованиям: "хорошо выдерживать усилия, производимые нагрузкой в вертикальной плоскости, и

сопротивляться всяким боковым ударам и толчкам". Именно на это обращал внимание инженер Н.Г.Кузнецов в книге "Курс автомобилизма", впервые увидевшей свет в 1909 г.

Основными достоинствами деревянных колес считались их легкость, неподверженность коррозии и относительная простота изготовления. Однако для этой цели подходило далеко не любое дерево. Например, дуб, береза или бук считались слишком твердыми, хвойная древесина - чересчур мягкой, зато акация или гикори подходили практически идеально.

Обод колеса составлялся из нескольких частей, сочлененных между собой. Со ступицей его соединяли спицы, количество которых обычно колебалось от 10 до 14. Верхние концы спиц крепились к ободу, нижние заделывались в ступицу, причем для надежности их с обеих сторон сжимали медными пластинами и закрепляли болтами. В отверстие ступицы запрессовывали медную же втулку, которая и

надевалась на ось. На обод натягивали горячий металлический обруч с желобом - остывая, он намертво скреплял все составные части колеса. Впрочем, обруч могли надевать и в холодном состоянии. Тогда его концы сгибались в "замок", соединялись и расклепывались, а потом для верности намертво заваривались.

Затем колесо окрашивали или лакировали, дабы уберечь древесину от гниения. В желоб вставляли шину - либо толстую резиновую полосу, либо

пневматик. Вот и все - колесо готово к применению. А чтобы оно держало боковые нагрузки, спицы обычно насаживали на ступицу под некоторым углом. Ввиду того, что и осевой шейке тоже придавался определенный угол, спица, отходящая от ступицы вниз, всегда была перпендикулярна поверхности дороги.

Понятно, что деревянные колеса, несмотря на все ухищрения изготовителей, довольно быстро расшатывались от нагрузок, рассыхались от



влажности и перепадов температуры и в конечном итоге выходили из строя. Зато они отличались дешевизной.

Металлические колеса были лишены недостатков деревянных, но и стоили дороже. Сначала их пытались делать такими же, как и деревянные, но вскоре убедились, "что это себя не оправдывает. В моду вошли колеса с тонкими спицами, или, как их тогда именовали, колеса велосипедного типа. Вращались они, разумеется, на подшипниках, но и такие колеса имели недочеты. Стальные ободья и спицы ржавели, гнулись, а при больших нагрузках тонкие спицы даже могли проткнуть пневматическую шину, и т. д. Разумеется, со всем этим боролись, как могли: красили, лакировали или лудили металлические поверхности, покрывали их никелем и хромом. А чтобы удобнее было менять шины, изобрели съемные ободья. На такой обод монтировали шину, а затем при помощи специальных устройств крепили его на обод колеса как такового. В случае необходимости съемный обод легко демонтировали, а вместо него надевали новый.

Одними из лучших изготовителей автомобильных колес в начале прошлого века считались фирмы "Рудж-Уитворт", "Райли", "Денлоп" и "Мишлен", хотя каждый производитель автомобилей имел собственный колесный цех и рекомендовал использовать только "фирменную продукцию", конструкция которой, как правило, была запатентована. Тем не менее находились компании, выпускавшие универсальные колеса, например американская фирма "Степней". Она специализировалась на производстве автоинструмента и однажды выбросила на рынок универсальные "спасательные" колеса. Дело в том, что при выходе из строя шины "шоффэру" приходилось менять все колесо, "Степней" же предлагала "докатку", которая с помощью специальных ба-
рашков крепилась к повреж-

денному колесу и дублировала его функцию до тех пор, пока машина не получала возможность полноценного обслуживания в мастерской.

Вслед за колесами велосипедного типа появлялись и другие, например пружинное колесо: металлический обод, вместо спиц - две перпендикулярно расположенные эллипсоидные пружины. По мнению его создателей, пружинное колесо не только не нуждалось в шинах, но и обеспечивало плавность хода автомобиля, беря на себя часть работы подвесочных амортизаторов. Другой распространенный в то время тип колес - штампованные или кованые диски: корпус колеса состоял из металлического диска, на который надевались шины.

Появление новых типов колес не сопровождалось "уходом со сцены" старых. Особым шиком, например, в автомобилях 30-х годов считалось использование "велосипедных колес". Известный французский дизайнер Бугатти в своей знаменитой модели "Ройал" специально применил "велосипедный тип", а в качестве спиц - рояльные струны. Представляете, сколько хлопот доставлял уход за такими колесами! Только на очистку их от грязи приходилось тратить уйму времени.

Позже автомобильные колеса стали делать из легких металлов и их сплавов и даже из пластмассы. Но история колеса, насчитывающая не одну тысячу лет, пока не завершена, и кто знает, какими будут колеса у автомобилей завтрашнего дня?

О гвоздях и пневматиках

Ну а теперь, пожалуй, не мешает сказать несколько слов и о том, что принято надевать на колеса, - о шинах. Они также претерпели немало изменений. Каких-нибудь 100 лет назад никого не удивляли шины металлические, особенно на грузовых автомобилях. Затем их сменили шины из



Ш И Н Ы
Континенталь

для автомобилей
для экипажей
для велосипедов

С:Петербург зиминь пер. 1.
Москва, Б. Дмитровка 11.



DUNLOP

BY APPOINTMENT
MOTOR TYRE MANUFACTURERS TO H. M. KING GEORGE V

MOTOR TYRES



ШИНЫ ТРЕУГОЛЬНИКЪ

Главный склад
ПНЕВМАТИЧЕСКИХ ШИНЪ
Т-ва Российско-Американской Резиновой М-ры
подъ фирмою ТРЕУГОЛЬНИКЪ.
СПб. Екатерининский кан., 34. Тел. 283—50.

Прейс-курантъ
по первому требованию бездѣтелъ.



цельной резины, которые иногда называли "грузолентами". Но венцом шинного творчества стали пневматики.

С того момента как были изобретены пневматические шины, у них появились "естественные враги" - гвозди. Нужно помнить, что в прошлом веке на дорогах встречалось гораздо больше лошадей, нежели теперь, и большинство из них "носили" подковы, которые прибивали к копытам специальными гвоздями. Разумеется, гвозди вылетали и терялись. Вот почему еще в прошлом веке встала проблема защиты пневматических шин от проколов. Над ее разрешением бились не только энтузиасты-любители, но и профессиональные изобретатели.

Чего только не предлагали! Сначала делали воздушные трубки с полотняными прослойками - для укрепления. Затем на свет родилась покрывка. Это решало проблему только отчасти, ведь, хотя она и была достаточно твердой, но все-таки прокалывалась. Тогда для пущей защиты начали выпускать покрывки с фетровыми или войлочными прокладками. По мысли авторов изобретения, гвозди должны вязнуть в войлоке, не доходя до камеры. Вязли, но не все. На каждую войлочную прокладку всегда находился достаточно длинный гвоздь!

Потом пытались изготавливать прослойки из металлической сетки, из пластин, наклеивать или наваривать изнутри и снаружи специальные предохранители. Ничего не помогало! Во-первых, гвозди имели обыкновение проникать в стыки защитных пластин. Во-вторых, протекторы подобного рода сильно ухудшали сцепление шин с дорогой, особенно в зимнее время, а это вело к авариям. В-третьих, все эти "изыски" сильно увеличивали стоимость шин, при этом они часто отваливались, отслаивались, портили резину и т. д.

Неудачи в поисках покрывок, которые "абсолютно невозможно проткнуть" застави-

ли изобретателей пойти по другому пути. Уже в начале нашего века пытались заполнять воздушную камеру различными порошкообразными или жидкими веществами, которые должны были забивать или затягивать проколы, препятствуя потере воздуха. Однако и это поначалу не принесло успеха. В большинстве случаев применявшиеся наполнители действительно могли ликвидировать незначительные проколы. Но при этом они вступали в химическую реакцию с резиной, делали ее хрупкой, а в конечном итоге портили камеры, забивали вентили, в общем, вели себя почти так же, как гвозди.

Клейкие вещества тоже мало помогали: они часто заклеивали не столько проколы, сколько вентили, а иногда вытекали из камер, приклеивая их к покрывкам. После этого снять покрывку с колеса было практически безнадежным делом! После первого же прокола камеру приходилось выбрасывать, а покрывку - тщательно отчищать изнутри. Немудрено, что вскоре и этот способ забраковали.

Но попытки сделать "гвоздестойкий" пневматик не прекращались. В связи с этим стоит вспомнить о камере "Антиклю", демонстрировавшейся в 1910 г. на III Международной автомобильной выставке в Петербурге. Эта камера произвела на посетителей неизгладимое впечатление. Представители фирмы-производителя прямо на стенде проделывали такой трюк: в шину, смонтированную на колесе и накачанную до нормального давления, на глазах у почтенной публики вколачивалось несколько огромных гвоздей. Затем их вытаскивали, а шина даже после этого сохраняла герметичность! Идея новинки заключалась в том, что камера даже в ненакачанном состоянии целиком заполняла всю внутренность покрывки. Гвоздь, пронзавший покрывку, растягивал резину камеры, а не прорывал ее. Но такое, казалось

бы, простое решение требовало точного расчета в соотношении размеров внутреннего пространства покрышки и внешнего камеры. При малейшем отклонении камера превращалась в самую обыкновенную и пробивалась, как говорится, "с полтычка". Оказывается, то, что хорошо работает на выставочном стенде, не всегда так же ведет себя на ухабистой дороге. Поэтому-то "Антиклю" так и осталась не более чем хитроумной игрушкой для развлечения зевак.

Перед самой мировой войной в Англии изобрели камеры Searle, состоявшие из нескольких слоев прорезиненного холста, покрытого слоем резины. Searle имела малоэластичные стенки и, чтобы придать ей свойства обычного пневматика, камеру делали несколько большего диаметра, а "лишнюю" часть стенок сжимали и склеивали специальной резиновой массой. Образовывался растягивающийся конусообразный выступ, обращенный вершиной внутрь камеры. Получалась как бы покрывка в покрывке, что увеличивало надежность пневматика в целом. Но даже такую камеру можно было проткнуть!

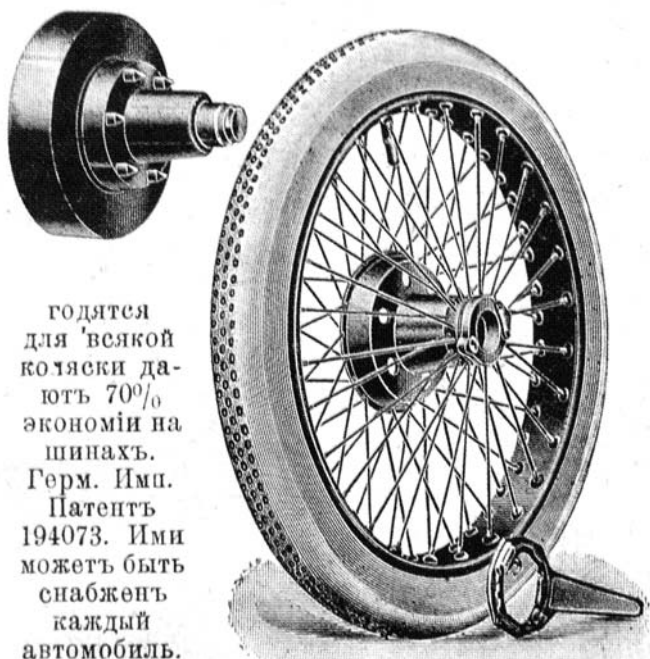
Настоящей же сенсацией в этой области стал герметизирующий состав "Шиноохранитель", широко рекламировавшийся в автомобильной прессе в 1913-15 гг. Это была жидкость "белого цвета с ясно различимыми в ней волокнами, состав которой держался в секрете", через вентиль или

при помощи шприца закачивавшаяся в камеру (где занимала не более 5% объема). "Шиноохранитель" выпускался в России и "давал отличные результаты" - в этом, во всяком случае, уверяли журналы. Тем не менее ряд автомобилистов сразу же подвергли сомнению эффективность "Шиноохранителя", и они потребовали официальных испытаний препарата, каковые и были проведены Технической комиссией Императорского Российского автомобильного общества в 1915 г.

Результаты занесли в протокол, где говорилось: "Для испытания служил автомобиль "Бенц" санитарной колонны ИРАО, модель 10/30 л. с., весом в 1110 кг. В камеру шины размера 880 x 120 правого заднего колеса было влито 5 фунтов состава "Шиноохранитель" и накачано давление до четырех атмосфер. Затем автомобиль... был три раза пропущен со скоростью 20-25 верст в час по доске, в которую были вертикально вколочены гвозди толщиной 3-4 мм, выступавшие на 5-8 см. При проходах замечено, что в испытываемую шину нанесено не менее десяти глубоких проколов, причем из некоторых из них капало небольшое количество жидкости". Под конец испытаний в шину вколотили четырехдюймовый гвоздь, и машина прошла с ним расстояние в 200 сажен, затем машину остановили, гвоздь вынули. Измерение давления утечек не показало. После этого испытания шина отъездила еще два с лиш-

ЕРЯТЕЕ РИЛЕЙ

съёмная, заправляемая металлическая и деревянная колеса.



годятся для всякой колески дають 70% экономии на шинах. Герм. Имп. Патентъ 194073. Ими можетъ быть снабженъ каждый автомобиль.

ним месяца. Проверялось и воздействие состава на резину. Эксперты пришли к выводу, что ее свойства не изменились.

Правда, и у "Шиноохранителя" имелись свои слабые места. Если шина автомобиля прокалывалась не в движении, то, чтобы отверстие затянулось, нужно было, чтобы прокол оказался снизу.

Новинку, грозившую переворотом в производстве пневматиков, крайне враждебно встретили все производители шин. Первоначально они отказывались принимать в ремонт каме-

ры, наполненные "Шиноохранителем", утверждая, что он затрудняет процесс вулканизации. Дальше - больше. О новом составе стали распускать слухи, будто он вреден не только для резины, но и для здоровья!

Так ли это было на самом деле или нет - неизвестно. Но во время войны были другие проблемы, а после революции об этом изобретении и вовсе забыли. А жаль!

Константин Шляхтинский

Источник: "Новости авторемонта", март 2004



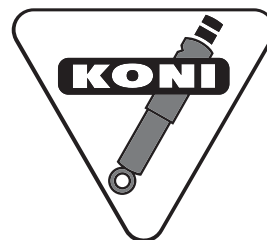
УТЕРНЕУ

ПНЕВМАТИКЪ

Прочны, а потому дешевы.

Представитель для Московского района и Москвы: М. И. Коганъ, Москва, Варсонофьевский, 8.

KONI



Преимущества в движении



Подбор амортизаторов - дело тонкое. Здесь много зависит от характеристик автомобиля и от того, какого конечного результата хочет достичь клиент. Как правило, у каждого потребителя свое представление о комфорте и управлении, а также о том, какой из параметров должен преобладать. Обо всех этих требованиях хорошо известно директору компании «Побутаавтоцентр», являющейся официальным дистрибьютором KONI B.V. в Украине, Александру Довгалю, он охотно согласился поделиться некоторыми нюансами подбора амортизаторов, а также рассказать о технических особенностях и преимуществах амортизаторов KONI.

- Александр, в первую очередь, по каким критериям клиенты выбирают амортизаторы и какие цели при этом обычно преследуют?

- Когда люди выбирают амортизаторы, то первый вопрос, который можно услышать - "Сколько они ходят?" Сегодня в Украине достаточно фирм, предлагающих данный вид продукции. Но обычно гарантийный пробег составляет от 20 до 30 тыс.км. Мы предлагаем гарантию два года или 100 тыс. км. Интересен и тот факт, что в Германии на амортизаторы KONI предоставляется пожизненная гарантия. Возможно, это выражение звучит и не совсем корректно, поскольку при желании, можно поломать все, но при эксплуатации на хороших дорогах амортизаторы KONI ходят очень долго.

Иногда люди, приобретая амортизатор, упускают то, чего изначально добивались: улучшения качества езды. На KONI качество езды, а именно - острота управления и комфорт, на порядок выше, чем на обычных амортизаторах. Когда человек садится за руль, ему сначала кажется, что подвеска немного жестковата. Но это только на первых порах. К примеру, сиденья также бывают очень мягкими, когда водитель буквально "проваливается" в них, а через полчаса чувствует себя уже некомфортно. Но сиденья могут быть и жесткими. На которых, однако, проехав даже несколько часов, усталости практически

не ощущаешь. То же самое можно сказать и об амортизаторах. Если при длительных поездках автомобиль из-за "плохого" амортизатора все время качает, необходимо будет делать частые остановки, чтобы отдохнуть и снять с себя напряжение. На амортизаторах KONI излишних колебаний не ощущается. Автомобиль четко следует ранее заложенной водителем траектории и исполняет все его требования, при этом обеспечивая высокий уровень комфорта.

Некоторые люди спрашивают: "Причем комфорт к безопасности, ведь это совершенно разные показатели?" На самом деле, когда едешь комфортно, то и меньше устаешь. Следовательно, не рассеивается внимание, сосредотачиваешься на дороге и дорожной обстановке, полностью контролируешь ситуацию и в случае возникновения какого-то происшествия вовремя отреагируешь.

- По поводу безопасности. Зима - один из самых проблемных для автолюбителей периодов. Дает ли установка амортизаторов KONI какие-то преимущества по сравнению с обычными амортизаторами в это время года?

- Многие считают, что зимой в первую очередь важны шины. Да, безусловно, но если состояние ходовой никакое, то зачастую и покрышки не помогут. Основная задача амортизатора вместе с пружиной - обеспечить высокий



контакт колеса с дорогой. Если это условие не выполняется, то и зимняя шина даже с шипами не улучшит поведение автомобиля на дороге. Здесь главное - постоянный контакт протектора шины с дорожным покрытием. И амортизаторы KONI отлично справляются с этой задачей.

Еще необходимо сказать о тормозном пути - основном показателе безопасного вождения в любую пору года. У нас есть фильм (его даже частями показывали по одесскому телевидению), в котором демонстрируется тормозной путь на заводских амортизаторах и KONI. Так вот, когда люди смотрели поведение автомобиля на стандартных амортизаторах, то иногда можно было услышать мнение, что автомобиль вовсе без них. Однако, что подчеркивалось и в кадре, на автомобиле были установлены новые заводские амортизаторы.

О том, что на KONI, по сравнению с обычными амортизаторами, укорачивается тормозной путь, часто отмечают и наши клиенты. Помимо этого, меняется и ощущение скорости. Опытные водители, как правило, на спидометр не смотрят, а автоматически оп-

ределяют приблизительную скорость. Так вот, когда установлены амортизаторы KONI, ощущение скорости совсем другое. Могу привести один пример. Однажды к нам приехал клиент на автомобиле ALFA 164. На этом автомобиле подвеска достаточно простая и прочная, однако ее уязвимым местом является амортизатор. И ломается он так, что обычно "клинит", а человек думает, что так и должно быть. Мы ему заменили все амортизаторы на KONI. Будучи в пути, он некоторое время разговаривал со мной. Я его предупредил, чтобы он ехал осторожнее, так как на улице идет снег. Он меня поблагодарил за предупреждение, поскольку и не заметил, что на спидометре

уже было 180 км/ч. Вот вам пример совсем другого ощущения скорости.

- Вернемся немного назад. Какие существуют виды амортизаторов KONI и в чем их особенности?

- Сегодня производитель KONI предлагает около 2500 моделей автомобильных амортизаторов, которые делятся на три категории: для обычной езды - Special (красные), для придания автомобилю спортивного характера - Sport (желтые) и для старинных автомобилей (40-60-х годов) - Classic (черные).

Отличительная черта всех амортизаторов KONI в том, что они - регулируемые, с изменяемым усилием хода отбоя

(растяжения). Эта возможность предполагает индивидуальный подход в настройке подвески каждого серийного автомобиля. Регулировка позволяет также компенсировать износ клапанов амортизатора и, как следствие, восстановить первоначальную характеристику после многолетней эксплуатации, а также настроить подвеску автомобиля по желанию автовладельца.

- Многих потенциальных клиентов отпугивает довольно высокая стоимость амортизаторов KONI. Что Вы можете сказать по этому поводу?

- Да, бывает, людей смущается стоимость. Но, как известно, хороший товар дешевым не бывает. В первую

Special



Sport



Classic



очередь мы говорим, что на заводе в Голландии он стоит дороже, чем вы покупаете амортизаторы другой фирмы здесь. Тут необходимо сравнить качество продукции. А качество изготовления амортизаторов KONI очень высокое. Это признают и наши конкуренты, которые приходили к нам на консультации и осматривали товары. Когда я доставал для сравнения амортизаторы и сопоставлял с их товарами, даже невооруженным глазом было видно, что KONI совсем другие, более качественные и аккуратные.

В производстве амортизаторов KONI используются самые передовые технологии и современное оборудование. Особой гордостью является шток - одна из наиболее ответственных деталей амортизатора, который обрабатывается с допусками по классу точности 04 и шероховатостью по IT 04. При изготовлении продукции используются специальные технологии механической и термической обработки. Такие же жесткие требования предъявляются и к другим деталям амортизатора, которые производятся только из высококачественных материалов. После сборки каждый амортизатор проходит динамический контроль на специальном стенде. Все эти составляющие и определяют конечную стоимость продукта. Но продукта качественного и, соответственно, недешевого.

- Где еще, помимо стандартного применения на легковых автомобилях, широко используются амортизаторы KONI?

- Довольно распространены амортизаторы KONI на внедорожниках. Для владельцев таких автомобилей в связи со спецификой их эксплуатации необходима хорошая устойчивость и управляемость, во избежание всяких неприятностей на дороге. Эти автомобили достаточно громоздкие и неустойчивые, поэтому требуют

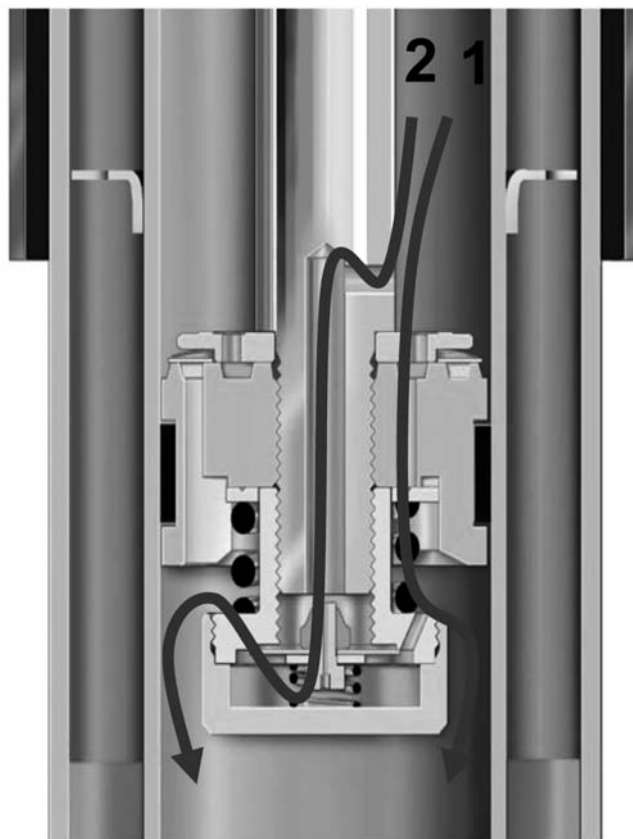
надежной подвески.

Широкое распространение KONI получили при стандартном лифтинге - до 50 мм. Также весьма популярно в последнее время стало занижение автомобиля, благодаря чему он приобретает более агрессивный спортивный вид. При занижении до 40 мм без проблем можно устанавливать стандартные амортизаторы KONI с предлагаемыми укороченными пружинами Eibach или Cobra. При этом можно не просто добиться занижения автомобиля, но и настроить подвеску посредством регулировки амортизаторов под спортивный стиль вождения. При занижении более 40 мм необходимо использовать специальные амортизаторы серии KONI Sport Short (с укороченным штоком).

Некоторые "умельцы", для того чтобы занижить автомобиль, просто ножовкой отпиливают часть пружины и устанавливают ее на обычный амортизатор. Но они не учитывают того, что амортизатор и пружина специально подбираются друг к другу. К тому же укорачивание влияет на рабочие характеристики пружины. В итоге, при движении на загруженном автомобиле, высокой скорости или плохой дороге управлять автомобилем практически невозможно, так как пружина, сжимаясь, приводит к тому, что отбойник ложится на амортизатор и, чтобы повернуть руль, необходимо приложить огромное усилие. Поэтому при значительном занижении автомобиля необходимо использовать только специальные пружины и амортизаторы.

- Расскажите о новых амортизаторах серии FSD. В чем их особенность?

- При разработке амортизаторов постоянно идет поиск компромисса между управляемостью и комфортом. Пути решения этой задачи различные. Например, в дорогих автомобилях применя-



ются электронные системы управления амортизатором. Рассказывать подробно об этих системах не стану, скажу только, что они достаточно сложные и дорогие.

Фирма KONI пошла совсем по другому пути, что и продемонстрировано в амортизаторах серии FSD. Она всю электронную систему убрала и вместо нее разработала специальный двойной клапан. При движении автомобиля по ровной дороге давление жидкости в амортизаторе устоявшееся и при каких-то незначительных неровностях работает только верхний клапан (1), который обеспечивает высокую управляемость и устойчивость автомобиля. Как только неровности или их частота увеличиваются, например, при

наезде на брусчатку, давление внутри амортизатора повышается. Это провоцирует открытие нижнего клапана (2), вследствие чего подвеска автомобиля становится более "мягкой". Таким образом достигается практически мгновенная реакция амортизатора на различные условия движения. По сути, серия FSD - это спортивные амортизаторы, но с высокой степенью комфорта. Сегодня ничего подобного нет ни у одного производителя. Это, можно сказать, миниреволюция в амортизаторах.

Задачу разработки таких амортизаторов перед KONI поставил владелец компании Lamborghini. И фирма KONI прекрасно с ней справилась.

Беседовал Александр Кельм

«Побутаавтоцентр»

официальный дистрибьютор **KONI B.V.** в Украине
г. Киев, ул. Красноармейская, 65, оф. 352
тел.: (044) 284-33-03, 284-32-73, факс: (044) 289-47-60
e-mail: pobut@koni.com.ua, www.koni.com.ua

Масла, смазки, автохимия, автокосметика

Моторное масло для современных двигателей Agip Formula LL Plus

Компания "Орка" предлагает украинским потребителям современную разработку специалистов компании Agip - моторное масло Formula LL Plus 10W-40. Это полусинтетический продукт высшего качества, предназначенный для всех типов новейших бензиновых и дизельных двигателей, включая двигатели с турбонаддувом и катализатором отработавших газов. Рекомендуется для всесезонного использования в ДВС легковых автомобилей и коммерческого транспорта.



Масло Agip Formula LL Plus обеспечивает быструю смазку всех трущихся деталей двигателя в момент его запуска независимо от наружной температуры. Благодаря удачно подобранному синтетическому базовому маслу и пакету присадок масло сохраняет идеальную вязкость даже в тяжелых условиях использования, защищает двигатель от образования всякого рода отложений, как при низких, так и при высоких температурах, а также имеет отличные антикоррозионные, антиокислительные и антипенные характеристики.

Высокие эксплуатационные качества Agip Formula LL Plus 10W-40 подтверждаются множеством спецификаций и одобрений: API SL/CF, ACEA A3/B3, CCMC G5, PD-2, VW 500.00+505.00, MB 229.1, BMW Special Oil.

«Орка» - официальный дистрибьютор Agip в Украине
тел.: (044) 244-43-33, 244-43-32, www.agip.com.ua

ENEOS OIL UKRAINE Ltd.

Компания ENEOS OIL UKRAINE, официальный представитель японской торговой марки ENEOS NIPPON OIL на территории Украины, расширила свой ассортимент оригинальными, произведенными в Японии моторными маслами и спецжидкостями Toyota, Nissan, Honda, Mazda, Subaru, Suzuki, Mitsubishi, Yamaha, Kawasaki. Данные моторные масла и спецжидкости рекомендованы производителями автомобилестроения указанных марок.

Предлагаемые продукты созданы согласно передовым японским технологиям и не производятся в других странах.

Уважаемые господа! Сообщаем, что с мая 2005 года корпорация "Евротрансгаз Лимитед" не является дилером торговой марки ENEOS в Киеве и Киевской области. О новом региональном дилере марки ENEOS будет сообщено дополнительно.

ENEOS OIL UKRAINE Ltd.

тел.: (048) 716-59-65, тел./факс: (0482) 37-50-42
www.japanoil.com.ua, eneos@odessa.net



Exxon Mobil увеличивает прибыль

Крупнейшая в мире публичная нефтяная компания Exxon Mobil опубликовала отчет за третий квартал. Как говорится в сообщении Bloomberg, согласно отчету прибыль компании увеличилась на 75% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достигла \$9,92 млрд.

Выручка компании за третий квартал составляет \$100 млрд. В среднем в течение третьего квартала стоимость барреля нефти в США составляла \$63,31 за баррель, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 44%.

Аналитики не исключают, что в этом году Exxon Mobil по общей сумме выручки обойдет Wall-mart, став, таким образом, крупнейшей публичной компанией в США.

Согласно прогнозу аналитической компании Thomson Financial, общая прибыль пяти крупнейших публичных международных компаний - Exxon Mobil, BP, Royal Dutch Shell, Chevron и Total вырастет по итогам 2005 года на 26%, достигнув \$106,7 млрд.

ExxonMobil

PRISTA OIL: новый облик старых традиций

Болгарская компания PRISTA OIL AD решила представить сразу несколько новинок в своем имидже и ассортименте.

Наиболее заметным в этом ряду является новая упаковка масел PRISTA. Одно- и четырехлитровые канистры теперь кардинально отличаются от старых. Яркие цвета, оригинальная, "кувшинообразная" форма и броские этикетки не дадут им затеряться на торговых полках. Данная упаковка является эксклюзивной, о чем свидетельствуют соответствующие надписи на крышках и донышках канистр, в нее могут разливаться масла только марки PRISTA.

Кроме того, качественно изменилось и содержимое многих из этих канистр. Под старыми названиями теперь предлагаются продукты, отвечающие требованиям наиболее современных мировых стандартов и новейшим спецификациям производителей. Для многих масел был изменен или расширен вязкостный ряд. Также значительно расширилась сама линейка масел PRISTA. Появилось новое масло для экстремаль-

ной езды PRISTA FORMULA ULTRA RS 10W60, специальные масла для дизельных двигателей PRISTA ULTRA TD 10W40 и PRISTA SHPD VDS-3, трансмиссионные масла PRISTA ATF DEXRON III и PRISTA TO-4, а также большое количество новых смазочных материалов для промышленности.

Все эти новинки эксклюзивный представитель компании PRISTA OIL AD в Украине компания "Приста ойл" готова представить на нашем рынке в самое ближайшее время.



«Приста ойл», 03127, г. Киев, ул. Сеченова, 7а, оф. 2; тел.: (044) 585-27-24;
e-mail: info@prista-oil.com.ua, www.prista-oil.com.ua

Aspokem - легкое решение зимних проблем

Все большую популярность на украинском рынке автохимии приобретает продукция известной компании ASPOKEM, являющейся одним из крупнейших дистрибьюторов химической продукции в Финляндии. Значительная часть продукции разрабатывается с учетом возможности эксплуатации при очень низких температурах, что позволяет ей найти широкое применение во многих странах мира с самыми суровыми климатическими условиями. В преддверье зимы региональное отделение компании ASPOKEM - "Аспокем Украина" предлагает продукты зимнего ассортимента.

Охлаждающие жидкости:

Polar Premium Longlife - антифриз нового поколения с увеличенным сроком эксплуатации благодаря использованию органических присадок. Не содержит силикатов. Обеспечивает длительную защиту от коррозии всех применяемых в двигателе металлов, включая алюминиевые и железистые сплавы. Рекомендуемый интервал замены - 5 лет. При смешивании с водой 1:1 температура замерзания составляет -36°C. Соответствует и превосходит многие известные европейские и международные стандарты и требования OEM.

Polar Premix Engine Coolant (-36°C) - готовая к применению жидкость с увеличенным сроком эксплуатации благодаря использованию в ней практически не истощающихся ингибиторов. Не содержит силикатов. Рекомендуется использовать для замены и долива в систему охлаждения.

Polar Standard concentrate - современный антифриз на основе моноэтиленгликоля. Не содержит нитритов, фосфатов и аминов. При смешивании с водой 1:1 темпе-

ратура замерзания составляет -36°C.

Polar Standard (-36°C) - готовая к применению жидкость для использования во всех типах систем охлаждения. Возможно применение для долива в систему охлаждения.

Zero Propylen 100% - экологически безопасная жидкость для системы охлаждения на основе монопропиленгликоля. В отличие от антифризов на основе моноэтиленгликоля не является ядом, не вреден при попадании внутрь организма или на поверхность кожи и может использоваться в системах отопления жилых помещений, в системах охлаждения, имеющих контакт с пищей, в системах вентиляции и кондиционирования и во всех других случаях, имеющих контакт с человеком или животными. Не содержит нитритов, фосфатов и аминов. При смешивании с водой 1:1 допускается использование до температуры -36°C.

Tosol -40°C - готовая к применению жидкость на основе моноэтиленгликоля. Не содержит нитритов, фосфатов и аминов. Применяется в системах охлаждения автомобилей ВАЗ, ЗАЗ, АЗЛК, ГАЗ.

Жидкости в бачок стеклоомывателя:

Polar Screen Wash (-21°C) - моющая жидкость для ветрового стекла и очистителей фар. Почти не пенящееся средство на основе этилового спирта с содержанием специальных полимеров. Имеет отличные очищающие способности. Не содержит метанола.

Alaska - жидкость для круглогодичного использования в стеклоомывающей системе автомобиля. Имеет отличные очищающие



способности. Различные запахи.

Добавки в топливо:

Diesel Additive - зимняя добавка в дизельное топливо. Препятствует возникновению парафина и кристаллов льда при низких температурах. Очищает топливную систему и форсунки. Уменьшает образование сажи и предотвращает возникновение коррозии. Упрощает запуск двигателя при низких температурах и улучшает протекание процессов горения. Семь свойств в одной присадке. Рекомендуемые пропорции смешивания - 1 литр добавки на 200 литров дизельного топлива.

Gasoline Additive - зимняя добавка в бензин. Нейтрализует водный конденсат, накапливающийся в топливной системе, а также эффективно защищает ее от коррозии. Облегчает запуск двигателя в зимнее время. Способствует более эффективному сгоранию топлива, уменьшает его расход и повышает мощность двигателя. Рекомендуется применять в количестве 1-2% от объема горючего (0.5 литра на 40 литров бензина), в автомобилях с катализатором - максимум 1% от объема горючего.

«Аспокем Украина» - региональное отделение **ASPOchemicals** в Украине
Тел.: (044) 494-08-39, тел./факс: (044) 494-08-38
e-mail: info@aspokem.com.ua
www.aspokem.fl, www.aspokem.com.ua

Азмол. Внедрено новое оборудование

ОАО "АЗМОЛ" постоянно внедряет в производство передовые технологии и оборудование. В сентябре 2005 г. были введены в эксплуатацию сразу несколько единиц промышленного оборудования: - парогенератор CERTUSS и две установки обратного осмоса. Также для различных испытаний образцов новой и готовой продукции были приобретены несколько новых приборов для научно-технического центра предприятия.

Установка парогенератора CERTUSS комплексно решила вопрос экономичного производства пара на технические нужды производства продукции. Парогенератор CERTUSS заменил старую парокотельную одного из производственных цехов. Он имеет простое и комфортное управление, высокую продуктивность при небольших размерах (размещается на площади 18 м²).

Также в начале сентября был закончен монтаж и пущены в эксплуатацию две установки обратного осмоса. Эти установки позволяют очищать воду на молекулярном уровне. Обратный осмос обеспечивает более высокий уровень очистки воды и является более экономичным в эксплуатации. Очищенная вода идеально подходит для технологического использования в производстве пара в парогенераторах и котлах, а также как составляющая отдельных видов продукции ("Тосол", "Блеск" и т.д.).

Новые продукты от LIQUI MOLY

Биоцидная присадка для дизельного топлива Boots-Diesel-Additiv содержит высокоэффективный биоцид с широким спектром действия против бактерий, дрожжей, а также плесневых грибов. При сгорании биоцид не образует коррозионных продуктов. Протестирован ведущими производителями двигателей.

Присадка для очистки топливной системы 4-тактных двигателей Racing 4T-Bike Additiv удаляет отложения на клапанах и в камере сгорания. Поддерживает двигатель в чистоте и повышает его мощность. Сокращает расход бензина, снижает количество вредных веществ в выхлопных газах и тем самым не оказывает негативного воздействия на окружающую среду. Обладает превосходной антикоррозионной защитой, а также может быть использована в качестве консерванта при хранении мотоциклов в зимний период. Проверена на совместимость с катализатором.

Продукт Oil Treatment - это multifunctionальная высокоэффективная присадка, предназначенная для уменьшения трения и износа, а также для стабилизации вязкости. Присадка предохраняет моторное масло в тяжелых условиях от спада вязкости и значительно снижает износ двигателя. Oil Treatment базируется на новейшей присадочной технологии и может смешиваться со всеми видами синтетических и минеральных масел.

Дитейлинг с Auto Wax

Существуют сотни методов по очистке автомобиля, но только некоторые действительно работают. Auto Wax Company Inc., производитель высококачественной линии продуктов Auto Magic, предлагает своим клиентам программу «Шесть этапов восстановления», внедрение которой сокращает расходы на химические препараты, помогает сэкономить время и повысить тем самым рентабельность направления.

Полный спектр продуктов для дитейлинга салона и наружной поверхности автомобилей в сочетании с 40-летним опытом Auto Wax Company (AWC) в результате стал наиболее признанной и профессиональной системой на рынке. Ford и Toyota включили стандарты AWC по восстановлению внешнего вида автомобилей в свои собственные сертифицированные программы по восстановлению внешнего вида подержанных автомобилей. Другие компании, такие как General Motors, Daimler/Chrysler, Isuzu и Hyundai, рекомендуют использование продуктов Auto Magic.

Шесть этапов восстановления

Широкий ассортимент продукции Auto Magic и Body Magic позволяет станциям предоставлять своим клиентам полный спектр услуг по дитейленгу за автомобилем, а программа "Шесть этапов восстановления" оптимизирует использование химических препаратов и практически вдвое сокращает затраты времени.

Шесть этапов восстановления включают следующие стадии:

1. Сухая чистка.
2. Мойка - "основа" профессионального восстановления автомобиля.
3. Обработка салона (химчистка).
4. Обработка защитными средствами поверхностей автомобиля.
5. Шлифование/полировка и обработка воском.
6. Завершение. Осмотр.

Подробное руководство по профессиональной чистке автомобиля содержит описание детальной технологии выполнения каждой операции (действия дитейлера и их последовательность), набора необходимого инструмента и препаратов, а также примеры оформления сопроводительных документов на каждый вид работ.

Весь спектр продуктов для самого требовательного клиента

Ассортимент продукции AWC включает все препараты, необходимые для дитейлинга.

Ваксы, полировочные средства и средства для шлифования. Качественные материалы с разной степенью абразивности, для определения которой предлагается измеритель абразивности Auto Magic. Ваксы не абразивны и их можно найти в зеленом спектре. Желтый показатель означает, что продукт сделан со слабым абразивом, как и некоторые полировочные средства. Шлифовальные смеси имеют более высокое содержание абразива. Поэтому они находятся в красной части спектра.

Блески и защитные средства. Любителям стойкого блеска можно предложить обработку с помощью средства Dressings, в основе которого есть растворитель, а клиентам, обеспокоенным защитой

покрытия - многообразие защитных средств на водной основе. Ассортимент Auto Magic содержит разнообразные блески для внутреннего и наружного использования.

Шампуни и обезжириватели. Легкие, но эффективные шампуни первоклассного качества - от шампуней для ручной мойки и применения аппарата высокого давления до шампуней с ваксом для автоматических моек. Специальные обезжириватели растворяют трудноудаляемую грязь в салоне машины.

Чистящие средства. Включают полный комплекс моющих средств для тщательной чистки. С их помощью пластик, ковры, резина, кожа и стекло возвращаются к своему первоначальному виду.

Специальные средства. Для выполнения специфических задач разработаны специальные средства, например, для устранения запахов внутри салона, для защиты тканей или смягчения кожи сидений. Clay Magic является абсолютно новым продуктом для экологически чистого удаления поверхностных загрязнений.

Растворители и очистители. Быстро удаляют клей, оставшийся от наклеек или остатков смолы, с нижней части автомобиля без повреждения окрашенных поверхностей.

Краски и красящие вещества. Применимы для всех видов пластмассы и ковров, доступны в аэрозольных баллончиках, используются также для закрашивания потертостей и выцветших пятен.

Освежители воздуха. Можно выбрать из диапазона порядка 13-ти ароматов, включая такие, как "Запах нового автомобиля", "Запах кожи", "Антитабачный", "Запах свежести" и др.

Линейка препаратов для малярных мастерских

Специально для малярных мастерских разработана линейка препаратов Body Magic. К примеру, при сильном дефекте "шагрени", глубоких царапинах, следах после матования и других дефектах красочного покрытия AWC рекомендует использовать **HEAVY DUTY COMPOUND** - плотную активную пасту с высоким полирующим эффектом и низкой степенью пылеобразования.

Для машинной обработки подойдет **SURFACE MAGIC** - плотная полировальная паста с низкой степенью пылеобразования. Она специально разработана для устранения спиралевидных дефектов от грубых паст, очень мелких следов, оставленных после матования и окисления средней степени. Выравнивает тон цвета и применяется после шлифовальной (абразивной) пасты. Не содержит силикона и воска.

Специально для всех видов крашенных поверхностей автомобилей заводской или повторной окраски разработан **FINISH WAX** - размягченный восковой крем. Защищает поверхность и придает блеск на длительное время. Идеален для новых покрытий автомобилей и ухода за старыми поверхностями. Легко наносится и снимается.

LUBRI-SHINE - не содержащее силикона средство для смазки и чистки поверхностей, предназначенное для быстрого удаления полировочной пыли, пасты и других остатков полировки с поверхностей любых транспортных средств. Идеально подходит для удаления грязи, отпечатков пальцев и пятен с окрашенных покрытий, стекол и хромированных поверхностей. Этот продукт безопасен для любых крашенных поверхностей.

Это далеко не окончательный перечень продуктов, созданных специалистами Auto Wax Company для малярных мастерских. Консультации и помощь по вопросам наиболее эффективного использования товаров AWC можно получить у компании **Magic Ukraine**, эксклюзивного дистрибьютора Auto Wax Company в Украине.



«Magic Ukraine» - эксклюзивный дистрибьютор Auto Wax company в Украине
г. Киев, ул. И. Клименко, 25, тел.: (044) 206-00-11, 275-70-74
e-mail: magic@sitel.com.ua, www.magicukraine.com

Автомобильные масла. К вопросу о качестве



НАША синтетика, ИХ минералка...

Сегодня на украинском рынке смазочных материалов представлено более 100 отечественных и импортных марок масел. В ассортименте практически каждой из них присутствуют продукты различных групп качества - разработанные еще несколько десятков лет назад и последние новинки, только вышедшие из стен лабораторий. Причем и те, и другие весьма успешно реализуются. Причиной тому является смешанность автомобильного парка Украины. В наследство от бывшего СССР нам перепал огромный парк автомобилей, устаревших морально и технически. "Омоложение" техники хоть и происходит, но, по сравнению с европейскими странами, очень уж медленными темпами. К тому же значительная часть автомобильной техники экспортируется из стран СНГ, а двигатели этих марок, как известно, не нуждаются пока что в маслах высокого качества.

Учитывая особенности рынка и характеристики украинского автопарка, отечественные производители масел не спешат повышать уровень качества смазочных материалов и переходить, к примеру, на Евро 3. Экономически это нецелесообразно, поскольку сбыт выпускаемых ими масел еще есть.

Наибольший объем продаж в настоящее время дают минеральные масла. В Украине из собственных нефтяных основ масла производит один Кременчугский завод. Большинство же производителей покупают базовые масла, пакеты готовых присадок и просто смешивают их, практически не имея возможности улучшить качество продукции. Качественную высокоиндексную минеральную базу никто из зарубежных производителей отечественным предприятиям не продаст, дабы не породить себе же конкуренцию. Синтетическую - возможно, поскольку из-за высокой стоимости объемы реализации синтетических масел небольшие и для острой конкурентной борьбы синтетика пока не представляет большого интереса. Поэтому теоретически качественные отечественные синтетические масла - явление вполне закономерное, минеральные же, как правило, уступают зарубежным.

Однако это не означает, что продукция отечественного производства по эксплуата-

Разговоры о соотношении цены и качества автомобильных масел стары, как мир. Тем не менее позволим себе в очередной раз поднять тему качества, цены и подделок, предоставив слово заведующему кафедры химической технологии топлива, руководителю химмотологического центра УГХТУ Юрию Гулямову.

ционными характеристикам намного хуже зарубежных аналогов. Каждая техника требует своего типа смазывающего материала. Даже если на этикетке импортного масла пишется, к примеру, интервал замены в 30 тыс. км, то это еще не говорит о необходимости строго выполнения данных предписаний и использования такого продукта. Для большинства отечественных автомобилей рекомендуемый интервал обычно составляет 10-15 тыс. км, и превышение данного ресурса остается на полной ответственности покупателя. К тому же не для каждой техники можно использовать какие-то инновационные продукты. К примеру, тратиться на сверхкачественную синтетику для автомобиля 80-х годов выпуска будет попросту экономически нецелесообразно и неразумно.

Где живут подделки

Поскольку масла относятся к дорогим и рентабельным продуктам, по сравнению с тем же топливом, это порождает массу подделок. Объем подделок масла на украинском рынке не учтен, а мониторинг провести практически невозможно. Однажды представитель фирмы Mobil, выступая на международном совещании в Бердянске, сообщил: "Вы знаете, мы подсчитали, что на рынке Москвы 25% наших масел - подделка. Но подсчитать, сколько делается их в Украине, мы не смогли".

Здесь необходимо пояснить, что понимается под словом "подделка". Приведу наиболее типичные способы: в фирменную тару дорого бренда заливают масло значительно более низкого качества, чем указано на этикетке; моторное масло разбавляют индустриальным маслом или используют низкокачественную базу и дешевые присадки. Вследствие использования фальшивки в лучшем случае все обойдется заменой масла в двигателе и незначительным сокращением его ресурса, в худшем - капитальным ремонтом со значительными финансовыми вложениями.

Приведу такой пример. Однажды сотрудники СБУ привезли на анализ в химмотологический центр УГХТУ масло и 47 наклеек к нему. Так мало того, что одно и то же масло продавалось под 47 наименованиями, его качество было ниже "жигулевского"(!).

Что касается тары, особенно отечественных производителей, - это для фальсификаторов не такая уж и большая проблема. Существует множество способов заполучить заветную тару: начиная от сбора использованных канистр и заканчивая даже налаживанием подпольного производства. Изготовление тары зарубежных брендов иногда затрудняется множеством элементов защиты: оригинальная форма, специальные крышки, выдавливание логотипов фирм, имен разработчиков тары и т.д., значительную часть из которых в последнее время на-

чали активно внедрять и отечественные производители. Поэтому подпольное изготовление такой тары в большинстве случаев в кустарных условиях попросту невозможно или экономически нецелесообразно.

При покупке импортного моторного масла, особенно на рынке и магазинах, не имеющих налаженных прямых связей представителями и официальными дистрибьюторами масел, проблема иногда может заключаться совсем в другом. Довольно часто продукция в Украину поступает нелегально, в "серую", без украинского сертификата соответствия, а потому... рассчитанная на использование в совсем иных климатических условиях.

Проблемы дистрибьюции

Крупные производственные предприятия, имея колоссальные мировые мощности по производству масел, все время заинтересованы в наращивании продаж, причем чем больше, тем лучше. При такой политике сразу рождается сетевая система продаж, предполагающая огромное количество дилеров - т.н. сетевая торговля. В свою очередь она дает "лазейку" подделкам.

К тому же высококачественные масла не всегда выгодны для торговцев, поскольку они дороже, а дорогая продукция, как правило, не так быстро расходуется. Поэтому иногда на рынках и даже в магазинах можно встретить товар весьма сомнительного происхождения, но его невысокая стоимость делает свое дело - покупатель, пытаясь сэкономить, отдает предпочтение ему. В последующем, при выходе техники из строя, предъявить претензии практически некому, поскольку обычный торговец материальной ответственности за качество продукции не несет. К тому же воздействовать на эксплуатационные свойства автомобиля при использовании некачественного моторного масла проявляются не сразу, и трудно доказать, что в поломке автомобиля виновато именно масло, особенно, если после

использования такого продукта несколько раз проводилась замена масла. Проводить же исследования пробы масла, которое привели к поломке техники, на данный момент в Украине по карману не каждому потребителю, да к тому же еще надо найти лабораторию, способную провести такие исследования. Поэтому предъявить претензии продавцам в этой ситуации практически невозможно. Чем те и пользуются...

В данной ситуации в выигрышном положении находятся покупатели тех торговых марок, которые имеют представительство в Украине и жесткую систему контроля продаж, как правило по региональному принципу. Имея свою дилерскую сеть, импортеры (или ответственные производители отечественных масел) четко отслеживают все поступления продукции, контролируют продажи и несут полную ответственность за ее качество. При возникновении рекламационного случая потребитель может потребовать полного возмещения ущерба. Естественно, этому предшествуют исследования проб масел из вышедшей из строя техники. И в случае подтверждения поломки автомобиля по вине масла все материальные затраты, как на исследования проб, так и на ремонт автомобиля, берет на себя продавец. Это, конечно, выгодно покупателю, поскольку он, приобретая масло, уже застрахован от каких-то неприятностей. Скорее всего, именно этот метод борьбы с подделками будет наиболее эффективен в ближайшие годы с ростом благосостояния отечественного потребителя.

Примером такой достаточно надежно защищенной от подделок торговой марки могут служить масла фирмы Neste Oils, единственным дилером которой в Украине является корпорация "Агро-Союз" со своей жестко контролируемой сетью филиалов.

Юрий Гулямов

зав. кафедрой химической технологии топлива, руководитель химмотологического центра УГХТУ



Тосол «Океан №1» - победа над стандартами

Научно-производственное предприятие «Океан» известно своей продукцией многим автовладельцам уже в течение десяти лет. Ассортиментный ряд, удовлетворяющий самые жесткие требования взыскательных потребителей, увеличивается и совершенствуется каждый год, чему служат новые решения и разработки предприятия в области автомобильной химии.

Ввиду быстрых темпов развития в области автомобилестроения требования, предъявляемые к качеству охлаждающих жидкостей, постоянно растут. В связи с этим специалистами предприятия «Океан» совместно с учеными Национальной Академии Наук Украины разработаны охлаждающие жидкости нового поколения: тосол «Океан №1» и антифризы «Океан» серии GRS.

Новые охлаждающие жидкости «Океан» изготавливаются на основе высококачественного этиленгликоля по специально разработанной рецептуре с пакетом присадок Long Life.

Пакет присадок Long Life разработан предприятием «Океан» при содействии Физико-химического института им. Богатского НАН Украины. Оптимальное сочетание ингибиторов коррозии немецкого концерна Bayer с уникальными разработками в области антикоррозийной защиты цветных и черных металлов специалистов предприятия дало потрясающие результаты, которые позволили значительно улучшить потребительские и физико-химические свойства охлаждающих жидкостей «Океан» по сравнению с обычными тосолами:

- улучшилась защита системы охлаждения двигателя от коррозии в десятки раз, а по отношению к алюминию коррозия равна нулю;

- значительно повысилась защита резиновых изделий от старения;

- срок службы охлаждающей жидкости увеличился до 5 лет или 150 тыс. км пробега, по сравнению с обычными ОЖ - 2 года или 60 тыс. км. Это достигнуто благодаря повышенной стойкости немецких присадок к разложению при высоких температурах с течением времени, а также достаточно высокому показателю запаса щелочности, значение которого в новых продуктах «Океан» составляет 16-22 см³ по сравнению с 11-12 см³ - в обычных охлаждающих жидкостях.

- введение в состав антифриза «Океан» серии GRS флуоресцеина дает еще одно преимущество по сравнению с обычными охлаждающими жидкостями. Флуоресцентная присадка, позволяет без труда выявлять любые микротечи, возникающие в процессе эксплуатации автомобиля.

Кроме того, новые продукты «Океан» выпускаются в достаточно обширном ассортименте, предполагающем дополнительные удобства для потребителей с разным уровнем достатка и марками автомобилей:

- охлаждающие жидкости «Океан» в концентрированном виде. Потребитель сам может развести концентрат до нужной температуры замерзания согласно таблице, приведенной на этикетке;

- жидкости готовы к применению с разной температурой замерзания в зависимости от климатических условий региона (-30°C и -40°C).

- ОЖ для новых автомобилей импортного производства не содержат в своем составе аминов и нитратов;

- охлаждающие жидкости предлагаются в различных вариантах фасовки: 1 л, 3 л, 5 л, 10 л, 20 л и 200 л.

Температурные свойства новых жидкостей позволяют применять данные продукты в широком диапазоне температур: от -72°C до +190°C.

Немаловажную роль играет и тара, в которую упакована продукция. Приобретая охлаждающие жидкости тосол «Океан №1» или антифризы GRS, обратите внимание на ее внешний вид. Новый продукт оснащен уникальной для украинского производства системой защиты: в левом нижнем углу канистры обязательно должен присутствовать логотип предприятия, а на этикетке, составленной по законам потребительского восприятия, нанесены защитные элементы с помощью УФ-лакировки. Пробка Vericar с вытягивающимся горлышком облегчает процесс замены, а также минимизирует проливание охлаждающей жидкости. Все эти показатели являются свидетельством того, что приобретенный товар поставлен непосредственно от производителя и отвечает всем его гарантийным обязательствам.

Антифризы «Океан» серии GRS полностью соответствуют требованиям международных стандартов ASTM D 3306, SAE J 1034, спецификациям Audi, Mercedes-Benz, Opel, Volvo и VW (категория G 11) и рекомендованы к использованию в новых автомобилях как отечественного, так и зарубежного производства.

Естественно, что новые охлаждающие жидкости «Океан», которые в своем составе содержат новые импортные компоненты, получаются гораздо дороже, чем ОЖ старого образца. Но, учитывая невысокую покупательную способность в Украине, НПП «Океан» приняло решение оставить отпускные цены на новую продукцию в том же ценовом диапазоне.

Внимание! В связи с выходом на рынок нового продукта - тосол «Океан №1» предприятие «Океан» прекращает выпуск охлаждающей жидкости старого образца Тосол А40М.



НПП «Океан»

г. Одесса, ул. Новосельского, 23, оф. 5
тел.: (048) 728-06-76, (0482) 34-83-01
e-mail: ocean1@paco.net, www.ocean.com.ua



TITAN - современная формула движения

Марка моторных масел TITAN принадлежит всемирно известному производителю смазочных материалов - фирме FUCHS (ФУКС), Германия. Масла TITAN обладают великолепными рабочими характеристиками, обеспечивая бесперебойную и долговременную эксплуатацию двигателя. Высокое качество продукции подтверждается наличием ряда новейших допусков ведущих производителей, таких как MB, MAN, Volvo, Scania, Voith, Cummins, Allison, Renault, VW, ZF.



Ужесточающиеся нормы по охране окружающей среды требуют от автопроизводителей уменьшения вредного выхлопа. Для его снижения современные двигатели оснащаются новейшими системами рециркуляции выхлопных газов, для которых необходимы специальные масла, способные нейтрализовать вредные соединения, возникающие в процессе сгорания топлива при более высоких температурах. Фирма FUCHS для дизельных двигателей предлагает новое синтетическое масло TITAN CARGO MAXX 5W-30, обеспечивающее надежную работу в критических режимах эксплуатации и противодействующее образованию отложений. Уникальная формула LowSAPS гарантирует стабильную высокую мощность двигателей за счет сбережения чистоты фильтров современных выхлопных систем. Масло CARGO MAXX 5W-30 превышает требования спецификации ACEA E4, а также обеспечивает экономию топлива.

Большой популярностью среди автоперевозчиков пользуется всепогодное полусинтетическое

дизельное масло типа UHPD - TITAN CARGO 10W-40 MC, обеспечивающее пробеги до 100 тыс. км даже в критических условиях эксплуатации. Данное масло превышает требования спецификаций ACEA E4/E3 и API CF-4/CE/CD, обеспечивает экономии топлива до 3,5% по сравнению с маслами класса SAE 15W-40, а также обладает очень низкой испаряемостью - до 8% (по тесту Noack).

Из серии минеральных дизельных моторных масел, отвечающих последним европейским экологическим нормам и обеспечивающих надежную работу сверхмощных дизелей, следует выделить TITAN TRUCK PLUS SAE 15W-40.

TITAN TRUCK PLUS SAE 15W-40 - высококачественное моторное масло типа SHPD со специально подобранным пакетом присадок для высоконагруженных дизельных двигателей с турбонаддувом и без в грузовых автомобилях и автобусах, а также в сверхмощных карьерных грузовиках, строительной и сельскохозяйственной технике. Хорошие моющие и диспергирующие свойства масла препятствуют возникновению

шламов, нагаров и лаков, гарантируя идеальную чистоту и надежную работу всех подсистем двигателя. Соответствие категориям по ACEA E7/E5/E3/B3/A3 позволяет использовать это масло в новейших двигателях EURO 3 и EURO 4 с ресурсом 500 моточасов. Может применяться в бензиновых двигателях, если производитель рекомендует масло класса качества API SL.

«ФУКС МАСТИЛА УКРАЇНА»

г. Львов 79024, ул. Трактористов, 44
тел.: (0322) 94-89-03, факс: (0322) 94-89-00
e-mail: fuchs@fuchs-oil.com.ua

Филиалы: г. Киев, тел.: (044) 419-19-89; г. Ровно, тел.: (0362) 26-58-07; г. Днепропетровск, тел.: (0562) 65-90-08, г. Горловка, тел.: (06242) 66-377.

Продавать масла у российского «ЛУКОЙЛа» будет «дочка»

Правление ОАО «ЛУКОЙЛ» приняло решение создать 100% «дочку» - ООО «ЛЛК Интернешнл». Дочернему предприятию будут переданы управляющие функции по производству и реализации масел, сообщает пресс-служба ЛУКОЙЛ. Будущая специализированная компания станет единым центром ответственности за этот сегмент бизнеса. По мнению руководства ОАО, это позволит консолидировать бухгалтерский учет и осуществлять объективную оценку финансовых результатов, гибко и оперативно реагировать на изменения рыночных условий, совершенствовать и развивать производство масел, вести научно-исследовательскую деятельность, оптимизировать торговлю масляной продукцией при минимальных инфраструктурных изменениях.

Создание компании по производству и реализации масел станет логическим завершением структурной реформы управления этим сегментом бизнеса, начавшейся в феврале 2005 года, когда в ЛУКОЙЛе был создан профильный департамент. В ходе подготовки к созданию специализированной компании специалисты Департамента, в частности, изучили опыт стратегического партнера ЛУКОЙЛа - компании ConocoPhillips. Результаты исследований показали, что у ведущих мировых нефтяных компаний, уже выделивших этот сегмент бизнеса в отдельные структуры, этот опыт положителен - бизнес приносит прибыль, а структура управления позволяет добиться максимальной прозрачности.

Кроме того, до конца года ОАО «ЛУКОЙЛ» рассчитывает завершить сделку по приобретению 50-процентной доли в совместном предприятии с финской Neste Oil - ЗАО «СеверТЭК».

Решение о покупке уже принято. Neste Oil рассматривает возможность выхода из СП с ЛУКОЙЛом, «поскольку разведка и до-

быча нефти не является в настоящее время основным направлением бизнеса финской компании.

По данным пресс-службы компании, на нефтеперерабатывающих заводах ЛУКОЙЛа производится более 40% всех масел, вырабатываемых в России.

Справка: Neste Oil - один из крупнейших переработчиков нефти в Северной Европе. Продажи компании в 2004 г. составили 7,9 млрд. евро. Она контролирует два НПЗ в Финляндии с установленной мощностью переработки более 14 млн. т в год. В 2004 г. Neste Oil поставил 8,3 млн. т нефтепродуктов на финский рынок и экспортировал за пределы страны 5,3 млн. т. В России компании помимо 50% в СП с ЛУКОЙЛом принадлежит также сеть НПЗ в Северо-Западном регионе. Акции Neste Oil 21 апреля 2005 г. прошли листинг на Хельсинской фондовой бирже. Основными акционерами компании, по состоянию на апрель, было финское государство с 50,1% акций. Нерезидентам принадлежало 34,5% акций Neste Oil.

Химический концерн ХАДО приступил к выпуску смазки для ШРУС

XADO ШРУС - одна из лучших на сегодняшний день смазок для шарниров равных угловых скоростей, которая не имеет аналогов. Она изготовлена по уникальной сокристаллизационной технологии на сложном комплексном литий-кальциевом загустителе (Alascca complex), легирована специальным пакетом присадок и обладает отличными противозадирными свойствами. Не содержит дисульфид молибдена. По всем своим свойствам значительно превосходит любую смазку с дисульфидом молибдена.

Благодаря содержанию ревитализанта XADO ШРУС надежно защищает узел при экстремальных ситуациях и значительно продлевает срок его эксплуатации.

TM Prista

Марка
Страна
Ценовой сегмент
Цель

Prista
Болгария
Недорогие импортные масла
10% украинского рынка смазочных
материалов через пять лет

Предпосылки лидерства

Среди множества различных факторов при выборе «масляного» бренда для продавца (дилера, оптовика, розничного продавца) на первом месте, как правило, стоит размер его заработка, особенно в условиях украинского рынка. Именно на этот фактор и делает упор представитель TM Prista в Украине - ООО «Приста ойл» в работе со своими торговыми партнерами.

Исходя из непродолжительного опыта работы ООО «Приста ойл», восприятие украинским потребителем торговой марки Prista осторожно-нейтральное, у нее нет ни положительной, ни отрицательной репутации. Но для многих компаний, уже ставших дилерами ООО «Приста ойл», именно отсутствие отрицательной репутации марки в Украине и, как ни парадоксально, ее относительная неизвестность, является одним из толчков к работе с данным брендом. Легче создать нечто с нуля, чем перестраивать неправильную систему и ломать устоявшиеся стереотипы. К тому же при определенных условиях работа с новыми марками имеет свои преимущества - и процент заработка выше, и ценят дилера больше. Такими условиями являются достойное качество, ассортимент, правильное ценообра-

зование и позиционирование, профессиональная работа компании-импортера и грамотное построение системы дистрибуции.

Условие первое. Качество

Система контроля качества на заводе Prista Oil AD по производству смазочных материалов соответствует всем современным мировым стандартам, что подтверждается международными сертификатами качества ISO 9001 и ISO 14002, а так же сертификатом NATO AQAP 2110.

В качестве сырья (базовых масел и присадок) для производства смазочных материалов используются наиболее прогрессивные и высокотехнологичные продукты. Так, например, при производстве большинства моторных масел в качестве базовых используются масла глубокого каталитического гидрокрекинга. Поставщиками сырья для Prista Oil AD являются только лучшие предприятия, сертифицированные по ISO 9001/9002. При этом, естественно, выбираются предложения, наиболее экономически выгодные на данный момент. При приобретении базовых масел наиболее часто выбираются продукты фирм Sepsa и ExxonMobil, при приобретении присадок - Lubrizol, ChevronOronite, Ethyl, Rohmax, Ciba, RheinChemie, Infineum, Becker и др.

Полная модернизация завода Prista Oil AD была завершена в 2000 году, поэтому на сегодняшний день данное предприятие является одним из наиболее современных и эффективных производителей смазочных материалов в Европе с производственной мощ-

ностью 100 000 тонн в год. Общее количество персонала, обслуживающего предприятие, составляет порядка 70 человек. Непосредственно на производстве занято около 40 рабочих при трехсменной работе, что лишний раз подчеркивает современность предприятия, в частности, высокий уровень автоматизации процессов производства.

В 2003 году современная и высокооснащенная лаборатория компании прошла аккредитацию в соответствии с EN ISO/IEC 17025:2001. Сотрудники лаборатории осуществляют постоянный контроль за качеством поступающего на завод сырья и качеством готовой продукции, а так же обеспечивают запуск в производство новых смазочных материалов.

Главными торговыми партнерами "Prista Oil" AD являются Румыния, Сербия и Черногория, Македония, Венгрия, а в последнее время - Турция и Украина. Кроме того, компания успешно работает в Словакии, Греции, Боснии и Герцеговине, Албании, Молдове, Армении и Израиле.

Все наиболее современные смазочные материалы официально классифицированы авторитетными международными организациями API и ACEA. Многие продукты Prista одобрены ведущими производителями автомобильной и другой техники (OEM): Daimler Chrysler, Volkswagen, MAN, Volvo, MTU, Cummins, ZF, Allison Transmission, Siemens. В тоже время все продукты Prista соответствуют болгарским государственным стандартам (BDS), из чего автоматически следует их соответствие до сих пор действующей

Название компании и торговой марки происходит от древнего названия города Русе, в котором находится фирменный завод по производству смазочных материалов. Город расположен в Северной Болгарии, на берегу Дуная, на границе с Румынией. Здесь сохранились следы многих крепостей, основанных еще римлянами. Так, на месте города Русе стояла крепость Сексанта-Приста - "город шестидесяти кораблей".



на Украине системе ГОСТ (вследствие исторически сложившихся обстоятельств).

Prista Oil AD официально поставляет смазочные материалы на конвейеры автомобилестроительного предприятия Dacia в Румынии, входящего на сегодняшний день в состав концерна Renault.

Условие второе. Ассортимент и ценообразование

Масла Prista относятся к ценовой группе недорогих импортных смазочных материалов (наряду с Lotos, Mol, Mannol, Pemco, Areca и т. п.) и сравнимы по цене с высокотехнологичными смазочными материалами украинского и российского производства, изготавливаемыми (полностью или частично) из импортного сырья (Азмол, Лукойл и т. п.).

Линейка продуктов компании включает более 150 видов моторных (автомобильных, судовых, авиационных) и трансмиссионных масел, масел для промышленности, смазок, охлаждающих и тормозных жидкостей.

Так как многие масла Prista обладают наиболее современными международными классификациями и одобрениями (API SM, SL, CI-4; ACEA E7-04, A3/B3/B4-04, E2-04; Volvo VDS-3, OPEL GM-LL-A(B)-025, MB 228.5 и т. д.), то они, естественно, выполняют все современные требования по увеличению сроков замены масла, совместимости с устройствами доочистки отработанных газов, увеличению ресурса работы двигателя, улучшению тягово-скоростных и экологических характеристик. Но, кроме того, в ассортименте Prista есть продукты более низких классов, предназначенных для техники, иногда десяти-, пятнадцати-, а то и двадцатилетнего возраста, каковой еще предостаточно на наших дорогах. Высокое качество (для данных классов масел) и низкая цена (относительно материалов для современных механизмов) делают эти продукты весьма привлекательными на нашем рынке.

Условие третье. Дистрибуция

ООО "Приста ойл" строит свою дистрибуцию через создание дилерской сети по территориальному признаку. Т.е. в каждой области Украины торговую марку Prista будет представлять как минимум один дилер. В наиболее густонаселенных и промышленно развитых областях скорее всего, их будет несколько. Региональные дилеры орга-



низуют свою субдилерскую сеть, а также поставляют товары предприятиям розничной торговли и непосредственным потребителям смазочных материалов. Кроме того, ООО "Приста ойл" сотрудничает с фирмами, представляющими в Украине другие марки смазочных материалов и/или родственных товаров (например, фильтров) и уже обладающими своей дилерской сетью. Также ООО "Приста ойл" осуществляет прямые продажи некоторым конечным потребителям смазочных материалов (АТП, промышленные предприятия и т. п.) в случае, если с этой задачей по какой-либо причине не справляется дилер.

Для обеспечения стабильно высокого заработка была разработана жесткая ценовая политика для всех сегментов продаж смазочных материалов Prista - от дистрибутора до розничной торговой точки. Данной ценовой схеме неукоснительно следует сама компания "Приста ойл" и требует того же от своих партнеров. Выполнение условий этой схемы позволяет обеспечить достаточные заработки для всех элементов цепочки продаж при сохранении ценовой привлекательности бренда для конечного покупателя. Таким образом, одной из основных задач для торговых представителей ООО "Приста ойл" является постоянный контроль за ценами во всей цепочке.

Отношения с предприятием, дважды уличенным в недобросовестном выполнении ценовых договоренностей (первый раз считается "случайным" и после него следует только предупреждение), попросту разрываются, несмотря на его остальные, воз-

Prista Oil AD является одним из крупнейших производителей смазочных материалов в Восточной Европе и бесспорным лидером болгарского рынка в этой отрасли с рыночной долей в 65%. В списке клиентов компании - ведущие промышленные предприятия страны и государственные учреждения, в том числе Министерство обороны Болгарии, Болгарская государственная железная дорога, атомная электростанция "Козлодуй", "Лукойл Болгария", "OMV Болгария" и др.

можно, прекрасные показатели в торговле продукцией ТМ Prista. Решение задачи обеспечения для своих партнеров максимального заработка не исключает других общепринятых форм стимулирования, но делает их, однозначно, вторичными.

Стратегия развития

Стратегия развития и успеха компании основана на следующих принципах:

- максимальная рыночная адаптация и гибкость;
- прогрессивный маркетинг;
- высококвалифицированный и мотивированный персонал;
- рассмотрение клиентов как неотъемлемой важной составляющей процесса развития, а не в качестве цели.

Имея на то все предпосылки, компания "Приста Ойл" планирует в течение пяти лет завоевать до 10% украинского рынка смазочных материалов.

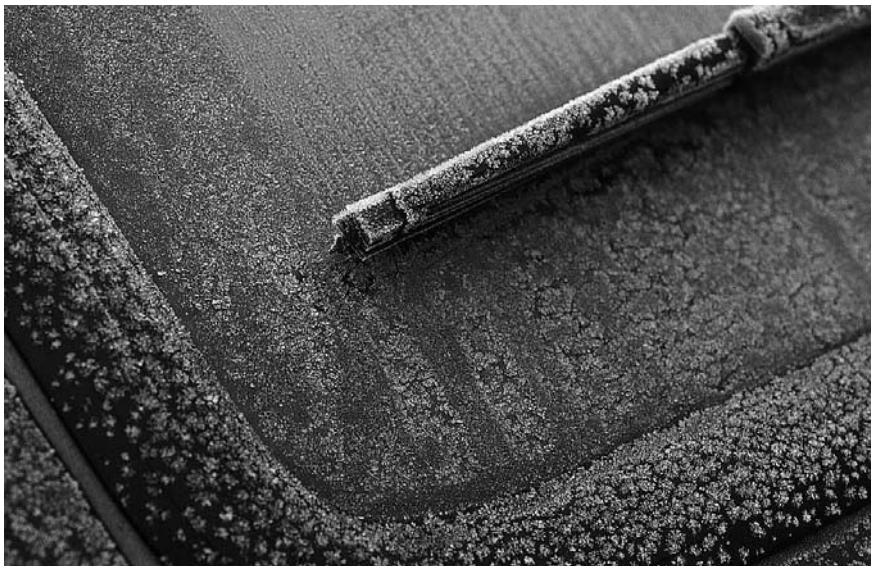
Логотип представляет собой стилизованное изображение трубопровода, образующего две связанные буквы "PO" желтого цвета (цвет масла) на зеленом фоне. Компания Prista Oil AD, учитывая характер своего основного производства, большое внимание уделяет вопросам экологии. Так, например, в состав компании входит оборудованное по последнему слову техники предприятие по сбору разлившихся нефтяных продуктов и очистке морских отходов. Отсюда и зеленый цвет "основы" компании.



ООО «Приста ойл»
официальный представитель
смазочных материалов **Prista** в Украине
г. Киев, ул. Сеченова, 7А
тел. (044) 585 27 24
info@prista-oil.com.ua
www.prista-oil.com.ua

Зимняя автохимия

Жидкости для омывателя стекол



Системы очистки ветровых стекол автомобиля постоянно пополняются новыми разработками. Появляются щетки с новыми конструкциями и составами резиновых элементов, устройствами, повышающими прижим щетки к стеклу и т.д. Однако иногда все эти «инновации» не позволяют добиться требуемой чистоты поверхности, так как не в силах справиться с различного рода загрязнениями. Выйти из положения позволяют специально разрабатываемые для автомобилей жидкости для омывателя стекол, подразделяемые на летние и зимние. О последних, ввиду приближающихся похолоданий, мы и поговорим.

Зимние жидкости для очистки ветровых стекол (фар, а иногда и зеркал) представляют собой смесь спирта, моющих и ароматических добавок, красителя и воды. На каждый из этих компонентов возложена своя функция, но в совокупности они должны обеспечить выполнение стеклоомывающей жидкостью следующих требований:

- удалять разного рода загрязнения при низких температурах (даже при морозе -40°C);
- не оставлять на стеклах разводов, потеков, налетов и радужных пленок, затрудняющих обзор дороги водителю;
- прочищать и не засорять систему и форсунки омывателя;
- быть нейтральными к лакокрасочному покрытию, резиновым, пластмассовым и хромированным деталям автомобиля;

- не вредить здоровью водителя и пассажиров.

Основным компонентом, позволяющим жидкости не замерзать при отрицательной температуре, а также обладающим неким моющим свойством, является спирт. Для производства жидкостей для омывателя стекол применяются одноатомные спирты - этиловый, метиловый или изопропиловый.

Использование этих спиртов регулируется допусками органов здравоохранения, а также их стоимостью. Нанести вред здоровью человека может практически каждый из выше перечисленных спиртов, однако тяжесть последствий зависит от множества факторов, например, концентрации, длительности воздействия, индивидуальной восприимчивости и способа попадания в организм человека.

Этиловый спирт (получают путем броже-

ния из органических продуктов) представляет собой жидкость с характерным "водочным" запахом. Вдыхая пары этого спирта, отравиться им практически невозможно. Поэтому непродолжительное пребывание в салоне автомобиля с концентрацией этилового спирта, даже в несколько раз превышающей допустимую, неопасно.

Метиловый спирт обладает лучшими, по сравнению с этиловым и изопропиловым, моющими свойствами. По запаху схож с этиловым. Метанол по степени вредного воздействия на человека является самым опасным среди перечисленных спиртов. Испаряясь, метанол негативно действует на зрение, двигательную и нервную системы, обладая способностью накапливаться в организме. При попадании внутрь организма 5-10 мл метанола человек может получить тяжелое отравление, а 30 мл считается смертельной дозой. Поэтому зимние жидкости, изготовленные на основе метилового спирта, запрещены в большинстве европейских стран, в том числе и в Украине.

Изопропиловый спирт по характерному резкому запаху напоминает ацетон. Он более токсичный чем этанол. При длительных поездках или отсутствии вентиляции воздуха в салоне автомобиля жидкости на основе изопропилового спирта лучше избегать. У человека может ухудшиться самочувствие, появиться головокружение или головная боль.

Таким образом, наиболее оптимальной и безопасной для человека по совокупности свойств является низкотемпературная стеклоомывающая жидкость на основе этилового спирта.

Для достижения одной и той же температуры замерзания необходимо разное количество спиртовой основы. Меньше всего необходимо метилового, далее идут этиловый и изопропиловый спирты. Для повышения моющих свойств и выполнения дополнительных функций в состав стеклоомывающих жидкостей добавляют поверхностно-активные вещества (ПАВ). Благодаря этому зимние жидкости легко справляются с осевшими на стекло автомобиля разного рода загрязнениями: жирами, смолами, солью, нефтепродуктами и т.п. Очень важную роль играет и пенообразование. Пена "поднимает" всю грязь, в том числе и твердые частички (пыль,

песок, сажу и т.п.), на поверхность, не давая им соприкасаться со стеклом и предотвращения его от матовости и зашлифованности. Однако в пенообразовании необходимо выдерживать оптимальность. При малом количестве пены грязь будет недостаточно "растворяться" и выводиться на поверхность, а большом - ее будет тяжелее вывести со стекла автомобиля. К тому же слишком обильная пена может негативно повлиять на качество очистки, уменьшая механическое воздействие щетки на поверхность стекла.

Помимо ПАВ, в незамерзающие жидкости для притупления запаха спирта добавляются разные отдушки (с ароматами лимона, апельсина, яблока и т.п.), а также красители. Последние не должны слишком "закрашивать" жидкость, так как, попадая на стекло автомобиля, она будет ухудшать водителю видимость дороги.

Еще одним немаловажным элементом любой стеклоомывающей жидкости является вода. При производстве высококачественного продукта используется только специально подготовленная вода, очищенная от разных примесей и солей, которые могут привести к загрязнению стеклоомывающей системы, вызвать коррозию металлических поверхностей, забивание форсунок и т.п. Это необходимо учесть и при разбавлении концентрата жидкости.

Сегодня одни из наиболее качественных продуктов химии автомобильного назначения в Украине производит компания "ВАМП". В ассортименте компании есть и зимние жидкости для омывателя стекол, выпускаемые под марками "ВАМП", Sobol и "Полюс". Разработкой рецептур данной продукции занимаются высококвалифицированные специалисты предприятия с использованием только самых качественных и безопасных компонентов.



Все зимние жидкости для омывателя стекол изготавливаются на основе этилового спирта со специально подобранным пакетом присадок, благодаря которым они не оказывают отрицательного воздействия на лакокрасочное покрытие автомобиля, нейтральны к пластмассовым и хромированным деталям, не вызывают набухания резины, из которой изготавливаются уплотнители и щетки ветрового стекла, а также затвердевания полихлорвиниловых трубок, ведущих к форсункам распылителя. Для производства стеклоомывающих жидкостей используется только вода высокой степени очистки, которая подготавливается на специальной установке. Из воды выводятся все примеси и элементы, которые могут ухудшить работу стеклоомывателей, создавая разного рода отложения на внутренних стенках трубопроводов системы, корродируя металлические детали, забивая форсунки и т.п.



Производители также поработали над составом пакета присадок, чтобы обеспечить данному продукту хорошие моющие свойства без излишнего пенообразования. Поверхностно-активные вещества, входящие в состав жидкости, обладают свойством обволакивать частицы грязи, предотвращая их контакт со стеклом, а оптимальное пенообразование создает так называемый эффект флотации, когда мельчайшие пузырьки воздуха вынуждают грязь всплывать. Специальные жидкости для омывателя стекол быстро и эффективно очищают поверхность от снега и льда, различных загрязнений, будь то жировые или масляные отложения, сажа, копоть, соли и др., не оставляя радужных пленок, налетов и разводов. Стекло автомобиля приобретает прозрачность и блеск.



Температуры замерзания омывателей стекол "ВАМП", Sobol и "Полюс" составляют -20°C и -40°C. При необходимости жидкости можно разводить до требуемой температуры замерзания дистиллированной водой согласно таблице, размещенной на этикетке продукта. Фасовка незамерзающих жидкостей в бачок омывателя осуществляется в наиболее востребованную покупателем тару: "ВАМП" - 1, 3, 5, 20 и 30 л (а также наливом), Sobol - 1, 3 и 4 л, "Полюс" - 1 и 5 л.

Помимо применения в стеклоомывателях автомобиля, данные жидкости можно использовать также для мытья оконных и витринных стекол, применять в быту. Вся продукция проходит экспертизу на соответствие техническим условиям.

Помимо представленных продуктов зимней автохимии, предприятие в ближайшее время планирует расширить ассортимент товаров и, по просьбе дилеров, наладить производство стеклоомывающей жидкости с температурой замерзания -10°C. По предварительным данным, в продаже данный продукт появится к концу ноября. К середине декабря линейка зимних автожидкостей пополнится и размораживателем стекол -120°C. Он позволит мгновенно растворить осевший на стекле автомобиля снег, образовавшийся иней и лед, а также противостоять образованию последующих на протяжении некоторого периода времени. Размораживатель стекол абсолютно безвреден для лакокрасочного покрытия автомобиля, резиновых, металлических и пластмассовых деталей и будет выпускаться в виде пульверизатора емкостью 750 мл.

«ВАМП»

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

NESTE Oils

Испытано в самых сложных условиях



Корпорация «Агро-Союз» поставляет на рынок Украины смазочные материалы Neste с 2000 года. За это время не было ни одного рекламационного случая выхода техники из строя по вине масла. Подтверждением высокого класса смазочных материалов Neste и уверенности компании «Агро-Союз» в качестве предлагаемой продукции служит и тот факт, что весь транспортный парк компании - от легкового автомобиля до трактора - работает только на смазочных материалах марки Neste.

Приближение зимы вносит свои коррективы в выбор жидкостей для автомобильной техники, в частности, моторных масел, как материалов, коренным образом влияющих на безпроблемный пуск, безупречную работу и долговечность двигателя. В зимний период низкая температура негативным образом сказывается на эксплуатационных свойствах смазочных материалов. Одной из проблем является повышение вязкости масла, вследствие чего ему требуется больше времени, чтобы заполнить все зазоры и создать на поверхности деталей прочную масляную пленку. Именно в период пуска происходит наибольший износ двигателя. Однако по достижению рабочей температуры двигателя (или при эксплуатации автомобиля в теплый период времени) масло не должно и слишком разжижаться, чтобы не быть вытесненным из зазоров под нагрузкой. Для переменного климата, присущего Украине, необходимы смазочные материалы, разработки которых ведутся с учетом изменяющихся температур. Они должны обладать высокой термостабильностью и физико-химическими показателями в разных условиях эксплуатации. Одними из таких продуктов являются смазочные материалы финской компании Neste Oil - самого северного в мире и единственного в Европе производителя смазочных материалов, использующего изготавливаемые по новейшим технологи-

ям собственные синтетические базовые масла и базовые масла синтетического типа. Продукты Neste Oils испытаны в самых сложных климатических условиях - за один период между сменами масла разница наружных температур может достигать 80°C (!). Высококачественные смазочные материалы Neste отлично сохраняют свои технические свойства в любых условиях, будь-то холод или жара. Благодаря этому смазочные материалы Neste нашли применение в более чем 20 странах мира, позиционируясь в секторе элитных, высочайшего качества продуктов.

Любое масло представляет собой смесь двух компонентов - базового масла и присадок. Причем, на эксплуатационные свойства готового продукта в большей степени влияет качество базы. Если говорить о базовом масле, то для производства смазочных материалов Neste используются собственные синтетические базовые масла (PAO - полиальфаолефины) и базовые масла синтетического типа (EHVI - Enhanced High Viscosity Index). На характеристики нефтяной базы большое влияние имеет химическая структура нефти. Для производства смазочных материалов используются несколько ее разновидностей: парафиновая, нафтеновая, ароматическая, а также смешанная, где нет каких-то доминирующих компонентов. Одной из лучших считается нафтеновая нефть. Для производства продукции Neste используются только самые

качественные нефти, позволяющие получить продукт с уже изначально заложенными высокими рабочими характеристиками. Помимо этого, оборудование нефтеперерабатывающих заводов Neste позволяет получить качественную базу из нефти практически любой серности, т.е. для производителя Neste сепа - не проблема, она легко извлекается и даже продается предприятиям из других отраслей.

Для транспортных средств производитель Neste предлагает широкую линейку смазочных материалов: синтетические, полусинтетические и минеральные моторные масла, масла для механических и автоматических трансмиссий, для двухтактных двигателей, гидравлические (в том числе и биологически распадающиеся) масла, пластичные смазки.

Если говорить о моторных маслах Neste, то они изготавливаются с таким запасом качества, что при выходе каких-то новых классов спецификаций API или ACEA они в кратчайшие сроки получают аттестацию по ним. Примером могут быть масла серии Turbo LXE - один из лучших продуктов марки Neste. Когда в 2002 году вышел класс для дизельных двигателей API CI-4, эти масла, одни из первых среди элитных продуктов, получили соответствие предъявляемым требованиям. Также в конце прошлого года по ACEA вышел новый класс для дизельных двигателей - E7. Сегодня масла Turbo LXE 10W-40 (синтетическое) и Turbo

LXE 15W-40 (минеральное) уже имеют сертификаты соответствия этому классу.

Продукцию марки Neste на украинском рынке предлагает официальный представитель Neste Markkinointi OY - компания "Агро Союз". На данный момент основными клиентами компании являются крупные сельхозпредприятия и организации с большим парком грузовой техники. Однако прилагаются все усилия, чтобы смазочные материалы Neste были доступны также небольшим организациям и частному потребителю - владельцам одного или нескольких мелкогрузовых или легковых автомобилей. Тем более что в ассортименте Neste имеются высококлассные продукты для данных видов техники.



Neste City Pro LL 5W-30 (отвечает требованиям ACEA A3, B3, B4; API SL, SJ/CF; GM-LL-A-025; GM-LL-B-025) - полностью синтетическое моторное масло для удлиненных интервалов замены масла, специально разработанное для бензиновых и дизельных двигателей нового поколения Opel и Saab концерна General Motors, оснащенных ECO-Flex System (счетчик для определения диапазона замены масла).

Примечание. Система ECO-Flex System (счетчик) принимает во внимание факторы, сокращающие диапазон замены масла, такие как количество холодных запусков, езду по городу и продолжительную езду на больших скоростях.

Максимальный допустимый межсервисный пробег:

- для новых моделей Opel с бензиновым двигателем - два года либо 30 000 км; с дизельным двигателем - два года либо 50 000 км.

- для новых моделей Saab с бензиновым либо дизельным двигателем - 30 000 км.

Применимо для двигателей и других марок легковых автомобилей, например, японских, французских, итальянских, а также микроавтобусов, требования к моторным маслам которых по API SL/CF и ACEA A3, B3, B4.

Масло Neste City Pro LL 5W-30 характеризуется малым расходом и способствует экономии топлива. Поддерживает двигатель чистым и уменьшает его износ на про-

тяжении промежутка использования масла.

Neste City Pro W 0W-30 (отвечает требованиям ACEA A1/B1; VW 503.00, 506.00) - полностью синтетическое моторное масло, разработанное для новых автомобилей VW, Audi, SEAT, Skoda с продленными сроками замены масла. Максимальный межсервисный интервал - 30 000 км для бензиновых и 50 000 км для дизельных двигателей.

Neste Premium 10W-40 (отвечает требованиям API SJ/CF) - полусинтетическое моторное масло для бензиновых и дизельных двигателей легковых автомобилей. Благодаря своему полусинтетическому строению обладает превосходной холодостойкостью и быстрым проникновением к трущимся поверхностям. Предотвращает износ двигателя и способствует уменьшению расхода топлива. Обеспечивает надежную работу и легкий запуск двигателя. Характеризуется малым расходом на угар. Может использоваться в более старых двигателях.

Neste Super 10W-40 (отвечает требованиям API SJ/CF) - минеральное моторное масло для бензиновых двигателей легковых автомобилей и дизелей без турбонаддува. Хорошо подходит для круглогодичного использования при нормальных условиях эксплуатации. Благодаря качественной базе и эффективному пакету присадок, обеспечивают хорошую смазочную способность, стойкость к окислению, поддерживают чистоту двигателя. Превышает требования спецификации VW 501.00.

На сегодняшний день одним из лучших продуктов для современных дизельных двигателей являются моторные масла серии Neste Turbo LXE, в которую входят смазочные материалы с вязкостями по SAE 10W-40 (синтетическое), 10W-30 (полусинтетическое) и 15W-40 (минеральное).



Масла Neste Turbo LXE 10W-40 и 15W-40 отвечают требованиям API CI-4, CH-4, CG-4, CF-4/SL; ACEA E7/E5/E3, B3/B4, A3; MB 228.3, 229.1; Volvo VDS-3, VDS-2; MAN 3275; MACK EO-M Plus; Cummins CES 20.071/-2/-6/-7/-8; Global DHD-1; Renault R.V.I. RLD (Reno Long Drain), Caterpillar ECF-1; MTU Type 2 (15W-40); ZF TE-ML 07C/04C (15W-40); Allison C4; Caterpillar TO-2.



Neste Turbo LXE 10W-30 - API CI-4, CH-4, CG-4, CF-4/SF; ACEA E5/E3, B3/B4; Volvo VDS-2; MTU Type 2; Allison C4; Caterpillar TO-2; MACK EO-M Plus; Renault R.V.I. RLD; Cummins CES 20.071/-2/-6/-7/-8; MAN 3275; MB 228.3.

Neste Turbo LXE - эффективные масла нового типа, разработанные для мощных современных дизельных двигателей. Благодаря новым классификациям API CI-4 и ACEA E7 масла превышают требования Euro 2, Euro 3 и EGR (рециркуляции выхлопных газов). Способность связывать сажу у масла Neste Turbo LXE во много раз лучше, чем у обычных дизельных масел. Даже с содержанием в нем 4,5% сажи оно сохраняет текучесть и выдерживает испытания на износ применительно к классификации API CI-4. Сохраняет смазочные и противоизносные способности при тяжелых условиях эксплуатации и при длительных промежутках замены масла, предотвращает образование нагара на поршнях и клапанах, содержит двигатель в чистоте.

Хотя масло разработано специально для мощных современных дизельных двигателей, оно подходит и для более старых и менее мощных двигателей, как с турбонаддувом, так и без него. Поскольку масла Neste Turbo LXE 10W-40, 15W-40 отвечают классификациям API SL и ACEA A3, их можно использовать и в бензиновых двигателях.

Neste Turbo LXE выполняет требования всех изготовителей дизельных двигателей и одобрено для значительно увеличенных промежутков замены масла. Рекомендовано для автомобилей с двигателями Sisu, Cummins и Mack, а также выполняет специальные требования Volvo, Scania, Mercedes Benz, Renault и др. для длительных интервалов замены масла.

«Агро-Союз»
официальный дистрибьютор
NESTE Markkinointi OY
в Украине
г. Днепропетровск
тел.: (0562) 31-14-73
e-mail: levchenko@agro.dp.ua
www.agrosoyuz.ua

Автохимия Hi-Gear

В ПОМОЩЬ АВТОМОБИЛЮ

От бензобака до цилиндра

Исследования, проведенные Союзом производителей смазочных материалов Германии, показали, что на каждой четвертой бензоколонке хотя бы один сорт бензина не соответствует установленным нормам. И это в Германии, где аккуратность, педантичность в исполнении всех правил и предписаний давно уже возведена в ранг национального достояния! Что тогда говорить про отечественные АЗС?

Использование некондиционного топлива создает проблемы с пуском двигателя, снижая его мощностные характеристики и увеличивая расход топлива, повышает неравномерность работы мотора на холостом ходу и даже может привести к повреждению цилиндно-поршневой группы.

Если на нажатие педали газа двигатель отключается неохотно, самое время заняться карбюратором. Очистка препаратом-аэрозолем Carb Cleaner Synthetic или Carburetor Cleaner из ассортимента автохимии Hi-Gear (HG3116 или HG3201) позволит без разборки карбюратора восстановить его заводские характеристики и нейтрализовать последствия использования бензина сомнительного качества.

Однако нередко причина "вялости" автомобиля бывает еще и в образовании нагара на впускных клапанах, что обычно наблюдается при неполном сгорании некачественного топлива. В холодное время года этот процесс может приобретать лавинообразный характер, особенно при частых поездках на короткие расстояния, когда двигатель практически не успевает прогреться. В этом случае следует использовать очиститель системы питания и клапанов Fuel System & Valves Cleaner (HG3236/HG3235).

Стоит отметить, что основной причиной ухудшения эксплуатационных характеристик современных инжекторных двигателей является неизбежное засорение форсунок и системы питания в целом. Поэтому, даже независимо от качества топлива, все ведущие производители автомобилей рекомендуют периодически использовать очистители инжекторов. При этом срок службы бы инжекторов, которые являются достаточно дорогостоящими деталями, продлевается в 2-3 ра-

за. В качестве очистителей инжекторов можно использовать, например, препарат быстрого действия Injector Clean (HG3216/HG3217).

Мотор - сердце автомобиля

В период работы двигателя антифрикционные свойства моторных масел со временем имеют реальную тенденцию к ухудшению. Содержащиеся в маслах присадки - антиокислительные, противозадирные, антипенные, загущающие, моющие и т.д. - начинают разрушаться, а это негативно сказывается на работе деталей двигателя. Для решения этой проблемы компания Hi-Gear предлагает комплекс присадок Oil Treatment (HG2243), добавляя которые через 2-3 тыс. км пробега, можно обеспечить эффективную работу моторного масла на протяжении периода, предписанного изготовителем.

Для автомобилей, эксплуатирующихся в особом интенсивном режиме, например, такси или иной коммерческий транспорт, разработан специальный комплекс суперприсадок к маслу - Oil Treatment "Old Cars & Taxi" (HG2246). Этот состав содержит особые демпфирующие компоненты, противостоящие разрыву масляного слоя и снижающие вибрации в узлах трения с повышенным зазором. Данные препараты особо рекомендуются для автомобилей, эксплуатирующихся в режиме Stop&Go с частыми пусками и остановками, когда выработка свойств моторных масел происходит наиболее быстро.

Есть также комплекс суперприсадок с "победителем трения" для масел новых автомобилей - Oil Treatment "New Cars" with ER (HG2248). "Победитель трения" - ER - выступает в роли усилителя защитных свойств масла. Причем данный состав предназначен специально для защиты от износа и задиров трущихся поверхностей относительно новых деталей двигателя и улучшения их дальнейшей приработки.

Не забывая о необходимости промывки двигателя при каждой смене масла, Hi-Gear выпускает пяти-минутные промывки 5 Minute Motor Flush (HG2205/HG2209/HG2211) и мягкие очистители двигателя Engine Tune-Up (HG2207/HG2202). А для наружной мойки двигателя в палитре есть пенный очиститель Engine Shine (HG5377).



Для профилактики высыхания сальников и прокладок раз в два года следует использовать ремонтный герметик двигателя Leaks No More (HG2235). Препарат рекомендуется в качестве ремонтного средства для любых отечественных автомобилей и иномарок. Важно, что он совместим со всеми минеральными и синтетическими маслами.

И холод не помеха

Компания Hi-Gear предлагает смазки и консерванты, антикоры, средства кузовного ремонта и другие препараты для ухода за интерьером и экстерьером автомобиля. Но в преддверии зимы особое внимание хочется обратить на два состава.

Во-первых, это силиконовая водоотталкивающая смазка Silicone Spray (HG5501) - аэрозольный препарат для обработки резиновых уплотнений, чтобы они не прилипали к металлу. Это очень актуально после посещения автомойки зимой, когда мокрые уплотнители дверей и багажника намертво примерзают и их можно легко повредить.

Во-вторых, это препарат для защиты высоковольтной части зажигания Wire Dryer (HG5507), который мгновенно вытесняет влагу из микропор и трещин высоковольтных проводов, крышки распределителя и катушки зажигания. Использование этого состава позволяет решить проблемы, связанные с затрудненным пуском двигателя, перебоями в его работе и перерасходом топлива. Особенно в подержанных автомобилях.

Препараты Hi-Gear прошли многочисленные испытания как в России, так и за рубежом, рекомендованы специалистами к использованию для отечественных автомобилей и иномарок. Все составы адаптированы к реальным украинским условиям эксплуатации и ГСМ, снабжены описанием и подробной инструкцией по применению на русском языке. Большинство составов поставляется в прочных металлических банках, удобных для хранения и транспортировки.

Приобрести клеевые составы можно у дилеров компании «АГА Украина» по всей стране или через Интернет-магазин WWW.AGA.UA. Дополнительную информацию можно получить по телефону: (044) 463-63-91, 494-09-29



Автосервисное оборудование

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 предоставляет 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.

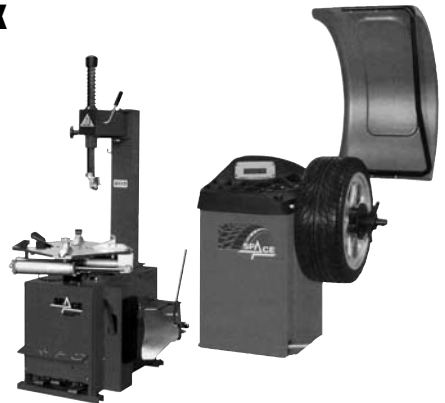
Основные технические данные:

- 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

SPACE выпустила новое оборудование для шиноремонтных мастерских

Итальянская компания SPACE пополнила модельный ряд выпускаемой продукции новым оборудованием: полуавтоматическим шиномонтажным станком GA115 и электронным станком с микропроцессором для балансировки колес ER220.



В последнем светодиодная панель заменена на жидкокристаллический дисплей, что позволяет ускорить и упростить процедуру оптимизации дисбаланса колеса. Основным преимуществом данных моделей является низкая цена при отличном качестве оборудования.

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

Обладнання та професійна автохімія Системи очистки воды



м. Київ, вул. Урицького, 38, тел.: (044) 496-35-01, 559-13-66
e-mail: roman@nimrataj.com, www.nimrataj.com
м. Львів (032) 238-44-07, Вінниця (0432) 43-99-41, Луганськ (064) 263-24-54, Харьков (057) 752-93-23

Новая напольная система кузовного ремонта WEDGE CLAMP

ДП "Карсистем Украина" представляет новинку на отечественном рынке рихтовочного оборудования - напольную систему WEDGE CLAMP (Канада). Дословный перевод WEDGE CLAMP - "клиновой зажим", и действительно, практически все крепления системы представляют собой клинья, обеспечивающие соединения элементов без зазоров. Крупногабаритные элементы стапеля изготовлены из алюминиевого сплава, а необходимую продольную жесткость конструкции придают стальные балки, которые крепятся клиньями.

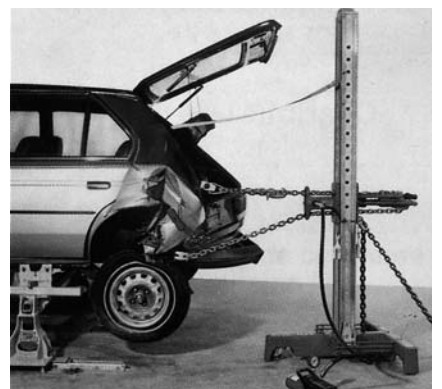
Установку автомобиля на систему WEDGE CLAMP производят с помощью подкатного домкрата с высотой подъема не менее 800 мм, последовательно вывешивая переднюю и заднюю оси. Но вывешивание автомобиля нужно не всегда: при небольших повреждениях достаточно обеспечить удержание автомобиля с помощью анкерных креплений и править небольшие деформации кузова тянущим элементом EZE Roller, способным создавать 10-тонное прямоли-

нейное усилие с неизменным, предварительно заданным, вектором тяги. Он может продуктивно использоваться как с системой крепления автомобиля, так и отдельно. Башня EZE Roller конструктивно проста, максимально мобильна благодаря колесам с подпружиненной подвеской, а также легка в работе. Благодаря анкерным креплениям, расположенным в полу в определенных точках, она позволяет проводить кузовные работы различной степени тяжести и сложности. Для отдельно используемой от системы WEDGE CLAMP рихтовочной башни достаточно 8-12 напольных анкерных креплений для закрепления самого тянущего элемента и для удержания автомобиля.

Полная анкерная напольная рихтовочная система WEDGE CLAMP включает в себя один и более тянущих элементов, описанных выше, и раму с пороговыми захватами на специальном рельсовом креплении для установки автомобиля. Рама может быть зафиксирована в полу либо удерживаться анкерными креплениями. При убранной ан-

керной и силовой системах образуется ровная площадка, на которой можно выполнять другие операции.

Продукция компании WEDGE CLAMP уникальна в своем роде. Имея ее в своем распоряжении, надо только правильно определить целесообразность использования всей системы либо только отдельных ее элементов для получения нужного результата при проведении кузовных работ.



«Карсистем Украина», г. Киев, ул. Киквидзе, 17, оф. 204, тел.: (044) 536-03-59, тел./факс: (044) 286-61-04
e-mail: carsystem@kievweb.com.ua, www.carsystem.kiev.ua

DECA «оживляет» аккумулятор

Зима вносит свои коррективы в работу автомобильного оборудования, в частности, аккумуляторных батарей. В холод отдача АКБ падает на четверть и даже больше. Однажды после длительной простоя может оказаться, что аккумулятор не способен выдать необходимое для пуска двигателя количество энергии. Помимо этого, для обеспечения работы габаритных огней, обогрева салона и заднего стекла, сидений и зеркал нужно достаточно много электричества, и аккумулятор должен быть заряжен на все сто.



Помочь исправить положение могут зарядные (ЗУ) и пуско-зарядные устройства (ПЗУ) итальянской фирмы DECA. Они обладают большим диапазоном регулировок выставяемого тока: от так называемого режима десульфатизации (выставляется малый ток зарядки на большой промежуток времени) до режима быстрой зарядки (этот режим экономит время зарядки, но уменьшает срок эксплуатации АКБ). Это позволяет полностью возобновить подвижность автомобиля и работу его систем.

«Росма», г. Киев, пр-т Московский, 23,
тел./факс: (044) 451-43-99, 536-04-88,
e-mail: rosma@rosma.com.ua,
www.rosma.com.ua

Приборы для 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» предназначен для регулировки и наладки дизельных ТНВД серии VE с индуктивным и потенциометрическим датчиками положения клапана-золотника. Прибор комплектуется Bosch-совместимыми переходниками под различные ТНВД, а так же переходником для контактного подключения.

«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 температуры 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 топливopодводящей рейке насосом CR, а также сделать законченную систему для проверки подачи, регулирования, впрыска системы Common Rail на любом стенде для испытания и регулировки ТНВД.

«БП Дизель. ЕСУ» - включает контроллер управления положением дозатора в рядных насосах серии РН и двухканальный блок питания с независимыми источниками напряжения 0-15 В, регулируемых с шагом 0,05 В; максимальный ток 15 А.

«Микроскан» - 8-канальный контроллер сбора информации состояния датчиков и исполнительных устройств в системах впрыска, зажигания, ABS. Позволяет работать в режиме 8-канального осциллографа, осуществлять диагностирование на автомобиле находящегося в эксплуатации. Подключается к персональному компьютеру по USB интерфейсу.

В настоящее время разрабатывается:

- Тестер для проверки электронных насос-форсунок;
- Комплекс безмензурочного измерения расхода для стендов проверки ТНВД;
- Тестер для проверки двухпружинных форсунок

Разработчик и производитель - ЧМП «Оупен Систем»

29006 Украина, Хмельницкий, а/я 1324
г. Хмельницкий, просп. Мира, 63, к. 46, 48
тел./факс: (0382) 78-95-74, 78-96-84
тел.: (0382) 78-96-85
e-mail: opensys@svitonline.com
www.opensys.com.ua

АВТО-ЛЮКС

СУЧАСНЕ ОБЛАДНАННЯ
ДЛЯ АВТОСЕРВІСУ ВІД
ЗАВОДУ-ВИРОБНИКА



- Автопідймачі
- Дископравильні верстати
- Шиномонтажні верстати

м. Черкаси, вул. Сумгайтська, 10
т/ф.: (0472) 66-16-14

UNICAR, Україна, м. Львів
тел.: +38 (050) 508-92-24, тел./факс: (032) 296-34-24

UNICAR

Обладания для СТО

PRIMA (Італія)
Зварювальне обл.,
спотери, плазморізка та ін.

Стенд для відновлення геометрії
кузова після ДТП
(Нім.) - від 4540€

Міні стенд для
відновлення геометрії
кузова L2MI



www.unicar.com.ua

AutoExpert



**ОБЛАДНАННЯ
ДЛЯ КОМП'ЮТЕРНОЇ
ДІАГНОСТИКИ**

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

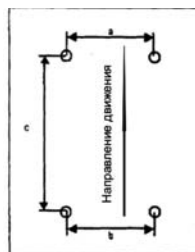
Подъемник и линия инструментального контроля для новой Audi Q7



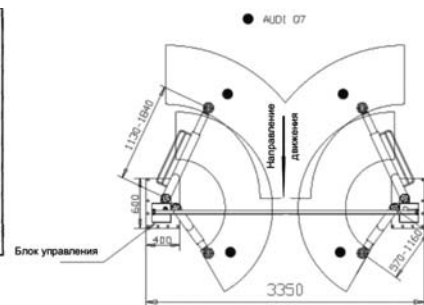
В середине июля компания Audi AG проинформировала свою дилерскую сеть о том, что в первом квартале 2006 планируется выход на рынок новой модели Q7. Для ее обслуживания рекомендован подъемник грузоподъемностью не менее 3500 кг, так как вес пустого автомоби-

ля составит согласно нормам ЕС 2700 кг (включая вес полного топливного бака, водителя и спецоснащения). Позднее появятся версии Q7 с весом до 2850 кг. Ширина автомобиля без зеркал составит 1983 мм, с зеркалами - 2177 мм. Тестирование подвески колес на диагностической линии должно учитывать допустимую нагрузку на ось не менее 2000 кг.

Данные требования выдержаны как для линии, так и для подъемника 2.40 SL Nussbaum. На базе универсального подъемника 2.40 SL захваты удобно располагаются под местами приема. Они имеют прочную, жесткую конструкцию. Угол развода составляет 180°. Асимметричное расположение захватов позволяет расположить автомобиль таким образом, чтобы широко открыть двери для работы внутри салона. Электронная система синхронизации обеспечивает равномерный подъем и спуск автомобиля. Подъемник 2.40 SL сохранил все преимущества этой серии: изготовленные из полимерного сверхпрочного материала гайка и ремень, обработанный по спецтехнологии винт и 5-летняя гарантия на узел "винт-гайка". Позволяет беспрепятственно проехать автомобилю в рабочую зону подъемника, имеет интегрированные в каждую стойку экономичные



A*: 1323 мм
B*: 1392 мм
C*: 1904 мм



двигатели. Информация по управлению и контролю над режимами работы подъемника доступно считывается с LED-дисплея.

Технические характеристики 2.40 SL:

Грузоподъемность (кг)	4000
Высота подъема (мм)	2060
Время подъема и спуска (сек)	40
Клиренс (мм)	115-190
Короткие захваты (мм)	570-1160
Длинные захваты (мм)	1130-1840
Высота (мм)	2890
Высота с верх. креплением (мм)	3685-4085
Ширина (мм)	3350
Двигатель (кВт)	2x1,5
Сеть (В/Гц)	400/50

"AV Группа предприятий" готовы осуществить поставку диагностических линий и подъемников Nussbaum на СТО в любом регионе Украины. Сервисный центр произведет монтаж оборудования и его дальнейшее сопровождение.

«AV группа предприятий», г. Феодосия, ул. Украинская, 31, тел./факс: (06562) 2-17-77, e-mail: av@post.kafa.crimea.ua, www.av.org.ua

Stahlwille - качество становится доступнее

Компания "Эквинет" представляет на рынке Украины качественное оборудование и инструмент для различных отраслей промышленности. При поддержке фирм-поставщиков, таких как Eduard Wille GmbH & Co., Rodcraft Pneumatic tools и др., компания "Эквинет" старается удовлетворить запросы своих клиентов в максимально сжатые сроки и на наиболее выгодных условиях. В круг деятельности компании входят: поставка оборудования для автосервиса, его монтаж

и техническое обслуживание, а также поставка оборудования и инструмента для авиационной, нефтегазодобывающей и других ведущих отраслей промышленности.

Одной из наиболее широко представленных позиций оборудования для автосервисных предприятий является инструмент всемирноизвестной марки Stahlwille, на весь ассортиментный ряд которой предоставляется гарантия на заводской брак (так называемая пожизненная гарантия). Производится данный инструмент только в Германии, а качество и система гарантий Stahlwille сертифицированы по DIN EN ISO 9001. В линейке продукции представлены различные наборы качественного профессионального инструмента для автосервисов, в том числе и комплекты для фирменных станций.

Есть в ассортименте компании "Эквинет" и специальное предложение: тележка с набором инструмента Stahlwille по специальной цене. Она включает следующий набор инструмента:

- рожковые ключи 6-32 мм;
- два набора комбинированных рожково-накидных ключей 6-15 мм и 6-24 мм;



- головки 5,5-14 мм с аксессуарами-1/4" и набор шестигранников;
 - головки 10-32 мм - 1/2";
 - набор аксессуаров - 1/2";
 - отвертки: шлиц №№ 1, 2, 3, 4; Phillips №№ 1, 2, 3;
 - зубило, выколотки;
 - молоток, киянка;
 - пассатижи, плоскогубцы, кусачки, кузовной зажим, съемники стопорных колец.
- Параметры тележки:
- 6 ящиков на роликовых подшипниках;
 - центральный замок,
 - два поворотных колеса с тормозом;
 - кронштейн для крепления бумажного полотенца;
 - подвесной ящик.

Два цвета: зеленый, красный.

Узнать стоимость тележки с набором инструмента можно позвонив или приехав в офис эксклюзивного представителя Stahlwille в Украине - компании "Эквинет Украина".



«Эквинет Украина», г. Киев, пер. Курневский, 19/5, офис 352, тел.: (044) 467-65-55, 467-51-55

Откровенный разговор о рынке оборудования



Последние лет 15 мы пытаемся уйти от старой командной экономики, которая к тому же имела радиальный характер, когда отправной точкой в любом деле была столица. Но и сегодня региональным производителям не всегда проще продвигать свой товар на украинский рынок, чем столичным «акулам». Тем интереснее пример успешного бизнеса именно региональных компаний, причем успешных в рамках всей Украины. В данном случае речь пойдет о группе предприятий AV. Хотя беседа с заместителем директора, начальником отдела оборудования СТО Юрием Паращенко вышла далеко за рамки продвижения отдельной компании, охватив и наступление китайских товаров, и проблему проектирования СТО, и перспективы отечественных интеллектуальных продуктов.

- Вы знаете, Юрий Анатольевич, не каждый руководитель крупной компании соглашается на открытый разговор о ситуации на рынке. Боясь, что этой информацией могут воспользоваться конкуренты...

- На самом деле это не трудно. О нашем товаре мне говорить не стыдно, насчет проблем - есть вещи, о которых нет смысла молчать. А воспользоваться нашими знаниями не так-то просто. Мало знать, надо еще суметь применить их на практике.

- В вашей ситуации, когда вы находились на окраине (в Феодосии), очень важно было взять хороший старт. Как вам это удалось, с кем вы сотрудничали?

- Одна из главных составляющих успеха - это хороший продукт. У нас такой продукт есть - это подъемники Nussbaum. Подъемники зарекомендовали себя с лучшей стороны, как надежная техника. Например, гарантия на винт-гайку - основной узел двухстоечного электромеханического подъемника - пять лет. Ни один производитель, ни один подъемник, который продается в Украине, не имеет в реальности такой гарантии. Мы проводили мониторинг по всем поставщикам подъемного оборудования Украины, они предоставляют гарантию максимум два года. Именно благодаря этому продукту мы много работаем с VW. Мы осуществляли поставки (или они проходили через нас) на "Фольксмоторс", "Атлант М", "Автомир", "Автосоюз", "Престиж-Авто", "Крымавтохолдинг".

В самом начале продвижение шло с юга Украины, и, в первую очередь, мы работали со станциями в этом регионе. "Виннер-Форд Севастополь" - одна из первых станций, которую мы начали оснащать оборудованием. Спорадические продажи присутствовали и раньше, но это была первая поставка корпоративному клиенту.

Затем мы сотрудничали с "АККО-Инвест" в Харькове, оснастили "под ключ" станции в Кривом Роге, Хмельницком, Днепропетровске, Львове. Успешной можно назвать работу с "АККО-Инвест", ведь сегодня мы работаем с ними в Киеве и Донецке. Они являются для нас корпоративным клиентом. Сейчас, когда на отдельных станциях происходит замена какого-то агрегата, клиенты уже выборочно приобретают то или иное оборудование.

- Вы очень активно и плодотворно сотрудничаете с VIP-сегментом СТО. Работаете ли вы с другими сегментами?

- Осенью 2004 года мы вывели на рынок оборудование под торговой маркой AVL. Оно рассчитано в первую очередь на более дешевый ценовой сегмент, который, на наш взгляд, очень быстро развивается.

- И какая динамика достижений? Как вы оцениваете свою работу с этим оборудованием и с этим сегментом?

- О глобальных выводах говорить еще рано, но объемы, которые поглощает этот сегмент, увеличиваются, и динамика поставок значительно выше относительно VIP-сегмента.



- Никого не смущает, что это китайское оборудование?

- Мы не стесняемся и говорим, что это оборудование произведено в Китае. Это объективный процесс, сегодня китайские товары представлены на любом рынке. В частности, машиностроительный завод, с которым мы работаем, осуществляет мощные поставки автосервисного оборудования в США. Он, вообще, больше сориентирован на внешний рынок. С моей точки зрения, китайцы будут продолжать экспансию на рынки Европы, и им выгоднее в настоящий момент осуществлять ее через Россию, Украину, Казахстан, Узбекистан, потому что эти рынки более дешевые, они ближе, в наличии высококвалифицированная дешевая рабочая сила. В данной ситуации это еще и плацдарм для продвижения своих автомобилей непосредственно уже на западные рынки.

Что касается Украины, то у нас нет национального производителя, который мог бы противостоять по цене и качеству китайскому оборудованию. Мы оценивали производимое оборудование, провели мониторинг рынка, чтобы понять, может ли национальный производитель работать в нашем ценовом диапазоне, и пришли к выводу, что не может. Побывав с нами на выставке и увидев подъемник украинского производителя, представители немецкой компании сказали, что из металла, затраченного на производство одного такого подъемника можно сделать три. Такое оборудование не отвечает современным требованиям автосервиса.

Мы же противопоставили этим подъемникам товар, который отличается и качеством, и простотой, и дешевизной. Такой товар необходим, потому что национальный производитель не всегда вызывает доверие, и стоимость товара не всегда устраивает потребителя. Например, работая с перевозчиками, которые по обороту являются солидными предприятиями, мы увидели, что выделить деньги для приобретения дорогого оборудования они не способны, поэтому с большим удовольствием приобретают наши подъемники серии AVL.

- Как в серии AVL представлены шиномонтажные посты и каковы, по вашему мнению, тенденции в этом направлении?

- Я не думаю, что в этой секции будет "бум", поэтому мы не ставили перед собой задачу вытеснить отечественных производителей. Прежде всего, мы ориентированы на небольшие шиномонтажные мастерские. На сегодняшний день эта услуга сама по себе в масштабах СТО не является несущей в самой технологии. В былые времена на СТО только из-за



престижа ставили балансировку с монитором или полный автомат для шиномонтажа. Большинство станций, с которыми мы работаем, таких требований не выставляют. Но при этом они стараются не просто обозначить эту услугу, а гарантировать клиенту качественный сервис. Шиномонтаж с различными аксессуарами для работы с низкопрофильной и жесткой резиной будет, скорее всего, устанавливаться в отдельных небольших мастерских, куда клиент едет целенаправленно, чтобы получить данную услугу, и на мощных СТО. Все знают, как развивается сервис BMW, в котором тон задает "АВТ Бавария", хотя там установлен простой шиномонтажный станок.

С моей точки зрения, небольшая мастерская с высококвалифицированными специалистами, которые оказывают данную услугу, будет менее затратной и более динамичной. Любой участок даже в масштабах большой СТО должен работать на полную мощность и давать отдачу. На данный момент крупные СТО больше инвестируют в диагностику, рихтовочное оборудование, создание окрасочных участков и т. д. - это мощное производство, которое рентабельно и дает большую прибыль. А развивать участок шиномонтажа и балансировки не выгодно, потому что большое влияние оказывает сезон и месторасположение. Зачем ехать на крупную СТО, записываться в очередь, если существуют небольшие мастерские, где тратится меньше времени.

- Какие еще продукты представлены под торговой маркой AVL?

- Это подъемники, шиномонтажные посты, балансировочные стенды, покрасочные камеры. Постепенно будем выводить на рынок диагностическое оборудование.

- Комплексное оснащение дилерских станций и продвижение торговой марки AVL - это два ваших основных направления?

- Да, но, понимая сегодняшний дефицит кадров, мы стремимся к развитию следую-



щего направления - созданию учебного центра. В любом случае, когда мы выводим новый диагностический прибор на рынок, то он требует соответствующей подготовки персонала для работы с ним, для эффективного применения его на СТО. А мы как продавцы лучше знаем его функции и возможности. Имея техническую базу для обучения наших заказчиков, мы создаем благоприятный климат для продвижения наших новаций. Нами не рассматривается задача глобального обучения. Что касается продвижения новаций и проблем, возникающих при эксплуатации прибора из-за неумелости самого персонала или недостаточной подготовки, мы готовы ликвидировать эти проблемы на базе нашего учебного центра.

- Предлагаете ли вы своим клиентам услуги по разработке бизнес-планов?

- Да, однако в этом плане поставщики оборудования сегодня занимаются не своим делом. Нужно ли нам развивать это направление? Наша цель - продажа оборудования. Лишь по необходимости мы беремся за разработку бизнес-планов и технологическое проектирование, которые не являются нашими прямыми задачами. Мы понимаем - чтобы грамотно проконсультировать заказчика, необходимо иметь такого профессионала у себя на предприятии. Ведь бизнес-план автосервиса имеет свои характерные особенности. Одно дело продавать пирожки и другое дело обслуживать автомобили. Сегодня автомобили оборудуются камерами, компьютерами, в 2006 году, как обещает Билл Гейтс, будет программа, которая компьютеризирует все управление автомобилем. А кто этим будет заниматься, кто все это будет ремонтировать? Поэтому наша задача, как поставщиков оборудования - прежде всего, эффективные продажи, эффективный сервис и обучение работе с этим оборудованием в целях продвижения. Объять необъятное нельзя. Этим должна заниматься отдельная маркетинговая структура, обладающая мощной информационной базой и специалистами.

Мы же занимаемся разработкой бизнес-

планов потому, что соприкоснулись с передовыми технологиями и понимаем их значение, а также видим, что те структуры, которые должны решать эти проблемы, отстают в развитии. На Западе существует большое количество фирм, которые занимаются консультированием. И там человек ценит свое время, потому что это его деньги: клиент проконсультировался, заплатил деньги, потратив минимум времени, и принимает решение. Решение - это его деньги, которые будут вкладываться, это развитие на ближайшие два-три года. А у нас как? Рынок растет, значит, иду в автосервис. А предприятие не приносит нормальную прибыль. А все потому, что решение не подготовлено профессионально. Мне часто приходится слышать от клиентов: дайте нам готовый бизнес. Мы в состоянии дать готовый бизнес на отдельных участках, наша компания оснастит оборудованием эти участки. Но на уровне проекта? Украинский рынок не созрел. Если же будет создана организация, которая возьмется за профессиональное выполнение подобных проектов, мы готовы с ней сотрудничать. Думаю, что мы не отнимем друг у друга хлеб.

- А есть ли у нас в Украине организация, которая способна это сделать?

- Я думаю, если и есть, то разве что в нескольких крупных городах - Киеве, Харькове, Донецке, Днепрпетровске. Что касается остальных регионов, там ситуация обстоит по-другому. Бизнес-план для малого бизнеса мы составить можем: проведем мониторинг региона клиента, расскажем, как нужно построить, какой должен быть дизайн, подберем лучшее оборудование, порекомендуем материалы, форму работы и подскажем, за какой срок вложения окупятся. Но это маленький участок, а СТО - мощное производство. Я считаю, что СТО на 7-10 постов - это уже производство и здесь должен работать менеджер. Как правило, его нет, а следовательно, нет и кадров, потому что многое зависит от менеджера, который занимается управлением данным производством. Собрать команду могут только способные специалисты,

которых единицы. В результате или находится человек, который бьется и у него ничего не получается, или же есть мастера, которые через некоторое время уходят.

А мы, со своей стороны, порой занимаемся не тем, чем надо. Как только уровень проектанта вырастет, надобность в нас как проектантах технологий отпадет. Это будут уже высококвалифицированные специалисты сегодняшнего дня с техническим образованием. А наши менеджеры не должны выполнять такую работу, потому что это - область, в которой появляется много новых предложений. К примеру, материалы, которые могут быть использованы при строительстве СТО, - более дешевые, более прочные. В наши же задачи не входит отслеживание таких инноваций. А вынуждены. Вынуждены говорить клиентам, что, если они делают бронированный пол, то подъемники нужно устанавливать определенным образом. Что плитку на пол класть нельзя, потому что на станцию приезжают автомобили, тормозят, при их техобслуживании на пол иногда падает инструмент, у плитки появляется люфт, который нарушает устойчивость стойки подъемника. А бронированный пол будет служить долго. Все равно кладут плитку. Зачем? По цене это будет одинаково, а по функциональности... И говорить не стоит. Всем этим должен заниматься грамотный проектант. У нас же на практике это решается обычно так: есть проектант, который сидит вечерами и чертит проект. Не разбираясь в тонкостях оснащения СТО современным оборудованием, он "забывает" заменить стандартный проект фундамента под покрасочную камеру в общей папке тем, который разработан специалистами компании-производителя для данной станции...

- То есть у нас полный бардак в проектировании? Если на каждого такого проектанта будет личный контролер, то только тогда что-то получится?

- Да, именно эта сторона не дотягивает до строительства современной СТО. Оборудование мы получаем более высоких технологий, более современное, поэтому требова-

ния должны быть значительно выше. Когда мы консультируемся со специалистами фирмы Nussbaum по размещению подъемников, то они говорят, что достаточно, чтобы расстояние от боковой стенки было 50 см. Наши же проектировщики закладывают 1,5 метра. Почему так, объяснить никто не может. На Западе есть производственная площадь, есть земля, на которой расположено это здание, и стоит все больших денег. Поэтому владельцы просчитывают каждый сантиметр. У них рациональный подход: каждый квадратный сантиметр должен приносить доход. Что касается отделки, она самая простая, все очень функционально и направлено на то, чтобы как можно меньше средств вложить и как можно больше с данного участка получить. А у нас все наоборот: делают зеркала на стенах, отделяют плиткой. Хотя оптимальным вариантом был бы бронированный пол.

- С какими проблемами Вы еще сталкиваетесь?

- Проблема номер один в автосервисе - это проблема кадров, отсутствие подготовленных на современной рыночной основе квалифицированных специалистов с совершенно другими психологическими установками на вид своей деятельности, на умение работать с клиентами. Проблема номер два, которая требует своего решения, это создание фундаментальных разработок, отвечающих сегодняшним требованиям, по проектированию, обустройству и оснащению СТО. На Западе в этом вопросе ушли далеко, например, фирма Nussbaum разработала блочный сервис, который устанавливается за 48 часов с момента поступления на площадку всех составных частей (без фундаментных работ). Его также легко перенести на другую арендованную землю.

- Есть ли у нас подобные разработки?

- В Украине я ничего подобного не видел. Наверное, все дело в том, что любая инновация в Европе стоит дорого, а перенести ее в Украину - еще дороже. Не стоит рассчитывать, что кто-то будет придумывать новые разработки, а мы - лишь пользоваться ими. Надо идти дальше. Скорее всего, у нас данная система должна быть переработана на основе наших технологий. У европейских разработчиков можно взять сам принцип, а производитель в Украине наверняка найдется. Если я не ошибаюсь, холдинг "Атлант М" намерен заняться проблемой создания блочных станций. То есть в перспективе все эти проблемы решаемы. Главное, чтобы мы не привыкли лишь копировать западные технологии. Это касается и проектирования станций, и производства оборудования, и даже методов ведения бизнеса.



Подъемники МИКРОН

Надежность, динамичность, современность

Наиболее универсальны двухстоечные электромеханические подъемники с раздвижными лапами - их используют в 80% работ. Диапазон их грузоподъемности в среднем - от 2 до 8 тонн. Для обслуживания легковых автомобилей нужны подъемники до 3 т, для джипов, фургончиков, легких траков - 3-4 т, для длиннобазовых фургончиков и тяжелых бронированных машин - 5-5,5 т. Лучший вариант для большинства СТО - 3-4-тонный подъемник, который позволит работать с большинством автомобилей: от легковых до джипов и "Газелей". Но для большинства покупателей при выборе электромеханического подъемника сдерживающим фактором остается быстрый износ пары "винт-гайка".

В большинстве подъемников используют обычные винты и бронзовые гайки, которые небезопасны и требуют регулярной замены. Выход из этой ситуации был найден конструкторами одесского завода МИКРОН, внедрившими в производство подъемники с шариковыми винтовыми передачами (ШВП).

Из всех производителей только МИКРОН предлагает подъемники с шариковыми винтовыми передачами, срок эксплуатации которых составляет 20 млн. циклов "подъем-спуск". Применение ШВП дает возможность создать экономичные, надежные высокопроизводительные механизмы, благодаря высокой способности к нагрузкам, высокой осевой жесткости, плавности движения, КПД 85-90%, надежности при высоких скоростях.

Указанные преимущества обеспечиваются заменой трения скольжения трением качения, твердостью рабочих поверхностей HRC 59-61, оптимальным соотношением диаметра шарика, радиуса профиля и угла контакта, правильным выбором типоразмера ШВП.

Наряду с решением проблемы надежности и долговечности в конструкции подъемников МИКРОН также немалое внимание уделено их рабочим характеристикам и вопросам безопасности. Например, для работы с автомобилями, имеющими маленький дорожный просвет, МИКРОН предлагает специальные дополнительные домкраты на лапы, которые могут поднимать авто с клиренсом менее 110 мм, а широкая база (2,5 м), высокий подъем лап (1,9 м) и отсутствие верхней балки позволяют обслуживать практически любой автомобиль.

Эксклюзивной особенностью подъемников является опускание автомобиля при аварийном обесточивании, причем самопроизвольное опускание невозможно, благодаря надежным дублирующим тормозам, которые находятся на каждой из стоек. Даже при отказе одного из тормозов, исправный остановит винт своей стойки, а винт противоположной стойки будет остановлен через трансмиссионный вал.



Необходимой составляющей любого автосервиса является автомобильный подъемник, и проблема его выбора занимает многих. Кто-то открывает новую станцию, кто-то обновляет еще советское оборудование, кто-то просто расширяется. И перед каждым менеджером возникает непростой вопрос: «В какой подъемник с максимальной эффективностью вложить деньги?» Ответ получить будет легче, если определиться с назначением подъемника и проанализировать затраты на его обслуживание.



Использование ШВП позволяет применить малоэнергетический двигатель в 1,5 кВт, что в 5 раз меньше, чем на аналогичных гидравлических подъемниках.

Ко всем выше перечисленным преимуществам также относится простой монтаж подъемника. Для его установки нужно поставить две колонны и основание, и выверить по уровню эти три элемента.

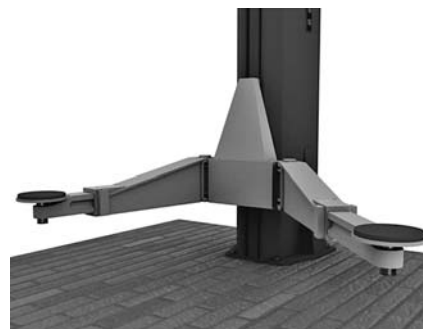
Подъемники МИКРОН изготавливаются на заводе в Одессе, а их сервисное обслуживание обеспечивается по всей стране. Гарантия на подъемник - 18 месяцев.

Справка: На одесском заводе МИКРОН в 1969 году было освоено производство ШВП для всего станкостроения бывшего СССР, образована главная проектная организация по разработке и усовершенствованию конструкций, нормативно-технической и технологической документации на ШВП. В 1993 году на заводе была внедрена серия стандартов на ШВП в соответствии с международным стандартом на

ШВП ISO 3408. Продукция завода отвечает требованиям международных стандартов и поставляется как в СНГ, так и в Европу, Америку и Азию.

МИКРОН, г. Одесса, ул. Промышленная, 37
тел.: **(0482) 37-10-10**

e-mail: lifts@micron.odessa.ua, www.micron.odessa.ua



«ДіМеД» обучает ремонту дизельно-топливной аппаратуры



Для обслуживания и ремонта дизельной системы, в частности - топливного насоса высокого давления и регулятора, механик должен в идеале знать конструкцию последних и принцип работы каждой детали, уметь анализировать причины возникновения различного рода поломок и неисправностей, уметь разобрать, отремонтировать и собрать агрегат, а также понимать, поддается ли он в принципе этим процедурам. Самостоятельно овладеть подобными знаниями механику невозможно, поскольку специализированной обучающей литературы в Украине практически нет, а применение принципа проб и ошибок может крайне дорого обойтись. Поэтому днепропетровской компанией «ДіМеД» на основе развитой теоретической и практической базы была создана специальная программа обучения по диагностике и ремонту дизельно-топливной аппаратуры, о которой рассказал директор компании Дмитрий Шамровский.

та, он может продолжить обучение с помощью курса по VE- насосам с электронным регулятором. После этого человек сам уже может выбирать необходимый ему курс.

Стоит отметить, что, помимо ТНВД, в нашей программе предусмотрен отдельный курс по форсункам. Многие, пожимая плечами, говорят: зачем это нам нужно. Однако уже с первого занятия их мнение кардинально меняется, потому как люди узнают много нового и полезного. Обучение по форсункам - это единственный курс, который мы можем "привязывать" к любому из курсов по диагностике и ремонту ТНВД.

- На обучение должны приходить люди с какой-то базовой подготовкой и практикой, или к вам может прийти, например, выпускник транспортного университета и после курса обучения сразу пойти на участок ремонта ТНВД?

Если человек обучаемый, проблем никаких не возникает. Иногда даже проще учить с нуля, чем переучивать. Например, если человека раньше уже научили регулировать рядные ТНВД двигателей ЯМЗ по определенной технологии, то он будет норовить применять ее и в дальнейшем. Однако стоит обратить внимание на то, что в работе с рядными насосами Bosch данную технологию применять нельзя.

- Как часто вы проводите обучение и по какому принципу формируются группы?

Курсы проводятся по мере формирования групп. Такие жесткие рамки установлены потому, что сегодня моделей ТНВД и регуляторов, по которым мы готовы проводить обучение, насчитывается уже более десятка. Однако людям, как правило, нужны не все модели, а только одна или несколько из них. Поэтому мы, принимая заявки, уже самостоятельно формируем группы желающих и проводим курс обучения по определенному типу ТНВД.



- Технология ремонта ТНВД существенно отличается в зависимости от типа агрегата. Какие типы и марки ТНВД вы используете в процессе обучения?

Как правило, каждый курс обучения охватывает один тип насоса. Если брать, к примеру, рядные ТНВД Bosch, то мы предлагаем три курса, в которых рассматриваются разные конструкции рядных насосов и регуляторов, - "Рядные ТНВД А- и М-типа с RSV- и RSF-регулятором", "Рядные ТНВД MW- и Р-типа с RQ-, RQV- и RQV... К- регулятором", "Рядные ТНВД Н- и Р- типа с электронными регуляторами RE24, RE30, RE31, RE33, RE36".

Обучение технологии ремонта ТНВД распределительного (VE) типа включает в себя два курса - "Одноплунжерные ТНВД VE... F-типа Bosch, Denso, Zexel, Doowon с

механическим регулятором" и "Одноплунжерные ТНВД VE... Е-типа Bosch с электронным регулятором".

В нашей программе отдельно выделены два курса по обучению основам ремонта роторных ТНВД, например, фирмы Delphi (Lucas), ранее известной под названием CAV, - "Роторные ТНВД DPA- и DPC-типа" и "Роторные ТНВД DPS-типа".

Как видим, предлагаемая программа дает возможность получить необходимые знания и умения по обслуживанию и ремонту разных типов ТНВД. Но, к сожалению, всему за один раз научиться невозможно. Поэтому сначала обучающимся мы предлагаем комплекс знаний, например, по VE- насосам с механическим регулятором. Затем, когда человек уже немного поработал, закрепил свои знания и набрался необходимого опы-



- Сколько длится курс, и какова его структура?

Обычно продолжительность курса составляет две недели. Первые три-четыре дня занимает теоретическая часть - обучающимся читают лекции по выбранной теме. При этом используется специальная литература, учебные пособия со слайд шоу, демонстрируются образцы новых и изношенных деталей, а также проводится анализ возможных причин неисправностей и повреждений. Далее следует практический курс, включающий разборку/сборку насоса каждым из участников кур-

са под пристальным контролем нашего специалиста, с учетом монтажных и сборочных размеров, зазоров и т.п., а также полная регулировка ТНВД по всем параметрам на стендах (практические занятия проводятся на базе действующих СТО "Авто Дизель" в г. Днепрпетровск, в качестве примеров используются реально поступившие в ремонт ТНВД).

- Сколько стоит один курс обучения?

Стоимость обучения определяется в соответствии с тем, каким курсом из программы вы собираетесь овладеть, и колеблется в пределах от 3 до 9 тыс. грн. (без проживания и питания). Стоит заметить, что предлагаемые нами курсы дешевле обучения за рубежом, а по своей структуре и полноте информации превосходят их. Дело в том, что ни один производитель ТНВД на сегодняшний день не учит устранять разного рода проблемы, никто не показывает детали с каким-то износом, не рассказывает о возможных причинах его возникновения, о том, как ведет себя дефектный насос на стенде или автомобиле. Естественно, зарубежные обучающие программы дают какую-то базовую информацию, но в ней зачастую очень много лишнего. Например, зачем человеку устройство ДВС, когда ему нужно рассказывать о работе ТНВД? Во время обучения предлагается к рассмотрению

конструкция насоса, обучающиеся разбирают и собирают его, однако, зарубежные специалисты не обращают внимание на возможность и суть возникновения проблемы, так как по сложившемуся у них мнению, при установке исправных деталей все должно работать автоматически. К тому же, возникает вопрос владения украинскими специалистами иностранными языками, который в большинстве случаев остается открытым. Также нельзя не обратить внимание на тот факт, что сумма средств, выложенных на проезд, проживание, питание и т.п. в Украине, даже приблизительно не сравнима со стоимостью поездки за рубеж.

В процессе предлагаемой нами программы обучения мы стремимся рассказать обо всех нюансах, косвенно или напрямую связанных с насосами и регуляторами, предоставляем ту информацию, которая, несомненно, пригодится на практике. Поэтому я с уверенностью могу сказать, что знания, которые мы даем, являются необходимой составляющей вашего бизнеса.

Учебный центр ООО «ДіМед»

Украина, 49064

г. Днепрпетровск, пр. Калинина, 68

тел.: (0562) 33-33-23, 33-33-88, 33-33-99

e-mail: dimed@denso.dp.ua

www.dimed.com.ua

Отопление на газе или на отработке?



Основная масса владельцев автосервисов считает, что отопление газом - самый дешевый вид отопления. Так ли это? Все зависит от того, с чем сравнивать. В этом сравнении необходимо учитывать два основных фактора - стоимость теплоносителя и отопительного оборудования.

Отопительное оборудование можно подобрать по цене в зависимости от пожеланий и возможностей клиента. Что же касается стоимости теплоносителя, то тут с уверенностью можно сказать,

что для автосервиса, имеющего доступ к практически бесплатно отработанному маслу, самым дешевым сырьем для отопления является отработка. Стоимость газа медленно, но уверенно растет и в данный момент составляет 0.456 грн/куб (для коммерческих организаций). И это только начало, ведь с продвижением в Европу цены на энергоносители будут расти. Отработку же можно купить от 0.20 до 0.60 грн/литр в зависимости от качества, количества и региона. Это говорит о том, что отопление на отработанных маслах становится все выгоднее.

Благодаря высококонтрабельным, полностью автоматизированным и экологически безопасным отопительным системам, украинские автосервисы могут ощутить преимущества отопления на оборудовании Clean Burn. Оно работает на всех видах, без исключения, отработанных масел вязкостью по SAE до 90, не требуя предварительной очистки. Оборудование Clean Burn также может работать на отработанных маслах растительного происхождения,

дизельном и авиационном топливе. Главное, чтобы отработанные масла не содержали антифриза, бензина и растворителей. Оборудование Clean Burn обладает КПД 84%, и, что самое удобное, предусматривает обслуживание всего 1 раз в год. Производитель предоставляет лимитированную гарантию на камеру сгорания и камеру теплообмена до 10 лет.

Clean Burn преследует два направления обогрева помещений - воздухом (модельный ряд возду-

хонагревателей от 45 до 146 кВт) и горячей водой (водонагревательные котлы мощностью 58 и 100 кВт). Водонагревательные котлы приносят весомую пользу в основном в тех помещениях, где есть много перегородок - в офисах, домах, коттеджах. А вот помещения с большими площадями более эффективно обогревать с помощью воздушонагревателей, способных очень быстро компенсировать теплопотери, особенно в момент открывания и закрывания ворот. При подборе воздушонагревателя нужно ориентироваться по объему и теплохарактеристикам помещения. Так, при хорошей теплоизоляции, модель 45 кВт может обогреть помещение объемом до 1000 кубов, модель 73 кВт - 1800 кубов, модель 102 кВт - 2800 кубов, 146 кВт - 3800 кубов.



ЧП Дробот

г. Черновцы, ул. Русская, 86/5

тел./факс: (0372) 52-39-11

(050) 555-35-10

e-mail: cleanburn@ukr.net

www.cleanburn.ru

Домкраты BlackJack:

надежные помощники



Сегодня на автомобильном рынке Украины представлены домкраты как отечественного, так и импортного производства, которые отличаются друг от друга по своему применению, назначению и стоимости. При таком изобилии главное - сделать правильный выбор и не ошибиться при покупке.

Компания "Романа Мобил" представляет на украинском рынке домкраты торговой марки BlackJack. Это один из крупнейших китайских производителей, который на данный момент сотрудничает с 40 странами и имеет производственные мощности по выпуску 6 миллионов штук продукции в год.

BlackJack - относительно молодая торговая марка, ей порядка пяти лет, и для рынка Украины это новое предложение. Наравне с продуктами мировых производителей качество продукции BlackJack подтверждено сертификатами ISO 9001, DIN, ASMI. Домкраты отличаются высокой надежностью и сравнительно низкой ценой, а по своей функциональности ни в чем не уступают именитым аналогам. Можно сказать, что это оптимальное соотношение цены и качества. То есть при высоком качестве продукция данной марки стоит практически вдвое дешевле европейских аналогов, что не может не привлекать отечественного предпринимателя.

Оборудование этой торговой марки предназначено в первую очередь для оснащения СТО, мастерских, придорожного автосервиса и, конечно же, для автолюбителей. Ассортимент продукции BlackJack достаточно велик, и поэтому одна из главных задач компании "Романа Мобил" - сориентировать покупателя на приобретение нужного именно ему оборудования, учитывая специфику его работы.

Домкраты отличаются по принципу действия, грузоподъемности, площади опорной пяты, начальной и максимальной высоте подъема. По принципу приведения в действие подъемного меха-

низма домкраты делятся на механические и гидравлические. Механические, в свою очередь, представлены винтовыми ромбическими. Гидравлические, в которых основную работу на себя берет гидравлический цилиндр, делятся на подкатные и "бутылочные". Хотя было бы неправильным и несправедливым ограничивать этими рамками список разновидностей домкратов, потому что есть еще много инструментов и агрегатов, в которых используется принцип домкрата.

Тот, кто привык к комфорту, безусловно отдаст предпочтение гидравлическим подъемным механизмам. Они работают по принципу перекачивания и повышения давления масла, имеют хорошую грузоподъемность и не требуют больших усилий со стороны человека. Однако во избежание поломок перед работой им необходимо

дать отстояться в рабочем положении 10-15 минут, а потом прокачать вхолостую. Для станции техобслуживания самый приемлемый вариант - мощные подкатные домкраты, в которых гидравлический цилиндр расположен горизонтально (Т82257). Хотя компания BlackJack предлагает такую разновидность и для автолюбителей (до 2т). Габариты (470*215*145 мм) позволяют ему спокойно уместиться в багажнике (Т82013). Также для автовладельцев компания "Романа Мобил" предлагает ромбовидные домкраты (Т10202) и "бутылочные" - как одноштоковые, (Т91004) так и двухштоковые (их максимальный подъем до 0,5 м) (ТF0202). Эти аппараты небольшие и не требуют больших усилий при подъеме. Главное чтобы грузоподъемность домкрата превышала вес автомобиля на 20-25% - так вы рекомендация производителей!

Интересным предложением являются алюминиевые домкраты (Т815005L), которые только начинают завоевывать наш рынок, в то время как в США они уже давно удерживают лидирующие позиции. Главным их преимуществом является вес, который в три раза меньше обычного (но такой агрегат вдвое дороже).

Так как сам принцип работы гидравлического цилиндра известен давно и качественно изменить технологию его применения пока никому не удалось, компании-производители уделяют большое внимание дополнительным удобствам. Например, домкрат со специальной педалью, которая поднимает "лапу" с большим шагом, до того момента, как лапа начнет поднимать автомобиль (Т83502). Это решение реализовано за счет дополнительных клапанов в конструкции цилиндра. Или домкрат с рычагом, угол поворота которого составляет 360° (Т83003С). Таким аппаратом очень удобно работать в ограниченном пространстве (например, возле



стены). Не забудьте и про стойки, ведь работать под автомобилем, который поддерживается только домкратом нельзя. Стойки комплектуются как зубчатым креплением (T42001), так и стержневым (T43004).

Компания "Романа Мобил" предлагает широкий ассортимент специализированных домкратов BlackJack. Например, трансмиссионные (TR4055). Этот несложный механизм позволяет одному человеку, работая в яме или под подъемником, полностью снять коробку, "раздатку", сжать подвеску. Максимальная высота его составляет 1,8 м. Специальным предложением является трансмиссионный домкрат для четырехстоечных подъемников.

Очень удобны и функциональны гидравлические краны типа "журавль" грузоподъемностью 1 и 2 т (T31002, T3201), которые позволяют без проблем демонтировать двигатель. Кран имеет мас-

су преимуществ перед кран-балкой, часто используемой в этих целях. Он компактен и прост в обращении, не требует специального помещения и намного дешевле. Для дальнейшей работы с двигателем очень удобно воспользоваться специальным стандом (T24541), на котором он будет надежно закреплен и может быть перемещен к нужному технологическому посту.

На любой СТО найдется работа и для "силача" - гидравлического пресса (12 и 20 т) (T52001). В его конструкции также присутствует домкрат, только он работает "от себя".

Рихтовочные комплекты BlackJack также оснащаются гидравлическим цилиндром и набором компонентов по растяжке корпуса автомобиля (инструмент). Тот же принцип, но наоборот используется в стяжках для пружин амортизаторов (TR3211).

Станциям, специализирующимся на работе с глушителями и другими трубными деталями, пригодится "трубогиб" (TA1502), с помощью которого можно придать нужный изгиб трубе необходимого диаметра. Все эти механизмы тоже используют принцип домкрата.

В дополнение к технике BlackJack предлагает специализированную мебель. Она удобна, эргономична и украсит собой любой автосервис.

Все вышеперечисленное оборудование значительно облегчает труд работников СТО, что позволяет максимально его механизировать и ускорить рабочие процессы.

Для достижения цели в бизнесе нужно пройти много этапов, начните с покупки качественного оборудования!

«Романа Мобил»

г. Киев, ул.Скляренко, 5

тел.: (044) 463-98-75, 467-56-06, факс: (044) 467-58-14

instrument@romana-mobil.com.ua, www.romana-mobil.com.ua



ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ АВТОСЕРВІСУ ВІД ВИРОБНИКІВ

Пости підготовки
від 7600 євро



Оливозамінне
обладнання
від 195 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

Вантажепідйомне
обладнання
від 200 євро



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



Зварювальне
обладнання
від 299 євро

РЕКОМЕНДОВАНІ
ДЛЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ
ВСІХ ВИДІВ КУЗОВІВ



Діагностичні
комп'ютери
від 2500 євро

Обладнання для
відновлення
геометрії кузовів
в асортименті



Балансувальне та
шиномонтажне
обладнання
від 1000 євро



Компресори
від 145 євро



Фарбувальні камери
від 19400 євро



ФОРМУЄМО ДИЛЕРСЬКУ МЕРЕЖУ

Обладнання для автосервісу



І багато іншого від різних виробників у широкому діапазоні цін

ОМК «Автотехсервіс»

65026, м. Одеса, вул. Приморська, 3, офіс 5

тел.: (048) 728-24-15, 39-98-42(3), (067)580-37-22, www.autoteh.com.ua

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



ПВКФ «Вікторія С»

м. Київ, пров. Куренівський

буд. 19/5, офіс 141 (2 поверх)

тел.: (044) 467-60-70

тел./факс: (044) 467-66-76

e-mail: lotus_vs@ukr.net

АВТОСТАР

Виробництво
та продаж
обладнання
для СТО та
авто-
майстерень



м. Черкаси

вул. Дахновська, 50

тел./факс (0472) 45-22-48

e-mail: avtostar@route.com

www.avtostar1.narod.ru

Широкий выбор оборудования для автосервиса

**Мы продаем только то, что производим
или то, в чем абсолютно уверены**



Все для шиномонтажной мастерской

Стенды развал-схождения

Компрессоры, пневмоинструмент

Автомойки

Подъемники, траверсы, домкраты

Диагностическое оборудование

Профессиональный инструмент



KOMTEK

Украина, г. Донецк, пл. Конституции 1, Дом быта «Кальмиус»

тел/факс: (062)305-37-02, www.comtech.com.ua, e-mail: mail@comtech.com.ua

CARMAN SCAN

- Системный сканер
- Сканер-мотортестер
- Стенды развал-схождения
- Оборудование для автосервиса
- Компрессоры



WWW.CARMANSCAN.COM.UA

WWW.AUTOEQUIP.COM.UA

(061) 220 98 08; (061) 220 10 99

ООО "КВАТРО", г. Запорожье, ул. Красногвардейская, 48, оф. 71



ИМЯ, КОТОРОМУ ВЫ ДОВЕРЯЕТЕ

«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

Наши партнеры: Киев, ул. Стеценко 49/63, маг. "Профессиональный инструмент", 3 эт., (044) 461-39-81; Львов (067) 741-97-62; Львов, маг. ТІР запчасти Рудно (0322) 98-21-30; Ивано-Франковск (0342) 50-33-70, маг. инструмент "Авто"; Хмельницкий (097) 924-87-08; Черновцы (050) 593-91-03, 661-27-65; Тернополь (050) 339-54-61; Винница (0432) 579-399, 32-58-75; Донецк (050) 640-44-42; Луганск (0642) 33-97-22; Днепрпетровск (056) 780-28-65, 788-50-01; Симферополь (0652)48-61-25

для СТО и торгующих организаций скидка от 10%



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

ВИРОБНИК АВТОСЕРВІСНОГО ОБЛАДНАННЯ

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

**Черкаси, вул. Енгельса, 170
Тел./факс (0472) 64-16-00**

*Отдел
рекламы
журнала
autoExpert*

(044) 493-45-70

Газоанализатор АГ2110 (CO, CH, тахометр)

Мод.	-01	-02	-03	-04	-05
Ціна, грн	4300	4500	4600	4800	5000

м. Ужгород, вул. Пестеля, 4/9
ЯСА*ТОВ тел. (03122) 35397; 21967
http://yasaltd.com E-mail: info@yasaltd.com

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

**АКЦІЯ !! СКИДКИ !!
Умови див. на сайті**

Станція очищення та рециркуляції води для автомийок НЕПТУН-555.
Мінімальна ціна - від 2070 у.о.

Обладнання для автосервісу

Гідропідіймачі АМІ виробництва Чехії
2-х ст., 3.0; 3.6; 4.0; 5.5 т
гідропідіймачі мобільні платформенні 2.0 т

**ППФ
ФАВОРИТ
АМ**

**м. Львів, тел.: (032) 299-19-53, факс: (0322) 41-67-91
www.favoryt.lviv.ua, e-mail: favoryt-am@ukr.net**

БАЛАНСИРОВОЧНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНАЯ АППАРАТУРА И СИСТЕМЫ

+38(0642) 34-32-37

ЛУГАНСК, ООО "БИАС"

БАЛАНСИРОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Современный внешний вид, высокая точность измерений, стабильность параметров, удобство в работе, надежность и оперативное сервисное обслуживание.

Стенды для балансировки колес легковых и грузовых автомобилей

Выпускается гамма стенов с различными приводами вращения, обеспечивающих оптимальное сочетание цены и качества. Оператор имеет возможность использовать 7 программ балансировки штампованных и литых колес.

Комплект приспособлений обеспечивает балансировку колес весом до 65кг с центральным отверстием диска до 172 мм (легкие и средние грузовики), а также колес автомобилей ЗАЗ.

В некоторых моделях используются жидкокристаллические индикаторы и автоматическая линейка на два параметра.

Стенды для балансировки колес грузовых автомобилей обеспечивают работу с легковыми колесами и колесами весом до 200кг. Они комплектуются подкатной тележкой с лебедкой.

Стенды для балансировки жестких роторов

Обеспечивают балансировку жестких роторов весом от 100г до 5 кг (АБМ-500) и от 5кг до 150кг (АБС-510) с точностью до 1г*мм/кг.

Шесть схем динамической и статической балансировки позволяют работать с роторами любых конструкций.

Стенд АБС-510 комплектуется двумя типами привода вращения: торцовый и ременной, что расширяет возможности балансировки и позволяет работать как с тяжелыми, так и с небольшими роторами электродвигателей.

Стенд АБМ-500 комплектуется двумя типами опор: опорами вращения для балансировки относительно тяжелых изделий и опорами скольжения для легких изделий.

Использование опор скольжения позволяет проводить балансировку с точностью до 0,5г*мм/кг.



**Гарантия на оборудование - 18 месяцев.
Обучение по использованию - бесплатное.**

МАСТЕР-МОТОРС

ПОСТАВКИ ПО УКРАИНЕ:
ФИРМА "МАСТЕР-МОТОРС"
Украина, г.Луганск,
(0642) 326-196, 326-180
e-mail: master_m@dsip.net

WWW.MASTERM.LG.UA

Автосервисное оборудование. Прайс-листы

Наименования	Цена	Телефон	Код фирмы
ПІДЙІМАЧІ			
2 ст., 3 т, AVL 1300 гідравл.	2294 Euro	(06562) 2-17-77	1
2 ст., 3,2 т ел.-мех.тросова синхронізація RAV (Італія)	3200 Euro	(04498) 762-79	24
2 ст., 3,5 т ел.-гідравл. Launch (Китай)	2390 у.о.	(04498) 762-79	24
2 ст., 4 т ел.-гідравл. Launch (Китай)	2900 у.о.	(04498) 762-79	24
2 ст., 4,5 т ел.-гідравл. AGM (Італія)	4800 Euro	(04498) 762-79	24
2 ст., 5 т ел.-гідравл. AGM (Італія)	6200 Euro	(04498) 762-79	24
2 ст., 3 т, AVL 1000 гідравл.	1997 Euro	(06562) 2-17-77	1
2-ст., 2,5; 3; 4; 4,7 т, ел.-гідравл., AGM, Італ.	від 3100 Euro	(044) 536-03-59	15
2-ст., 2,7 т, гвинт., 220/380 В, Zavagli Santi Z-22, Італ.	22560 грн	(0642) 32-61-96	18
2-ст., 2,7 т, ел.-мех., Zavagli Santi Z-42, Італія		(0642) 632-454	25
2-ст., 2,7 т, ел.-мех., 1,8 м, з основ., Zavagli Santi Z-41, Італ.		(044) 467-60-70	12
2-ст., 2,7-3,5 т., ел.-мех., Zavagli, Італія	2500 Euro	(044) 206-60-06	2
2-ст., 3 т, 2 дв., вис.підйом. 1,8 м, 380В*3кВт, Гетьман, Укр.	1500 Euro	(044) 451-43-99	21
2-ст., 3 т, ел.-мех., AGM, Італ.	3230 Euro	(044) 254-21-04	15
2-ст., 3 т ел.-гідравлічний	від 2200 Euro	(048) 728-24-15	8
2-ст., 3 т, 2 дв., вис. підйом. 1,8 м, без синх., Гетьман, Укр.		(044) 451-43-99	21
2-ст., 3 т, гвинт, з синхр., 380 В, Гетьман, Укр.		(0642) 32-61-96	18
2-ст., 3 т, гідравлічний	2350 Euro	(044) 245-77-58	6
2-ст., 3 т, ел.-мех., 1,8 м, 2 дв., «чис.підлога», Lotus, Укр.		(044) 467-60-70	12
2-ст., 3 т, ел.-мех., з ел.синхр., тест-контроль, Nussbaum		(06562) 2-17-77	1
2-ст., 3 т, л. гідравліч., АМ, Чехія	3000 Euro	(0322) 99-19-53	23
2-ст., 3 т, шарико-гвинт.пара, 380 В, 2 кВт, OME 101, Укр.		(0642) 32-61-96	18
2-ст., 3 т., 4,0 т.	від 8990 грн	(0472) 633-544	11
2-ст., 3 т., ел.-мех., FOG, Франція	3780 Euro	(044) 206-60-06	2
2-ст., 3,2 т, ел.-мех., без верх.обмеж., з ел.синхр., Nussbaum		(06562) 2-17-77	1
2-ст., 3,2т, Італія	3150 Euro	(044) 494-27-43	6
2-ст., 3,2т., гідравлічний	3050 Euro	(044) 494-27-43	6
2-ст., 3,5 т, гідравл., 220/380В, TEXO Dentacus PS2C, Італ.		(0642) 32-61-96	18
2-ст., 3,5 т, ел.-гідр., Сівік ПДГ 3500, Росія		(0642) 632-454	25
2-ст., 3,5 т, ел.-гідравл., AGM, Італ.	від 4800 Euro	(044) 254-21-04	15
2-ст., 3,5 т, ел.-мех., 1,8м, з основ., Zavagli Santi Z - 51, Італ.		(044) 467-60-70	12

Наименования	Цена	Телефон	Код фирмы
2-ст., 3,5 т, ел.-мех., 3 кВт, Nubbaum, Німеччина	4499 Euro	(06562) 2-17-77	1
2-ст., 3,5-4,2 т., ел.-гідравл., Сівік, Росія	2800 Euro	(044) 206-60-06	2
2-ст., 3,6 т, л. гідравліч., АМ, Чехія	3200 Euro	(0322) 99-19-53	23
2-ст., 4 т, 2 двигуна, вис.підйомання 1,8 м, Гетьман, Укр.		(044) 451-43-99	21
2-ст., 4 т, гвинт, з синхр., 380 В, Гетьман, Укр.		(0642) 32-61-96	18
2-ст., 4 т, ел.-гідравл., 3 кВт, Nubbaum, Німеччина	4799 Euro	(06562) 2-17-77	1
2-ст., 4 т, ел.-гідравл., мінівени, м/автоб., позашлях., Nubbaum	5799 Euro	(06562) 2-17-77	1
2-ст., 4 т, ел.-мех., вис. підйом. 1,85 м, 2 дв., АП-4, Укр.		(044) 467-60-70	12
2-ст., 4 т, л. гідравліч., АМ, Чехія	3400 Euro	(0322) 99-19-53	23
2-ст., 4 т, шарико-гвинт. пара, 380 В, 3 кВт, OME 101, Укр.		(0642) 32-61-96	18
2-ст., 5 т, ел.-гідравл., AGM, Італ.	від 6200 Euro	(044) 536-03-59	15
2-ст., 5 т, ел.-мех., д/микроавтоб., позашляховиків, Nubbaum	8899 Euro	(06562) 2-17-77	1
2-ст., 5 т., ел.-гідравл., ОМА, Італія	6500 Euro	(044) 206-60-06	2
2-ст., 5,5 т, л. гідравліч., АМ, Чехія	4400 Euro	(0322) 99-19-53	23
2-ст., від 3 т, ел.-гідр., AGM, Італія	3300 Euro	(044) 467-65-55	13
2-ст., від 3 т, ел.-гідр., Stertil-Koni	3600 Euro	(044) 467-65-55	13
2-х, 4-х стійкові		(0472) 64-16-00	28
4 ст., 20 т ел.-мех.. RAV (Італія)	28 326 Euro	(04498) 762-79	24
4 ст., 3,5 т ел.-гідравл. RAV (Італія)	4877 Euro	(04498) 762-79	24
4 ст., 4т ел.-гідравл для роз'сходж. RAV (Італія)	5644 Euro	(04498) 762-79	24
4-ст., 3,5 т ел.-гідравлічний	від 4500 Euro	(048) 728-24-15	8
4-ст., 3 т, 2 дв., вис.підйом. 1,5 м, Гетьман, Укр.		(044) 451-43-99	21
4-ст., 3 т., нож., платф.рівна, 380 В, OME 102, Укр.		(0642) 32-61-96	18
4-ст., 3 т, ел.-мех., 4 кВт, вис.підйом. 1,5 м, Пьедестал, Укр.		(044) 467-60-70	12
4-ст., 3,2 т, ел.-гідравл. для л/а, Nubbaum, Німеччина	4570 Euro	(06562) 2-17-77	1
4-ст., 3,5 т, AGM, Італ.	від 6000 Euro	(044) 536-03-59	15
4-ст., 3,5 т, ел.-гідрав., з встр.підйомачем д/взіл.колес,Nubbaum	9999 Euro	(06562) 2-17-77	1
4-ст., 3,5 т, платф.з пер.нішами, 220/380В, ОМА 522, Італ.		(0642) 32-61-96	18
4-ст., 3,5 т., Італія	4450 Euro	(044) 494-27-43	6
4-ст., 3,5 т., Італія	4450 Euro	(044) 494-27-43	6
4-ст., 4 т, ел.-гідр., платформа 4,8 м; 4,8х0,63, AGM, Італ.		(044) 254-21-04	15
4-ст., 4 т, ел.-гідравл., платформа 4 м, AGM, Італ.		(044) 254-21-04	15

Технология “Спрут”

Диагностический мотортестер

Работа в режимах автотестера, мотортестера и осциллографа. Предлагается в двух конфигурациях:

“Спрут-Тестер”. Комплектуется прибором “Спрут-Тестер” с аксессуарами, ПО “Мотор-Тестер”, базами данных по автомобилям. Цена - 13800 грн.

“Спрут-Диагностик”. Комплектуется “Спрут-Тестером”, 4-х компонентным газоанализатором, а также передвижной стойкой для установки персонального компьютера, принтера, источника бесперебойного питания, мотортестера и газоанализатора, что позволяет использовать мотортестер как автомобильный диагностический комплекс с широчайшими возможностями.



ПК не входит в комплект поставки. Цена - 26000 грн.



Стенд кавитационной очистки электромагнитных форсунок “Спрут-Форсаж Турбо”

Самый эффективный и экономичный метод очистки форсунок.

Единственный способ очистить канал подачи топлива внутри форсунок.

Очистка электромагнитных форсунок всех известных производителей, а также электромагнитного клапана холостого хода. Проверка и восстановление объемов топлива, впрыскиваемого в каждую из камер сгорания.

Цена - 8000 грн.(с ПКС-45)



Качество
окупается

Акустический электронный стетоскоп “Спрут-Акустик”

Позволяет прослушивать шумы сопрягаемых элементов двигателя и ходовой части автомобиля. При использовании с ПК - просматривать в реальном времени, анализировать и сохранять на ПК виброшумовой и электрический сигналы. Печатать отчет о диагностике.

Цена “ручного” варианта - 700 грн. Подключаемого к ПК - 1160 грн.



На всё оборудование гарантия - 2 года. Обучение бесплатно.

“НПО “Энергия”

Украина, 91057, г. Луганск, кв. Волкова, 39
e-mail: energi@cci.lg.ua, www.npoenergy.lg.ua, тел. (0642) 47-91-76, 41-61-36, 41-42-70
Официальный дилер в г. Киеве тел.: 8 (067) 906-94-59



Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
4-ст., 4 т, ел-гідр., довж.платф.-4,4 м, шир.-0,5 м, Nubbaum	5499 Euro	(06562) 2-17-77	1
4-ст., 4 т, ел-гідр., платформа 4,8 м, 4,8х0,55, AGM, Італ.	від 5400 Euro	(044) 536-03-59	15
4-ст., 4 т., OMA-526B, Італія	4650 Euro	(044) 245-77-58	13
4-ст., 4 т., OMA-526B, Італія	4650 Euro	(044) 245-77-58	13
4-ст., 4,2 т, платф.рівна, Zavagli Santi Z-31A, Італ.		(0642) 32-61-96	18
4-ст., 5 т, 2 дв., вис.підійм. 1,5 м, Гетьман, Укр.		(044) 451-43-99	21
4-ст., ел.-гідр. (під роз/сход), OMA	3850 Euro	(044) 467-65-55	13
Гідр., скорочен., 2 т, MEGA TJE-2, Іспанія		(0642) 632-454	25
Моб. колонні ел.-мех. 4колонні по 3т RAV (Італія)	11611 Euro	(04498) 762-79	24
Мобільний, 2,5 т, з підкат.приср. Nubbaum Sprinter E	3499 Euro	(06562) 2-17-77	1
Нож. (подвійн.), 3 т, ел-гідр., в рівень з підлог., Nubbaum	5949 Euro	(06562) 2-17-77	1
Ножичні від 2,5т ел-гідр. RAV (Італія)	5535 Euro	(04498) 762-79	24
Ножичні від 3 т., ел-гідр.,	5980 Euro	(044) 206-60-06	2
Ножичні, 3 т, ел-гідр., AGM, Італ.		(044) 536-03-59	15
Ножичні, 3,5 т, ел-гідр.,вмонт.підіймач д/звіль.копес, Nubbaum	10699 Euro	(06562) 2-17-77	1
Ножичні, 4 т, ел-гідр., AGM, Італ.	від 9800 Euro	(044) 254-21-04	15
Ножичні, від 3 т, ел.-гідр.,лічильний	від 3100 Euro	(048) 728-24-15	8
Ножичні, 2 т, л. гідр.,ліч., AM, Чехія	1300 Euro	(0322) 99-19-53	23
Підіймачі догов.		(0472) 66-16-14	4
Підіймачі від 2500 Euro		(062) 305-37-02	8
Підіймачі, 3 т та інш. домов.		(0472) 45-22-48	7
Плунжерн. з захватами, 3,5 т, Nubbaum, Німеччина	5799 Euro	(06562) 2-17-77	1
Плунжерн., 3 т, Nubbaum, Німеччина	5199 Euro	(06562) 2-17-77	1
Плунжерні 3,5 т., FOG, Франція	8960 Euro	(044) 206-60-06	2
Плунжерні 4т, RAV (Італія)	5850 Euro	(04498) 762-79	24
Плунжерні, 2-х, від 3 т, JAB	5990 Euro	(044) 467-65-55	13
Траверса від 1,5 т гідр.,	від 980 Euro	(048) 728-24-15	8
Траверса від 1,5 т., ел-гідр., Італія	1050 Euro	(044) 206-60-06	2
Ямний-траверса, 2,5 т, пневматичний, AM, Чехія	1000 Euro	(0322) 99-19-53	23

ШИНОМОНТАЖНІ СТЕНДИ

AVL 500 п/а	1423 у.о.	(06562) 2-17-77	1
AVL 504 IT п/а з інфл	1834 у.о.	(06562) 2-17-77	1
AVL 506 IT п/а з інфл	2362 у.о.	(06562) 2-17-77	1

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
AVL 520 груз	6722 у.о.	(06562) 2-17-77	1
Beissbarth, Німеччина	від 1800 Euro	(044) 467-65-55	13
Orion		(0472) 41-70-37	5
Автомат 10"-20,5" RAV (Італія)	2239 Euro	(04498) 762-79	24
Автомат пневмодар 10"-20,5" RAV (Італія)	2787 Euro	(04498) 762-79	24
Автомат, 10-22", 380 В (0,55кВт), Sice S403, Італ.		(0642) 32-61-96	18
Автомат, Bosch	2752 Euro	(06562) 2-17-77	1
Автомат, Sirius (комплект Італія)	6360 грн.	(0472) 45-22-48	7
Автомат, для легкового транспорту	від 1990 Euro	(044) 206-60-06	2
Для в/а, автобусів, Bosch	8693 Euro	(06562) 2-17-77	1
Для вант. авто, автобусів 12"-52" RAV (Італія)	10867 Euro	(04498) 762-79	24
Для вант. авто, автобусів 14"-26" RAV (Італія)	8367 Euro	(04498) 762-79	24
Ел-пневмат., max d колеса 1 м, max шир.-0,3 м, Beissbarth	1619 Euro	(06562) 2-17-77	1
Ел-пневмат., max діам.колеса - 1 м, max шир.-0,33 м, Bosch	2213 Euro	(06562) 2-17-77	1
Н/авт. 10"-19" Launch (Китай)	1290 у.о.	(04498) 762-79	24
Н/авт. 10"-20,5" RAV (Італія)	1768 Euro	(04498) 762-79	24
Н/авт. 11"-22" Launch (Китай)	1490 у.о.	(04498) 762-79	24
Н/авт., 10"-20", Бізон, Україна		(0642) 632-454	25
Н/авт., 10"-21", Італія		(0642) 632-454	25
Н/авт., 10-20", 380 В (0,55кВт), Тесо 22, Італ.		(0642) 32-61-96	18
Н/авт., 10-20", 380 В (0,75кВт), Пелікан, Укр.		(0642) 32-61-96	18
Н/авт., 10-20", 380 В (1,5кВт), Бізон, Укр.		(0642) 32-61-96	18
Н/авт., 10-20", 380В(0,55кВт), SICE S419, Італ.		(0642) 32-61-96	18
Н/авт., 11-21", ел-пневм., шир. 3,5'-15", Атаман, Укр.		(044) 451-43-99	21
Н/авт., 12-20", ел-пневм., квадр.стіл, реверс, Sice 390, Італ.		(044) 467-60-70	12
Н/авт., 12-20", ел-пневм., круг.стіл, реверс, SICE 403, Італ.		(044) 467-60-70	12
Н/авт., 12-20", ел-пневм., реверс, лит.лапка, BIZON, Укр.		(044) 467-60-70	12
Н/авт., 12-20", ел-пневм., реверс, лит.лапка, ORION, Укр.		(044) 467-60-70	12
Н/авт., 12-20", ел-пневм., реверс, Самсон, Укр.		(044) 467-60-70	12
Н/авт., Sirius (комплект Італія)	6360 грн.	(0472) 45-22-48	7
Н/авт., вн.13-21", зовні 10-18", Італ.		(044) 451-43-99	21
Н/авт., для легкового транспорту	від 1190 Euro	(044) 206-60-06	2
Піст шиномонтажу та балансировки	4699 Euro	(06562) 2-17-77	1
Шиномонтаж для вантажного транспорту	від 5790 Euro	(044) 206-60-06	2

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**
EE-6223 (3,0 т) 2200 euro
EE-6224 (4,0 т) 2500 euro

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Шиномонтажні верстати	(0472) 64-16-00	28	
Шиномонтажні верстати	догов.	(0472) 66-16-14	4
Шиномонтажні верстати, Укр.	від 950 у.о.	(057) 733-20-07	10
Шиномонтажні стенди	від 6480 грн	(0472) 633-544	11
Шиномонтажні стенди	від 1200 Euro	(048) 728-24-15	8
Шиномонтажні стенди	1190 Euro	(062) 305-37-02	16
Шиномонтажні стенди, Італія	1350 Euro	(044) 245-77-58	6

БАЛАНСУВАЛЬНІ СТЕНДИ

Beissbarth, Німеччина	від 2200 Euro	(044) 467-65-55	13
Адаптер д/встан.колес: Бичок, Газель, нестандарт.диски,Укр.		(044) 467-60-70	12
Ассортимент	від 3975 грн.	(0472) 45-22-48	7
Балансувальні верстати	(0472) 64-16-00	28	
Балансувальний стенд	від 1350 у.о.	(044) 494-27-43	6
Балансувальний стенд Launch (Китай)	1290 у.о.	(04498) 762-79	24
Балансувальний стенд для вант./авто. RAV (Італія)	від 6027 Euro	(04498) 762-79	24
Балансувальний стенд для лег./авто. RAV (Італія)	від 2500 Euro	(04498) 762-79	24
Балансувальний стенд, Італія	1900 Euro	(044) 245-77-58	6
Балансувальні верстати	догов.	(0472) 66-16-14	4
Балансувальні стенди	4800 грн	(062) 305-37-02	16
Балансувальні стенди	від 1250 Euro	(048) 728-24-15	8
Балансувальні стенди	від 3250 грн	(0472) 633-544	11
В/а, л/а, до 200 кг (під замовл.), МБК 310, Луганськ		(0642) 32-61-96	18
Ел., для л/а, джип., м/автоб., м/вант., до 60 кг, Луганськ		(0642) 32-61-96	18
Електророзгін, ТЕСО 62, Італ.		(0642) 32-61-96	18
Ел-пр., до 200 кг, до 28", шир.до 20", зах.кож., МБК 300, Укр.		(044) 467-60-70	12
Ел-пр., до 60 кг, д диска до 20", шир.до 12", Eldis 1110, Укр.		(044) 467-60-70	12
Ел-пр., до 60 кг, д до 20", шир.до 12", на 200 кол, Eldis, Укр.		(044) 467-60-70	12
Ел-пр., до 60 кг, до 20", шир.до 12", автокорекція, ST-MAXI		(044) 467-60-70	12
Ел-пр., до 65 кг, до 24", шир.до 12", зах.кож., МБК 150, Укр.		(044) 467-60-70	12
Ел-пр.,кольор.монітор 13", кожух, ST-maxi, Італія		(0642) 32-61-96	18
Ел-привід, авт., монітор, до 65 кг, Сивік СБМП-60/3D, Росія		(0642) 632-454	25
Ел-привід, ел.вимірювач, авт.цикл, вкл.гальм., Beissbarth	1979 Euro	(06562) 2-17-77	1
Ел-привід, ел.вимірювач, автомат.цикл, вкл.гальм., Bosch	3334 Euro	(06562) 2-17-77	1

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Ел-привід, монітор, кожух, ТЕСО 84, Іт.		(0642) 32-61-96	18
3 монітором, з автом.вводом даних, Bosch	5278 Euro	(06562) 2-17-77	1
Л/а, джип, м/автоб., м/вант., авт., кожух, Італ.		(0642) 32-61-96	18
Піст шиномонтажу та балансировки	7199 Euro	(06562) 2-17-77	1
Планшайба для автомобілів Таврія, ЗАЗ		(0642) 32-61-96	18
Пристрій, д/баланс.роторів турбін, коленвалів ДВС (замов.)		(0642) 32-61-96	18
Пристрій, д/колес Газель, Бичок, м/автобусів, м/вантажівок		(0642) 32-61-96	18
Руч.пр., до 40 кг, диски 9"-22", шир.1,5-11", ELDIS 1520, Укр.		(044) 451-43-99	21
Руч.пр., до 40 кг, обод до 20", шир.до 12", Scad B-340EM,Укр.		(044) 467-60-70	12
Руч.пр., до 50 кг, до 20", шир.до 12", ел.кат.-200 кол., Eldis		(044) 467-60-70	12
Руч.пр., до 60 кг, до 24", шир.обода до 12", МБК 130, Укр.		(044) 467-60-70	12
Стенд для вантажного транспорту	від 3900 Euro	(044) 206-60-06	2
Стенд для легкового транспорту	від 1390 Euro	(044) 206-60-06	2
Трьохпозиційний дисплей, Bosch	3779 Euro	(06562) 2-17-77	1

МАТЕРІАЛИ ТА ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ШИНОРЕМОНТУ

Вентилі, камер., без камер., л/а, в/а, Тір-Тор, Німечч.	(0642) 32-61-96	18
Вулканізатор	1820 грн	(062) 305-37-02 8
Вулканізатор пневмозажим VP, Італ.	(044) 451-43-99	21
Вулканізатор універс, гвинт.прижим, Lotus, Укр.	(044) 467-60-70	12
Вулканізатор універс, европрижим, Асогис, Укр.	(044) 467-60-70	12
Вулканізатор універсальний	від 1696 грн.	(0472) 45-22-48 7
Вулканізатор, ручн.прижим, Укр.	(044) 451-43-99	21
Вулканізатори	від 990 грн	(0472) 633-544 11
Вулканізатори	(0642) 632-454	25
Вулканізатори	догов.	(0472) 66-16-14 4
Вулканізатори	(0472) 64-16-00	28
Інст-т д/шиномонту, Тір-Тор(Німечч.), Remasure (Польща)	(0642) 32-61-96	18
Шиноремонтні матеріали, Rema Тір-Тор	(0642) 632-454	25
Шпили, Ugigrip, Франція; Укр., Сведловодськ	(0642) 32-61-96	18

ДИСКОПРАВИЛЬНІ СТЕНДИ

10-20", шир. 3,5-9", 380В*1,2кВт, обід до 7 мм, Укр.	(044) 451-43-99	21
12-18", шир. 3-8", 0,3 т, унів.креп., ГАЗель, Lotus 2, Укр.	(044) 467-60-70	12

BEISSBARTH

stertil KONI

BEISSBARTH

ЕКВИНЕТ

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

NITECO

GLOBALJIG International S.r.l.

STAHLWILLE

RODCRAFT

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Дископрав. унів., в т.ч. Газель, Аракс	від 8910 грн	(0472) 633-544	11
Дископравильні верстати	догов.	(0472) 66-16-14	4
Дископравні станки		(0642) 632-454	22
Дископравні станки від виробника	7420 грн	(0472) 45-22-48	7
Дископравильні верстати для метал. та легко-сплавних дисків		(048) 728-24-15	8
Стенд для рихтовки дисків	1650 у.о.	(062) 305-37-02	16
СТЕНДИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВАЛУ / СХОДЖЕННЯ			
Розв./сх., комп., Beissbarth, Німеччина	від 9500 Euro	(044) 467-65-55	13
Розв./сх інфрочере RAV (Італія)	6740 Euro	(04498) 762-79	24
Розв./сх інфрочере 8 сенсорний RAV (Італія)	9259 Euro	(04498) 762-79	24
Розв./сх інфрочере 8 сенсорний безпроводний Launch (Китай)	5900 у.о.	(04498) 762-79	24
Розв./сх інфрочере 8 сенсорний безпроводний RAV (Італія)	13750 Euro	(04498) 762-79	24
Розв./сх.		(048) 728-24-15	8
Розв./сх.	4200 грн	(062) 305-37-02	16
Розв./сх.	догов.	(0472) 66-16-14	4
Розв./сх., Hunter	9500 \$	(044) 245-77-58	6
Розв./сх., від виробника „Vision“, лазерний	2544 грн	(0472) 45-22-48	7
Розв./сх., ел-мех., датч., 2 голів., кол. монітор 15"		(0642) 632-454	25
Розв./сх., комп.з моніт.14", корд.ізм.сист., SICE, Італ.		(044) 467-60-70	12
Розв./сх., комп.з монітором 14", д/пер.коліс, SICE 906, Італ.		(044) 467-60-70	12
Розв./сх., комплект, FACOM, Франція	11890 Euro	(044) 206-60-06	2
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	12
Розв./сх., лазер, п/пров, коляя 1,1-1,7 м, 12-16", Вектор, Укр.		(044) 467-60-70	12
Розв./сх., лазер. 2-4 кол., Вектор	від 3100 грн	(0472) 633-544	11
Розв./сх., лазер., 12-18", шир.3,2-4 м, б/дан.на 2000 мод.		(044) 451-43-99	21
Розв./сх., лазерна система, Koch, Німеччина	2875 Euro	(06562) 2-17-77	1
Розв./сх., лазерні стаціонарні (на яму), Італ.		(0642) 32-61-96	18
Розв./сх., на 400 а/м, 4 захв.д/колес 10-19", EXACT 26, Італ.		(044) 451-43-99	21
Розв./сх., оптич.з підвищ., зад.кол., 11-18", СКО-1М, Білорусь		(044) 467-60-70	12
Розв./сх., рос.б/дан.на 4000 а/м, 10"-19", EXACT 36, Італ.		(044) 451-43-99	21
Розв./сх., Укр.	від 450 у.о.	(057) 733-20-07	10
Розв./сх., фікс-р гальм., руля, самоцентр.зжим., Bosch	13975 Euro	(06562) 2-17-77	1

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Стенди геометрії кузова	1 Euro	(044) 206-60-06	2
ДОПОМІЖНЕ, РЕМОНТНЕ ОБЛАДНАННЯ ТА ІНСТРУМЕНТ			
Автотрансмійна стійка-домкрат, Італія	від 185 Euro	(044) 245-77-58	6
Автослюсарний професійний інструмент в асорт.		(044) 251-91-93	20
Автослюсарний інструмент AmPro в асортименті		(04498) 762-79	24
Аксесуари до пневмоінстр-ту, Chicago Pneumatic, США	від 12 у.о.	(044) 536-03-59	15
Викрутки силові, ударні		(044) 440-04-94	17
Воротки, King Tony		(044) 440-04-94	17
Гайковерти Chicago Pneumatic (США)	від 210 Euro	(04498) 762-79	24
Гайковерти ударні	від 90 Euro	(044) 728-24-15	8
Гайковерти ударні, Chicago Pneumatic	від 210 у.о.	(044) 536-03-59	15
Гайковерти ударні, вел.потужн., Chicago Pneumatic, США	від 900 у.о.	(044) 254-21-04	15
Гідрав.стійка д/зняття КПП, h=1,2-2,0 м, 0,25-10 т, Італ.	від 200 Euro	(044) 451-43-99	21
Гідравлічні трансмісійні стійки RAV (Італія)	від 273 Euro	(04498) 762-79	24
Головки торцеві подинці, от 4 мм до 90 мм		(044) 440-04-94	17
Домкрат, 4 т, пневматичний, H=440 мм, Укр.		(044) 467-60-70	12
Домкрат, 0,3 т, д/облг.зняття і вст-ння КПП, балок, Чехія		(044) 467-60-70	12
Домкрат, 3 т, пневматичний, H=380мм, Укр.		(044) 467-60-70	12
Домкрат, від 1,5 т., Mega, Іспанія	170 Euro	(044) 206-60-06	2
Домкрати бутілочного типу, King Tony		(044) 440-04-94	17
Домкрати підкатні	690 грн	(062) 305-37-02	16
Домкрати підкатні	догов.	(0472) 66-16-14	4
Домкрати підкатні гідравлічні RAV (Італія)	від 210 Euro	(04498) 762-79	24
Домкрати підкатні 3,5 т, гідравлічні та пневматичні	від 90 Euro	(048) 728-24-15	8
Домкрати підкатні від 2,25 т	від 689 грн	(0472) 45-22-48	7
Домкрати підкатні, King Tony		(044) 440-04-94	17
Домкрати пнев/гідр., 2-4 т.	від 250 грн	(0472) 633-544	11
Домкрати професійні, Іспан., Італ., Польща, Укр.		(0642) 32-61-96	18
Домкрати, інструмент		(044) 245-77-58	6
Зачисна машина для вулканізації, Італ.		(044) 467-60-70	12
Зачисні пневмомашинки, Chicago Pneumatic, США	від 90 у.о.	(044) 254-21-04	15
Зйомники паливних, масляних фільтрів		(044) 440-04-94	17
Зйомники, захвати різні прилади	від 5,5 у.о.	(044) 251-91-93	20

ТОВ «Фарби»

Києво-Святошенський р-н, с. Мила, ул. Комарова 23/Б

Тел./факс : (044) 459-56-14

Тел: (044 98) 762-79, (066) 767-24-27, (066) 748-88-04

e-mail: farby@adamant.net



Балансировочные
стенды от 1500 Euro



Шиномонтажные
стенды от 1200 Euro



Подъёмники
от 2300 Euro



Инструмент



Покрасочные камеры
от 13 000 Euro



Рихтовочные
стенды от 9000 Euro



Стенды для
регулировки геометрии
углов установки колёс
от 5700 Euro



Диагностическое
оборудование от 2100 Euro

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Інструмент д/правки кузова	(044) 440-04-94	17	
Інструмент д/ходової: зйомники, пристосування	(044) 440-04-94	17	
Інструмент профес., Stahl Wille, Німеччина	від 1 Euro	(044) 467-65-55	13
Інструмент професійний	(048) 728-24-15	8	
Інструментальні меблі: столи, верстати, візки	(048) 728-24-15	8	
Інструментальні меблі: столи, верстати, візки	(044) 440-04-94	17	
Кардани, King Tony	(044) 440-04-94	17	
Ключі динамометр, з посад.квадр. 1/4", 3/8", 1/2", 3/4", 1"	(044) 440-04-94	17	
Ключі динамометричні	від 29 у.о.	(044) 251-91-93	20
Ключі рожкові, рож.-накидні, розрізні, храп., комп.5,5-50 мм	(044) 440-04-94	17	
Ключі рожкові, рож.-накидні, розрізні, храп.одинач. 5,5-50 мм	(044) 440-04-94	17	
Комбінований набір інструментів 1/4 і 1/2", 70 наймен.	175 Euro	(06562) 2-17-77	1
Комплект інструменту, з посад.квадратом 1/4", 3/8", 1/2" 3/4", 1"	(044) 440-04-94	17	
Кран д/зняття і встановлення ДВС, 0,5 т, Чехія	(044) 467-60-70	12	
Кран для зняття двигунів розкладний 1 т.	250 Euro	(048) 728-24-15	8
Крани від 0,5 т., Мега, Іспанія	від 395 Euro	(044) 206-60-06	2
Крани для зняття двигунів	догов.	(0472) 66-16-14	4
Крани підкатні гідравлічні RAV (Італія)	від 445 Euro	(04498) 762-79	24
Підкатний домкрат, від 0.8 т до 20 т, Італ.	від 112 Euro	(044) 451-43-99	21
Пневмат.інструмент, професійний, Mighty Seven	(044) 440-04-94	17	
Пневмовикрутки, Chicago Pneumatic, США	від 320 у.о.	(044) 536-03-59	15
Пневмогайковерт, ударний з набором головок, Італія	(044) 467-60-70	12	
Пневмогайковерти кутові, Chicago Pneumatic, США	від 110 у.о.	(044) 536-03-59	15
Пневмодомкрат, 3т	від 800 грн	(0642) 32-61-96	16
Пневмодрилі, Chicago Pneumatic, США	від 120 у.о.	(044) 254-21-04	15
Пневмозубило, Chicago Pneumatic, США	від 70 у.о.	(044) 254-21-04	15
Пневмоінструмент Chicago Pneumatic (США)	від 70 Euro	(04498) 762-79	24
Пневмоінструмент профес., Rodcraft, Німеччина	від 1 Euro	(044) 467-65-55	13
Пневмоінструмент, фурнітура	(044) 440-04-94	17	
Пневмонабір д/повсяк. робіт, Італ.	(044) 467-60-70	12	
Подовжувачі, King Tony	(044) 440-04-94	17	
Полірувальні машинки, Chicago Pneumatic, США	від 130 у.о.	(044) 536-03-59	15
Прес гідравлічний, 10 т, ручн., Укр.	(044) 467-60-70	12	
Прес, 2-швидк., гідравлічний, з ручн.насосом, 20 т, Італ.	(044) 451-43-99	21	

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Прес, 2-швидк., гідравлічний, з ручн.насосом, 30 т, Італ.	(044) 451-43-99	21	
Прес, одношвидк., гідрав., ручн.насосом, 10 т, Італ.	(044) 451-43-99	21	
Преса гідравлічні, ручні від 10 т	2385 грн	(0472) 45-22-48	7
Преси гідравлічні	від 1740 грн	(062) 305-37-02	16
Преси гідравлічні	догов.	(0472) 66-16-14	4
Преси гідравлічні RAV (Італія)	від 591 Euro	(04498) 762-79	24
Пристрої пуско-зарядні	догов.	(0472) 66-16-14	4
Пристрої пуско-зарядні	від 110 Euro	(062) 305-37-02	16
Спеціальний інструмент для ремонту автомобілей	від 2,04 грн	(062) 305-37-02	16
Спеціальний інструмент, Chicago Pneumatic, США	від 90 у.о.	(044) 254-21-04	15
Стapelі для ремонту (розборки) двигунів RAV (Італія)	від 148 Euro	(04498) 762-79	24
Стapelь для ремонту двигуна	від 80 Euro	(048) 728-24-15	8
Стійки трансмісійні від 0,3 т	190 Euro	(044) 206-60-06	2
Траверса осьова д/проведення розв./сх. (з домкр.), Укр.	(044) 467-60-70	12	
Траверси	від 1820 грн	(062) 305-37-02	16

ДІАГНОСТИЧНЕ ОБЛАДНАННЯ

Газоаналізатор 4-ох компонентний (Класс) Launch (Китай)	3490 у.о.	(04498) 762-79	24
Газоаналізатор: CO, CH	(0642) 632-454	25	
Газоаналізатор: CO, CH, тахом., автозлив конденсату, Рос.	(0642) 32-61-96	18	
Газоаналізатори 2-4-5- компонентні	(048) 728-24-15	8	
Диз.строскоп - тахометр, Росія	1200 грн	(044) 257-55-19	22
Діагностика AutoExpert - сис-м авто Европа, OBD, BA3, GA3	от 200 \$	(0522) 34-59-74	27
Діагностика AutoExpert ел.систем на базі PC, Notebook	от 200 \$	(0522) 34-59-74	27
Діагностика інж., ел.пр.диз., ABS, AIRBAG та інш. - AutoExpert	от 200 \$	(0522) 34-59-74	27
Діагностика, інформація по ремонту, AutoExpert	от 200 \$	(0522) 34-59-74	27
Діагностич.комплекс (для робіт необхід. ПК), Укр.	(0642) 32-61-96	18	
Діагностичне обладнання	від 172 Euro	(062) 305-37-02	16
Діагностичний набір, Фінляндія	(044) 467-60-70	12	
Діагностичні лінії	1 Euro	(044) 206-60-06	2
Діагностичні лінії RAV (Італія)	20 000 Euro	(04498) 762-79	24
Діагностичні лінії, Bosch	16771 Euro	(06562) 2-17-77	1
Діагностичні прилади	(048) 728-24-15	8	
Комп.встан.д/очищ.інжекторів, X-tend, США	4050 грн	(044) 257-10-74	22

СТЕНД ВІБРОАКУСТИЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ «ДЕЛЬФІН-1М»

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

Принцип дії - синхронний аналіз віброакустичної активності конструкції та параметрів робочих процесів в системах газорозподілу, запалювання, подачі палива, впорску, змазки, інш. За допомогою програми штучного інтелекту автоматично розпізнаються дефекти: контактуючих деталей, шарико-підшипників, фаз робочого циклу, системи запалювання. Стенд має 8 інформаційних каналів, поканальну частоту запиту - 150 000 разів на секунду, частотний діапазон спостережень - 2-100 000 Гц. ЗАТ «Циклон» проводить навчання з теорії та практики діагностики, здійснює авторський нагляд з безкоштовним впровадженням нових комп'ютерних програм, що дозволяють підвищити надійність діагнозу і зменшити вимоги до кваліфікації користувачів. **Гарантія 3 роки. Вартість 43200 грн. в т.ч. ПДВ 7200 грн.**



МОТОРТЕСТЕР «ДЕЛЬФІН-ДИЗЕЛЬ»

Прилад діагностики "Дельфін-Дизель" призначений для виявлення дефектів дизельних двигунів за параметрами електричної напруги, тиску в газах та рідинах, пульсації тиску ПНВТ і у форсунках.

Застосування: перевірка технічного стану електронних датчиків та керованих систем автоматизації двигуна (повітроміри, кутоміри, датчики тиску та інші датчики); вимірювання фаз газорозподілу, компресії, кута випередження запалювання, тривалості впорскування, тиску ПНВТ і тиску початку впорскування, побудова індикаторної діаграми; оцінка стану ПНВТ і рівномірності впорскування у циліндри. Шляхом доукомплектування відповідними вимірювальними засобами і програмно-методичним забезпеченням прилад може перетворюватися у "Дельфін-1М".

Компанія "Циклон" проводить навчання з користування приладом, здійснює авторський нагляд. **Гарантія 3 роки. Вартість 15000 грн. в т.ч. ПДВ 2500 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 ультразвукової активності конструкції. **Застосування:** перевірка технічного стану датчиків та виконавчих органів автоматизації двигуна (кутоміри, лямбда-зонди та інші датчики, а також інжектори, свічки та інші елементи системи запалювання та впорску); вимірювання фаз газорозподілу, компресії, кута випередження запалювання, параметрів оливо- та бензонасосів, настановки регуляторів тиску; приблизна оцінка стану конструкції (знос корінних та шатунних підшипників, клапанні зазори, відносна потужність циліндрів, інше). Шляхом доукомплектації перетворюється у «Дельфін-1М». ЗАТ «Циклон» проводить навчання по користуванню та авторське супроводження. **Гарантія 3 роки. Вартість 15000 грн. в т.ч. ПДВ 2500 грн.**



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

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

Стенд дозволяє: порівнювати продуктивність інжекторів перед та після промивки; контролювати рівність опору інжекторів, оцінити за допомогою ультразвукового детектору стан пружини інжектору, забруднення каналу, наявність замикань в обмотці.

В стенд вмонтований компресор стислого повітря і календар (дата, кількість форсунок, час очищення). В м.Києві стенди «Циклон-4» працюють на СТО АГ «Віпос», «Кий Авто», «Стар-Авто», «Ілта», «Автоцентр-Атлант-М», «Джерман-Моторс», «Сага-Авто», «АМК», «Аверс-Центр», «Корн-Сервіс», «Добробут», «Автосюз» та інш. **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.**



Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Комплект д/перевірки та очищ.свічок запалювання, Росія	(0642) 32-61-96	18	
Компресометр дизельний, США	250 грн	(044) 257-10-74	22
Модуль газоаналіз., Bosch	4962 Euro	(06562) 2-17-77	1
Мотортестер Launch (Китай)	5900 у.о.	(04498) 762-79	24
Мотортестер портативний Launch (Китай)	3490 у.о.	(04498) 762-79	24
Мотортестер, Bosch	4451 Euro	(06562) 2-17-77	1
Мотортестер, Дельфін-МТ	(0642) 42-85-28	26	
Прибор для регулювання світла фар RAV (Італія)	650 Euro	(04498) 762-79	24
Прилад д/перевірки електрооб-ня ав-лів, Росія	(0642) 32-61-96	18	
Прилад д/перевірки кута випередж. впрыску диз.дв-нів, Рос.	1200 грн	(044) 257-10-74	22
Прилад д/перевірки стану поршн.групи, США	750 грн	(044) 257-10-74	22
Прилад д/перевірки та регул.форсунок, Bosch, Німечч.	3000 грн	(044) 257-55-19	22
Прилад д/перевірки та регул.форсунок, Укр.	600 грн	(044) 257-55-19	22
Прилад д/перевірки тиску плунжерн.пар ПНВТ	750 грн	(044) 257-10-74	22
Прилад д/тестув. і діагностики систем автомобіля	(044) 440-04-94	18	
Прилад перев.розпилу пр-ті та УЗ очищ-я одночас.8 форс.	6567 Euro	(06562) 2-17-77	1
Прилад перевірки і рег.кута випер.впрыску диз.дв., Elkon 300	2000 грн	(044) 257-10-74	22
Прилад перевірки та регул.карбюраторів авт-лей, Росія	3100 грн	(0642) 32-61-96	18
Прилад регулювання світла фар	905 Euro	(06562) 2-17-77	1
Прилад, пескоструйний, чистка свічок запалювання, Укр.	(044) 467-60-70	12	
Прилади д/перевірки та регул., Росія, Ярославль	2200 грн	(044) 257-10-74	22
Регулювання світла фар універс.признач.(л/а, в/а), Італ.	(044) 467-60-70	12	
Сепаратор диз.палива від води, Німечч.	400 грн	(044) 257-55-19	22
Сканер помилок (д/роботи необхідн. ПК), SCANTRONIC, Росія	(0642) 632-454	25	
Сканер помилок (для роботи необхідн. ПК), Укр.	(0642) 32-61-96	18	
Сканери, мотортестери	(048) 728-24-15	8	
Ст. д/діагнос.та очищ.ел.-клапанних форсунок, Циклон-4	(0642) 42-79-95	26	
Ст. для регул. і прокачування гальм авто, Італ.	(0642) 32-61-96	18	
Ст. комплексної діагн.авто "Дельфін-1", без ПК	(0642) 42-85-28	26	
Ст. очистки форсунок, Вектор-Ультра	5600 грн	(0472) 633-544	11
Ст. перевірки працездатності свічок запалювання, Укр.	(044) 467-60-70	12	
Ст. перевірки та ультразвук.чист.форсунок, WEBSONIC, Росія	(0642) 632-454	25	
Ст. ремонту ПНВТ від ведучих фірм Європи та СНД	(044) 467-60-70	12	
Ст.д/рем.и рег.ПНВТ, 1300 об/хв, ел., 8 секц, КИ 22205, 921MT	16000 грн	(044) 257-10-74	22

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Ст.д/рем.и рег.ПНВТ, 2200 об/хв, 12 секц, КИ 22205-01, Рос.	32000 грн	(044) 257-10-74	22
Ст.д/рем.и рег.ПНВТ, 2500 об/хв, ел., 8 секц, Мінор-85, Угорщ.	20000 грн	(044) 257-10-74	22
Ст.д/рем.и рег.ПНВТ, 2500 об/хв, ел., 8 секц, КИ 22205, 921 MT, Рос.	20000 грн	(044) 257-10-74	22
Станція для обслуг. авто. кондиціонерів Launch (Китай)	3300 у.о.	(04498) 762-79	24
Стенд очистки форсунок Launch (Китай)	від 1490 у.о.	(04498) 762-79	24
Тахом., автослив конденсата	(0642) 632-454	25	
Шайби регул. д/форсунок ав-лів, Німеччина	(044) 257-10-74	22	

КОМПРЕСОРИ

100 л, пр-ть 335, 10 атм., потуж.-2,2, Іт.-Білор.	(044) 467-60-70	12
100 л, пр-ть 850, 10 атм., потуж.-5,5, Іт.-Білор.	(044) 467-60-70	12
200 л, пр-ть 550, 10 атм., потуж.-4, Іт.-Білор.	(044) 467-60-70	12
270 л, пр-ть 850, 10 атм., потуж.-5,5, Іт.-Білор.	(044) 467-60-70	12
50 л, пр-ть 335, 10 атм., потуж.-2,2, Іт.-Білор.	(044) 467-60-70	12
50 л, пр-ть 510, 10 атм., потуж.-3, Іт.-Білор.	(044) 467-60-70	12
500 л, пр-ть 1100, 10 атм., потуж.-4+4,Іт.-Білор.	(044) 467-60-70	12
500 л, пр-ть 850, 10 атм., потуж.-5,5, Іт.-Білор.	(044) 467-60-70	12
Aircast, Фр.-Білорусь; Airspash, Італ.; Fiac, Італ.-Білорусь	(0642) 32-61-96	18
Force, Італ.	(0642) 32-61-96	18
Гвинтові	1 Euro (044) 206-60-06	2
Гвинтові, 300 л, 8/10/15 атм, 800/700/500 л/хв, ресив.	(0642) 632-454	25
Компресори	(0642) 32-61-96	18
Компресори	догов. (0472) 66-16-14	4
Компресори	(044) 245-77-58	6
Компресори	від 190 Euro (048) 728-24-15	8
Компресори	від 201 Euro (062) 305-37-02	16
Компресори 1-16 Атм., асорт.	догов. (044) 515-07-22	30
Компресори 210-360 л/хв., Fiac, Італія	догов. (044) 515-07-22	30
Компресори асорт., Remeza	догов. (044) 515-07-22	30
Компресори порш., асорт., Aircast	догов. (044) 515-07-22	30
Компресорні станції	(044) 440-04-94	17
Поршневі, 1400 л/хв., ресивер 500 л, Aircast	(0642) 632-454	25
Поршневі, 400 л/хв., ресивер 50 л, Aircast J2047.C64/C-50	(0642) 632-454	25
Поршневі, 530 л/хв., ресивер 100 л, Aircast C64/C-100.LB40	(0642) 632-454	25
Поршневі, від 25 л	1 Euro (044) 206-60-06	2
Поршневі, роторні	(044) 440-04-94	17

ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ЗАМІНИ ОЛИВ

Автопристрій д/зам. оливи, Італія	(044) 245-77-58	6	
Змазочне обладнання	(044) 492-30-80	19	
Змазочно-запр.обладнання, Fiac, Італ.	(0642) 32-61-96	18	
Салідолонітатч пересувний, Італія	(044) 451-43-99	21	
Установка д/вакуум., на підіймачі,ямі,на рів.пощ., Flexbimes	699 Euro	(06562) 2-17-77	1
Установка д/вакуум. відбору оливи	від 195 Euro	(044) 206-60-06	2
Установка д/вакуум.відбора, з предкам, 80 л, Flexbimes	486 Euro	(06562) 2-17-77	1
Установка д/вакуум.відбору, з пневмопереливом, Flexbimes	181 Euro	(06562) 2-17-77	1
Установка д/вакуум.відбору, з пневмопереливом, Flexbimes	330 Euro	(06562) 2-17-77	1
Установка д/вакуум.відбору,8 л, бак 65 л, RAASM	(0642) 632-454	25	
Установка д/зам. мастил	догов.	(0472) 66-16-14	4
Установка д/зам.оливи , 16 л, 1,6 л/хв., 8 атм., Force	(044) 467-60-70	12	
Установка д/зам.оливи 60 л, 1,6 л/хв., 8 атм., Force	(044) 467-60-70	12	
Установка д/зам.оливи і змазок Fiac, Італ.	(0642) 32-61-96	18	
Установка д/зам.оливи, 24 л, 1,6 л/хв., 8 атм., Force	(044) 467-60-70	12	
Установка д/зам.оливи, 65 л, 1,9 л/хв., предкам., Force	(044) 467-60-70	12	
Установка д/зам.оливи, 65 л, пневмат., з ванною очист., Іт.	догов.	(044) 451-43-99	21
Установка д/зам.оливи, 65 л, пневмат.,предкам., Італія	(044) 451-43-99	21	
Установка д/зам.оливи, RAASM, Італія	від 1 Euro	(044) 467-51-55	13
Установка д/зам.оливи, Італія	(044) 451-43-99	21	
Установка для вакуум.відбора оливи	від 120 Euro	(048) 728-24-15	8

МИЙНО-ПРИБИРАЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ

Апарат очистки води „Криниця”		(0472) 64-16-00	28
Апарат хімчистки, EVD-602	650 евро	(044) 495-13-66	3
Апарат хімчистки, MIRAGE SUPER		(0642) 632-454	25
Апарати BT, Karcher		(044) 233-82-41	9
Апарати BT, Portotechnika	1 Euro	(044) 206-60-06	2
Засіб мийки двигуна, дисків, хімчистка		(044) 492-99-30	3
Мийка BT без підігріву, 700 л/год.	846 Euro	(06562) 2-17-77	1
Мийка BT з диз.підігрівом, 800 л/год.	2752 Euro	(06562) 2-17-77	1
Мийка BT з підігрівом, 750 л/год.	2404 Euro	(06562) 2-17-77	1
Мийки авт.портал., RYKO		(044) 233-82-41	9





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
Мийки без підігріву, BT Eq 20, Італ.	(044) 451-43-99	21	
Мийки без підігріву, BT Victoria 2015T, Італ.	(044) 451-43-99	21	
Мийки BT	догов.	(0472) 66-16-14	4
Мийки BT LKX 40, з підігрівом, Італ.	(044) 451-43-99	21	
Мийки BT парою, Portotecnica	(0642) 32-61-96	18	
Мийки BT парою, Sistema	(0642) 32-61-96	18	
Мийки BT, 100 атм., від 480 л/год, з підігр., Lavorwash, Італ.	(044) 467-60-70	12	
Мийки BT, 120 атм., від 480 л/год, б/підігр., Lavorwash, Італ.	(044) 467-60-70	12	
Мийки BT, 120 атм., від 600 л/год, з підігріву, Lavorwash, Італ.	(044) 467-60-70	12	
Мийки BT, 125 атм., від 690 л/год, б/підігр., Lavorwash, Італ.	(044) 467-60-70	12	
Мийки BT, з підігріву, Professional 2015, Італ.	(044) 451-43-99	21	
Мийки з підігрівом, BT Nekla 2015, Італ.	(044) 451-43-99	21	
Мийки тун., РУКО	(044) 233-82-41	9	
Пилосос д/сухої чистки і збору волого	(044) 451-43-99	21	
Пилосос д/хімічної чистки	(044) 451-43-99	21	
Пилосос для сухого та вологого чищення	324 Euro (06562) 2-17-77	1	
Пилосос, бак – 25 л, MIRAGE 1215P	(0642) 632-454	25	
Пилососи для сухого та вологого чищення	(044) 495-13-66	3	
Пилососи миючі, Cleanvac	(044) 492-99-30	3	
Пилососи, Karcher	(044) 233-82-41	9	
Побутові, 100 бар, 6 л/м, Portotecnica H 101	(0642) 632-454	25	
Проф., б/підігр., 140-200 бар, 12 л/хв, 2,2-3,7 кВт, 8м, Comet	(044) 495-13-66	3	
Проф., б/підігр., 160 бар, 21л/хв, 5,5 кВт, 8м, Comet	(044) 495-13-66	3	
Проф., б/підігр., 30-130 бар, 1400 об/хв, 5-10 л/хв, Portotecnica	(0642) 632-454	25	
Проф., з/підігр., 120-150 бар, 10 л/хв, шланг 10м, Comet	(044) 495-13-66	3	
Проф., з/підігр., 30-160 бар, 5-10 л/хв., 2800 об/хв., Portotecnica	(0642) 632-454	25	
Системи рециркуляції, очищ. Води, JPR System	2300 евро (044) 495-13-66	3	
Системи очищення води для автомийок	(044) 233-82-41	9	
Стац. мийка, BT, 152 бар, 21 л/хв, 1450 об/хв, 5,5 кВт	(044) 495-13-66	3	
Стац. багатопост., BT, 50-155 бар, 600-1300 л/год, Comet	1500 евро (044) 492-99-30	3	
Стац. миюча система д/ком. а/мийок, 21 л/хв., 152 бар, 5,5 кВт.	(0642) 632-454	25	
Стац. система д/ком. а/мийок, 110 бар, 11 л/хв, 2800 об/хв, 3,0 кВт	(044) 495-13-66	3	
Стенди рециркуляції води, Нептун	15950 грн (0472) 633-544	11	

АВТОСЕРВІСНЕ ОБЛАДНАННЯ



Шиномонтажні,
балансувальні стенди

Компресори поршневі,
гвинтові

Комп'ютерний стенд
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

Луганск (0642) 63 24 54
Одеса (048) 728 04 87
Львів (0322) 93 35 21
Харків (057) 738 06 40
Донецьк (062) 339-63-26
Крым (067) 784 72 42

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
ЗАСОБИ ДЛЯ МИЙОК			
Автохімія д/автомийок, Claus-Chemie, Німечч.	(0642) 32-61-96	18	
Автохімія д/автомийок, J Rataj, Польща	(044) 495-13-66	3	
Автохімія д/автомийок, Nerta, Бельгія	(0642) 32-61-96	18	
Аксесуари д/автомийок, Claus-Chemie, Німечч.	(0642) 32-61-96	18	
Аксесуари д/автомийок, Nerta, Бельгія	(0642) 32-61-96	18	
Аксесуари д/автомийок, Німечч., Італ.	(044) 495-13-66	3	
Серветки BT SONAX, панір	(044) 495-13-66	3	
Шланги	(044) 495-13-66	3	

СТЕНДИ ВІДНОВЛЕННЯ ГЕОМЕТРІЇ КУЗОВА

Рихт. інструмент PICARD	(04498) 762-79	24	
Рихт.інструмент (від 5 т)	от 350 Euro (044) 451-43-99	21	
Ст. від. геометр кузова Autorobot	від 9000 Euro (04498) 762-79	24	
Ст. відн. геом. куз. авто після ДТП МІНІ БЕНЧ, Німеччина	4510 Euro 8(050)508-92-24	29	
Ст. відн. геом. куз. авто після ДТП ЕКОНОМІ, Німеччина	4840 Euro 8(050)508-92-24	29	
Ст. відн. геом. куз. авто після ДТП МАКСІ БЕНЧ, Німеччина	7480 Euro 8(050)508-92-24	29	
Ст.відн.геом.куз.після ДТП МАКСІ БЕНЧ з підіймачем, Німеч.	10560 Euro 8(050)508-92-24	29	
Ст.від.геом.куз.,стап., а/п ел-гідр.(3т), Росма Мастер	7450 Euro (044) 451-43-99	21	
Ст.відн.геом.куз., Сівік,Професіонал 2, Росія	(0642) 632-454	25	
Ст.відн.геом.куз.,нат.ст., комп.гідрав.(12т), Росма Мастер	(0642) 32-61-96	18	
Ст.відн.геом.куз.,стап., комп.гідравл.(12т),захв., Росма Міні	4000 Euro (044) 451-43-99	21	
Ст.відн.геом.куз.,стап.,2 нат.ст., 2 комп.гідрав., Росма Норма	5400 Euro (044) 451-43-99	21	
Ст.відн.геом.куз.,стап.,2 нат.ст., 2 комп.гідрав., Росма Норма	(0642) 32-61-96	18	
Ст.відн.геом.куз.,стап.,к омп.гідравл.(12т), захв., Росма Міні	(0642) 32-61-96	18	
Стенд для правки геометрії кузова автомобіля	(0472) 64-16-00	28	

ЗВАРЮВАЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ

Зварювальне обл. Prima, Італія	(050) 508-92-24	29	
Зварювальні апарати, HELVI, Італія	1 Euro (044) 206-60-06	2	
Зварювальні н/а	від 290 Euro (062) 305-37-02	16	
Контактна зварка	від 2096 Euro (050) 508-92-24	29	
Н/автомати зварювальні	догов. (0472) 66-16-14	4	
Півавтомат	1350 Euro (050) 508-92-24	29	
Півавтомат для сталі і алюмінія	2618 Euro (050) 508-92-24	29	
Спотер	1240 Euro (050) 508-92-24	29	
Плазморізак	1670 Euro (050) 508-92-24	29	

ОБЛАДНАННЯ Б/В НА ЗАМОВЛЕННЯ

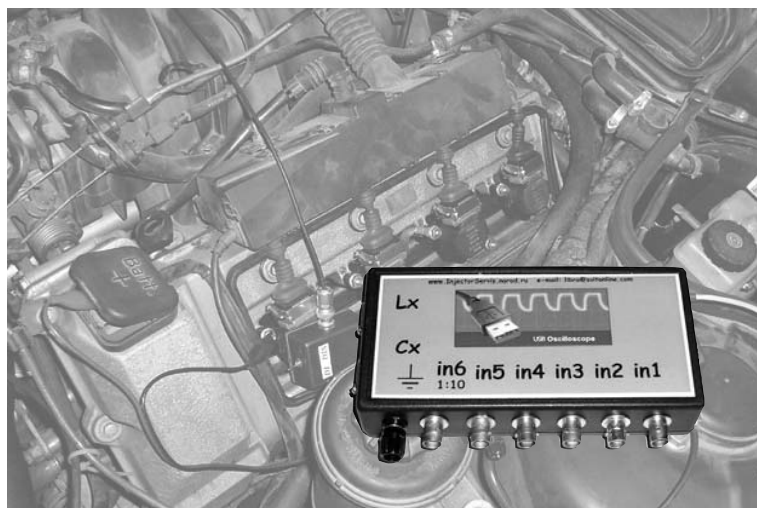
Обладнання б/в на замовлення	(048) 728-24-15	8	
------------------------------	-----------------	---	--

Перелік фірм

1	AV група підприємств	(06562) 2-17-77
2	Force (Форс)	(044) 206-60-06
3	ООО ЦНБ	(044) 496-35-01, 559-13-66
4	Авто-люкс ПП	(0472) 66-16-14
5	Автомаш	(0472) 41-70-37
6	Автопромімпекс	(044) 245-77-58, 494-27-43
7	Автостар	(0472) 45-22-48
8	Автотехсервіс	(048) 728-24-15
9	Аквагеотех	(044) 233-82-41
10	Асогис	(057) 733-20-07
11	Вектор	(0472) 633-544
12	Вікторія-С	(044) 467-60-70
13	Еквінет Україна	(044) 467-65-55
14	Євротехальянс	(044) 490-35-66
15	Карсистем Україна	(044) 536-03-59
16	Комтех лтд	(062) 305-37-02
17	Мастер Інструмент	(044) 440-04-94
18	Мастер Моторс	(0642) 32-61-96
19	Нафтовий ТД	(044) 492-30-80
20	Проінстр	(044) 251-91-93
21	Росма	(044) 451-43-99
22	Укр АТК	(044) 257-10-74
23	Фаворит АМ	(0322) 99-19-53
24	Фарби	(04498) 762-79
25	Форс Мастер	(0642) 632-454
26	Циклон ЗАТ	(0642) 42-85-28
27	Чабанов ПП	(0522) 34-59-74
28	Янис	(0472) 64-16-00
29	Unicar	(050) 508-92-24
30	Фіак	(044) 515-07-22, 515-86-31

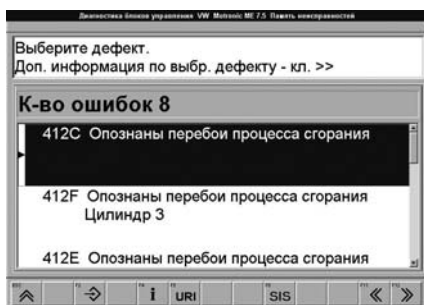
«Чудеса» диагностики

Диагностика бывает разной. Компьютерная диагностика с применением фирменных сканеров часто не дает полной информации. Практически с помощью диагностических сканеров можно обнаружить от 30% до 40% неисправностей. В большинстве автомобилей блок управления двигателем не может проконтролировать исправность систем зажигания, тракта подачи воздуха, бензина, фаз газораспределения, состояния цилиндропоршневой группы. А ведь именно в этих системах чаще всего случаются поломки. Здесь уже не обойтись без мотортестера и хорошего осциллографа. А еще лучше чтобы это был один прибор. Ниже рассмотрен случай, где пришлось отказаться от применения фирменных сканеров и проводить диагностику и ремонт автомобиля с помощью USB Autoscope.

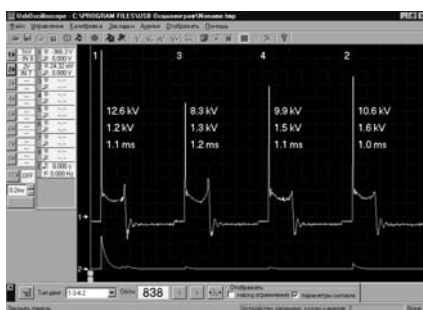


В один прекрасный день к нам на СТО с большим трудом приехал VW Passat 1.8t 2001 года выпуска с двигателем AVL. Владелец авто жаловался на плохой запуск холодного двигателя, неустойчивый холостой ход, провалы при резком нажатии на педаль газа, «троение» двигателя. В предыдущей мастерской ему заменили свечи зажигания и три катушки зажигания, но неисправность осталась.

Диагностика началась с подключения мультисистемного сканера Bosch KTS 500 к диагностическому разъему автомобиля. Считали «память неисправностей».



В «память неисправностей» были записаны «перебои процесса сгорания». Такая ошибка чаще всего указывает на неисправности в системе зажигания, иногда на неправильный состав топливовоздушной смеси. Так как диагностика системы зажигания с помощью Bosch KTS 500 не предусмотрена, использовался USB Autoscope - цифровой осциллограф с функциями мотортестера. Был выбран режим «парад цилиндров». В этом режиме отображается осциллограмма высоковольтно-



го импульса зажигания и его параметры для каждого цилиндра индивидуально.

На режиме холостого хода параметры сигнала в норме: пробивное напряжение около 10kV, напряжение горения искры ~1,5kV, время горения искры ~1,1мс. При резких перегазовках - никаких отклонений осциллограммы импульсов зажигания и их параметров, а также пропусков зажигания обнаружено не было.

Таким образом, в системе зажигания сбоев обнаружено не было, а двигатель на перегазовках продолжал медленно набирать обороты и при этом троить.



Переходим к проверке состава топливовоздушной смеси. С помощью Bosch KTS 500 просмотрели «фактические параметры» работы двигателя, особое внимание уделили составу топливовоздушной смеси. Расход воздуха на холостом ходу чуть меньше 10 кг/час, время впрыска ~2,1мс, что для данного двигателя соответствует норме. Лямбда регулировка работает нормально.

Переходим к проверке работы датчика массового расхода воздуха (ДМРВ).

В норме двигатель потребляет около 10 кг/час воздуха на холостом ходу, на 3000 об/мин. - около 35 кг/час, на оборотах отсечки - более 200 кг/час. Данный параметр на диагностируемом двигателе был в норме. В момент резкого открытия дроссельной заслонки в графическом режиме также отклонений не обнаружили.



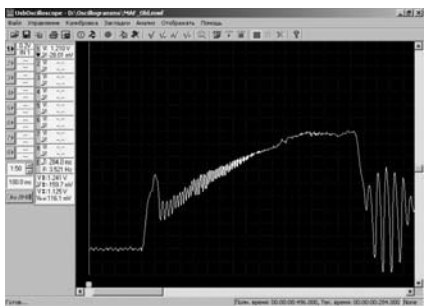
ДМРВ имеет еще один очень важный параметр - время реакции. Для исправного датчика время реакции должно быть около 2-20 мс, и чем время меньше, тем лучше. Но контроль данного параметра с помощью Bosch KTS 500 не предусмотрен. Подключаем VAG Tool (диагностическая прог-



грамма только для автомобилей группы VAG - VW, Audi, Skoda и Seat).

В графическом режиме получили "абракадабру", которая практически никакой информации не дала.

Так как время реакции ДМРВ с помощью диагностических сканеров проконтролировать не удалось, осталось только одно: снять осциллограмму выходного сигнала



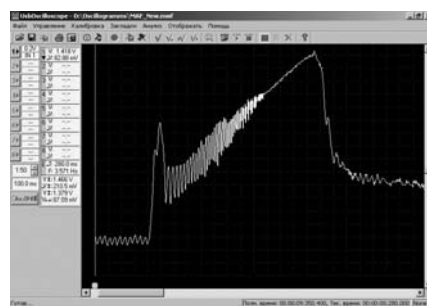
ДМРВ на режиме резкого набора мощности.

При исследовании осциллограммы на участке резкой перегазовки выяснилось, что ДМРВ выдает заниженный первоначальный выброс напряжения. Этот выброс напряжения вызван тем, что во время работы двигателя на холостом ходу воздух во впускном коллекторе сильно разрежен. В момент резкого открытия дроссельной заслонки происходит быстрое заполнение коллектора воздухом под давлением, почти совпадающим с атмосферным, на что требуется значительное количество (масса) воздуха. Так как этот процесс происходит быстро, можно сделать вывод о завышенном времени реакции ДМРВ.

Кроме того, исследование осциллограммы показало, что по достижении двигателем оборотов выше трех тысяч в минуту, выходной сигнал ДМРВ почти переставал расти. Предположили, что заниженный уровень напряжения на данном участке осциллограммы вызывал резкое обеднение топливовоздушной смеси на режиме повышенных нагрузок, что в свою очередь вызывало перебои сгорания.

Замена датчика решила все проблемы.

Осциллограмма выходного напряжения нового ДМРВ существенно отличалась четко выраженным пиком в момент резкого открытия дроссельной заслонки, равномерным и более резким последующим на-



растанием на участке набора мощности, а также большей детальностью. Таким образом, диагноз был подтвержден.

Приведенный случай еще раз подтверждает то, что самодиагностика даже современных систем управления двигателем все еще далека от совершенства и позволяет выявить в среднем не более 30-40% неисправностей. Следовательно, оборудование пункта диагностики не может быть ограничено приобретением только лишь сканера кодов с расчетом на то, что он "сам все покажет". Основную роль здесь играет диагност, его опыт и умение анализировать показания приборов, хотя для этого ему понадобятся как минимум сканер, осциллограф и мотортестер.

Обсудить и высказать свои пожелания по данной статье можно на форуме сайта www.InjectorService.com.ua

Владимир Постоловский

Тел.: (067) 591-54-63



KING TONY

STANLEY

Уважаемые читатели!

Компания «Романа Мобил» проводит розыгрыш призов* среди читателей журнала autoExpert.

Призами являются новинки ассортимента всемирно известных брендов Stanley и King Tony.

Чтобы получить приз, Вам необходимо заполнить анкету, вырезать и отправить ее до 1 декабря 2005 года по адресу: 04073, г. Киев, ул. Скрыленко, 5, ЧП «Романа Мобил», или по факсу (044) 467-58-14.

Результаты розыгрыша и имена победителей будут опубликованы в декабрьском номере журнала autoExpert. **Желаем удачи!**

- Какой вид инструмента вы покупаете чаще всего?
- Пользуетесь ли Вы инструментом Stanley и King Tony?
- Какой инструмент этих марок предпочитаете и почему?
- Вид деятельности (автосервис, торговля, др.)
- Знакомы ли Вы с компанией «Романа Мобил»?
- Сколько лет работаете с компанией «Романа Мобил»?
- ФИО, название организации
- Адрес, контактный телефон

* под призом подразумевается покупка товара из призового фонда по цене 1 грн.

Спешите! Анкеты принимаются до 1 декабря 2005 года.

Украинский изобретатель предлагает отказаться от коленчатого вала

Отказаться от традиционного громоздкого коленчатого вала, применяемого в двигателях внутреннего сгорания, позволяет изобретение киевлянина Ивана Шеповалова. Мастер по ремонту автотехники, безошибочно диагностирующий работу любого двигателя и за почти полвека досконально изучивший все узлы автомобилей, запатентовал заменитель коленвала на подшипнике. Сконструированный им механизм позволяет не только значительно облегчить вес мотора, а в целом и машины, но и увеличить мощность и другие качественные характеристики, снизить стоимость автомобиля.

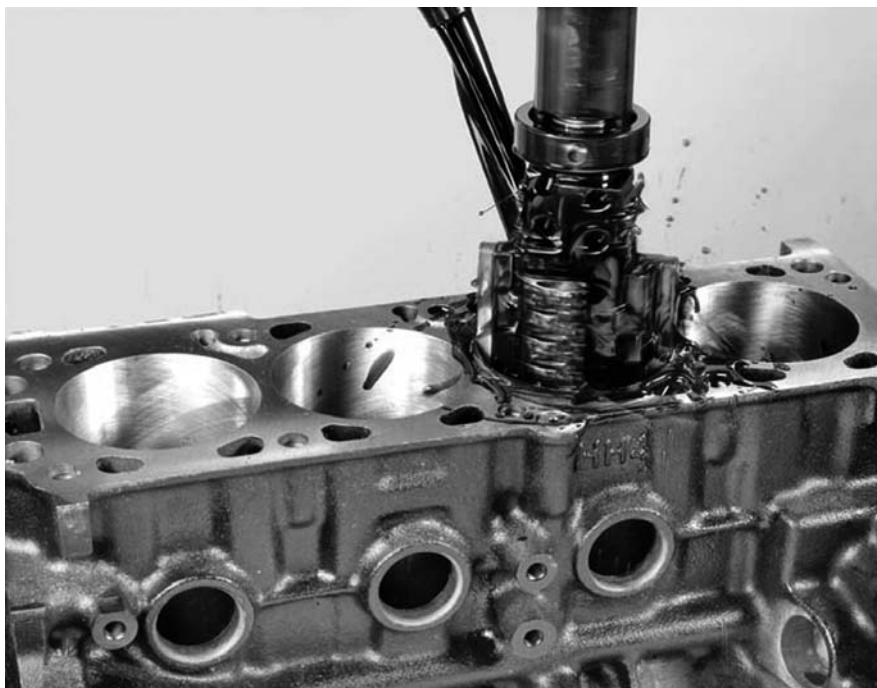
Это изобретение, несомненно, будет учтено не только украинскими моторостроителями, но и зарубежными компаниями, считает заместитель заведующего отдела интеллектуальной собственности Киевского городского совета изобретателей и рационализаторов Украины Юрий Анисимов. По его словам, технически воплотить идею может каждый профильный завод, получив при этом мотор с характеристиками, о которых ранее приходилось только мечтать.

Новинку предполагается обсудить на экспертном совете в Украинской академии наук, после чего начнется ее внедрение в производство.

Хонингование цилиндров

Техническая необходимость и основные параметры

Соблюдение необходимой размерности и «рельефности» поверхности цилиндра является одним из основных условий длительной и безотказной эксплуатации двигателя. Последней, завершающей операцией по приданию цилиндрам необходимой рабочей поверхности является хонингование - достаточно трудоемкий и сложный процесс, требующий от специалиста всесторонних знаний в технологиях ремонта и специфике работы двигателя.



В настоящее время при производстве и ремонте двигателей предъявляются очень высокие требования к точности обработки поверхностей цилиндров. Все большее значение это приобретает при введении новых разработок в двигателестроении. Примером могут послужить системы непосредственного впрыска топлива в дизельных двигателях, предусматривающих существенное увеличение давления в камере сгорания. Тем самым предполагаются и более высокие требования к точности обработки и сборки цилиндро-поршневой группы.

Хонингование (англ. honing, от hope - точить) - довольно трудоемкий и технически сложный процесс, является окончательной операцией обработки цилиндров двигателя. Его суть заключается в обработке отверстий блока мелкозернистыми абразивными брусками, установленными на головке (хоне) хонинговального станка. При этом хон, вращаясь, одновременно совершает и возвратно-поступательные движения.

В результате новых разработок хонингование стало высокотехнологичным процессом обработки. Инновации в изготовлении двигателей, например, лазерное хонингование, четко показывают, что профессиональная обработка рабочей поверхности цилиндров имеет большое влияние на ресурс всего двигателя. Ремонтные мастерские практически не имеют возможности применять эту, зачастую очень дорогостоящую, технологию. Благодаря совершенствованию существующих методов хонингования и они могут достичь аналогичных результатов, получаемых изготовителями оригинального оборудования.

Если свести тему хонингования к минимуму, остается главный вопрос: как создать несущую масляную пленку между поршневым кольцом и рабочей поверхностью цилиндра? При



Рис. 1. Пленка контроля угла хонингования

обработке имеются различные факторы, способствующие образованию этой тонкой, но имеющей решающее значение для двигателя, пленки (толщина смазочной пленки 1-2 мкм).

Важным критерием при хонинговании является угол хонингования. Он должен составлять от 40° до 80°. Слишком большие углы, как правило, приводят к увеличению расхода масла, маленькие - понижают объем удержания масла, следствием чего является повышенный износ поршневых колец. Углы можно проверять с помощью специальных приспособлений, например, пленкой для контроля угла хонингования компании MSI.



Рис. 2. Плато после тонкого хонингования.
Зерна графита сжаты на поверхности

Как бы парадоксально это не звучало, но шероховатость поверхностей цилиндров играет большую роль, прежде всего, во время обкатки двигателя. Долголетний опыт испытаний показывает, что поршневые кольца для более быстрого достижения оптимального рабочего состояния требуют определенного трения.

Принятые сегодня показатели шероховатости (Ra) составляют от 0,4 до 0,8 мкм. Слишком гладко обработанные поверхности ухудшают сцепление масла со стенкой цилиндра. В результате этого масляная пленка, по крайней мере, во время фазы обкатки двигателя, может оборваться или не образовываться вообще.

Контроль шероховатости осуществляется с помощью специальных приборов. При входящем в их состав принтере можно визуализировать результат обработки для более точной оценки и документирования достигнутых значений.

Если для результата хонингования большое значение имеет взаимодействие между поршневым кольцом и стенкой цилиндра то для обработки поверхности большое значение имеет выбор средств труда. Изготовители оборудования предлагают широкую гамму инструментов. В конечном счете для проведения отделочных операций должны использоваться рекомендуемые комбинации хонинговальных брусьев, масел и щеток.

Следующим решающим фактором образования масляной пленки и способности рабочей гильзы цилиндра сохранять служебные свойства является процент вскрытия зерен графита. Оптимальная финишная обработка с процентом вскрытия не менее 20% позволяет собирать масло во впадинах профиля и в графитовых зернах, что способствует повышению стойкости масляной пленки при высокой нагрузке и существенному улуч-

шению ее способности сохранять свои рабочие функции. Вскрытые графитовые зерна могут питывать моторное масло как губка и при необходимости снова высвобождать его.

Слишком тонкая гладкая финишная обработка, в частности при чистовом хонинговании с алмазными кругами, в большинстве случаев приводит к образованию металлической прослойки. Зерна графита и каналы могут прессоваться при плато-хонинговании или забиваться тонкой стружкой, образующейся при обработке цилиндра. Возникающий в результате этого слой (металлическая прослойка) препятствует проникновению масла. В большинстве случаев он снимается во время фазы обкатки поршневыми кольцами. После определенного времени работы поверхность цилиндров приобретает оптимальные размеры, но кольца, как правило, уже изношены. Расход моторного масла после обкатки двигателя вследствие этого не понижается, а даже повышается.

Устранить эти проблемы можно с помощью хонинговальных щеток, которые состоят из нейлоновых волокон с кремниевыми кристаллами. Обработка цилиндров щетками должна быть последним, завершающим этапом процесса хонингования. Они очищают впадины поверхности, удаляют стружку, забивающую графитовые зерна, и создают плоскостность благодаря сглаживанию острых выступов, не изменяя при этом размеры.

Относительно новая техника обработки щетками позволяет получить более подходящую для обкатки поверхность, которая способствует образованию и сохранению масляной пленки.

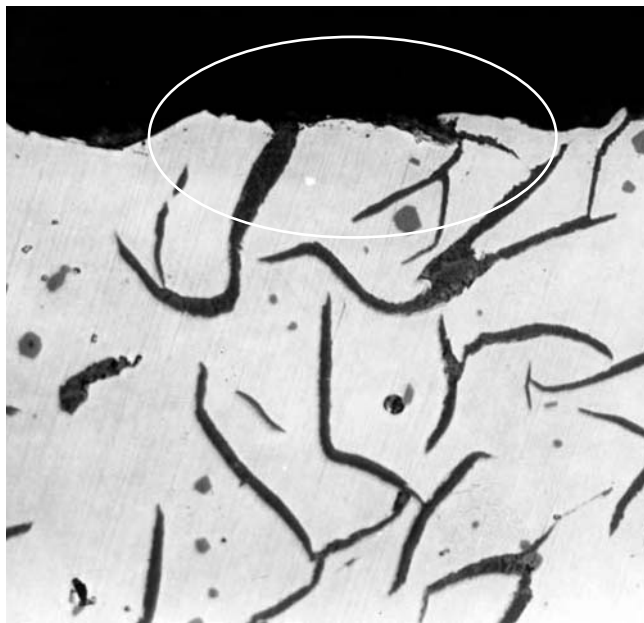


Рис. 3. Плато вскрытых зерен графита после щеточной обработки

Теория правильного хонингования установилась, в большинстве случаев, на основе результатов, получаемых при различных опытах. Готовые вырезанные пробы стенок цилиндров в лаборатории анализируются на предмет угла хонингования, шероховатости и процента вскрытия зерен графита. Полученный таким образом сертификат дает информацию о достигнутом качестве и показывает возможность оптимизации процессов.

Оригинальная информация предоставлена компанией
MSI Motor Service International GmbH, www.msi-motor-service.de

Материал подготовлен при содействии официального дистрибьютора
Kolbenschmidt в Украине - «Валми Автомобили», тел.: (044) 205 56 00

Для чего нужна компьютерная диагностика

Цель этой статьи - развеять туман, напущенный на понятие "компьютерная диагностика". Понятие это сравнительно новое для "нашего" человека и, как это всегда бывает вокруг нового, а значит не совсем ясного, рождается много небылиц и домыслов. В основе любого ремонта должна лежать правильная диагностика. Пусть вам не покажется странным, но без диагностики ремонт в принципе невозможен. Ремонтнику надо знать, что демонтировать, какие узлы разбирать. Это касается не только мотора, но и любых систем. Даже ремонт подвески предваряет диагностика.

Диагностика может быть разной:

- На глаз, на слух, на нюх.
- Методом осмотра и замера различных параметров или величин.
- И как вершина диагностической технологии - электронная (компьютерная) диагностика.

Все эти три вида диагностики имеют право на жизнь и выполняют одну и ту же задачу, но с разной точностью и различными трудозатратами. Первый тип подходит для грубого выявления причины неисправности. Второй позволяет достаточно точно выявить любую неисправность, но требует больших затрат времени и сил. Третий тип предназначен для диагностики систем, управляемых микропроцессором, и позволяет выявить почти все неисправности системы, если существует соответствующее программное обеспечение. Это самое общее представление способов диагностики.

Теперь, что касается классификации моторной диагностики. Обычно под компьютерной диагностикой понимают использование компьютеризованного оборудования. Причем, такая диагностика может быть выполнена мотор-тестером или сканером. Мотор-тестер - это прибор, позволяющий измерять значение различных величин и характеристик работы мотора, т.е. использовать второй способ диагностики. Также для современных систем обязательно существует возможность проведения электронной диагностики или сканирования. Это когда внешний компьютер - "сканер" - подключается к специальному диаг-



ностическому разъему и позволяет читать коды ошибок, управлять исполнительными механизмами, читать значения сигналов с датчиков и величины коэффициентов с процессора управления (режим Data stream).

Разные фирмы выпускают различные диагностические приборы - стационарные и переносные. У каждого производителя есть свой "конек" и разные СТО по-разному оснащены этим оборудованием. По внешнему виду оборудования нельзя судить об уровне оснащения станции. Многие переносные приборы имеют очень большие возможности. А бывает, что стационарное солидное оборудование уже морально устарело. Пожалуй, на этом можно закончить вводную часть и начать рассказ о самом основном - о самом процессе диагностики.

Перво-наперво сообщая всем очень простую мысль: "Быстро сказка сказывается, но не скоро дело делается". Даже самая простая неисправность при самом благоприятном стечении обстоятельств требует не менее получаса для точной установки диагноза! Если мастер выполнил

работу, "профессионально воткнув вилку сканера в диагностический разъем" и, прочитав ошибку, заявляет, что необходимо заменить то-то и то-то, - это очковитительство. После чтения ошибки необходимо выполнить немало проверочных операций, чтобы убедиться в правильной интерпретации электронным блоком управления (ЭБУ) проблемы. Ну, как пример, ЭБУ выставляет ошибку датчика детонации, хотя на самом деле он исправен, а просто его забыли прикрутить к блоку после каких-то операций на моторе. И так с любым дефектом.

Много небылиц рассказывают друг другу владельцы про коды ошибок. Иногда им вторят "мастера". "Да мы ошибки сотрем, и дефекта как не бывало". К великому сожалению это не так. И объясню почему. Да, действительно, ЭБУ постоянно контролирует исправность всех своих компонентов, но ошибка помимо своего информационного значения несет флаг статуса, т.е. ошибки могут быть статические (текущие) и случайные (спорадические, накопленные). Каждый раз при включении зажигания ЭБУ начинает ана-

лизировать работу своих датчиков и исполнительных устройств. Этот анализ длится все время, пока работает мотор. В случае обнаружения дефекта, ЭБУ фиксирует неисправность, выставляет код ошибки и использует аварийную ветвь программы управления. Только в этом случае есть связь между кодом ошибки и алгоритмом работы ЭБУ. После выключения зажигания блок управления сохраняет код в ОЗУ. Если теперь исправить дефект и завести мотор, то от неисправности останется только воспоминание в виде кода со статусом случайной ошибки. Если в течение какого-то количества пусков мотора этот дефект не повторится, код ошибки будет стерт из памяти ЭБУ автоматически. В свою очередь, если стереть код ошибки, а дефект не исправить, то это никак не скажется на работе мотора. Ведь вскоре условия возникновения кода ошибки повторятся, и она снова будет занесена в память. Так работает большинство распространенных систем управления ДВС прошлых лет.

Наиболее продвинутые системы управления стараются использовать адаптивное управление. Это когда блок управления анализирует результаты своего руководящего воздействия и как бы подстраивается под конкретный мотор и его владельца. Такой тип управления позволяет оптимизировать результаты управления.

Глубокое (с большим диапазоном воздействия) адаптивное управление больше свойственно американским автомобилям, меньше европейским и совсем не встречалось у японских. Все поправочные коэффициенты и переменные хранятся в отдельной области ОЗУ. Отключение питания (снятие клеммы с аккумулятора) приводит к потере этих данных, также стираются все коды ошибок, которые тоже хранятся в ОЗУ. Такой сброс ошибок многие воспринимают как устранение дефекта (коды ведь сброшены, но и адаптация потеряна). Иногда действительно это приводит к устранению внешнего проявления дефекта, но, как правило, через какое-то время все вернется на круги своя. А иногда это приводит к небольшому, но ощутимому ухудшению ездовых качеств автомобиля. Поэтому американцы рекомендуют для своих автомобилей немного поездить в различных статических режимах для восстановления потерянных при отключении АКБ (аккумуляторной батареи) данных. Но так было раньше. Сейчас новый стандарт диагностики OBD II (On-Board Diagnostics II) требует сохранять коды ошибок вне зависимости от питания ЭБУ. Также некоторые фирмы стали использовать энергонезависимую память для хранения адаптационных данных. И как следствие, возможность что-либо изменить (сбросить адаптацию) полностью перешла к ре-

монтникам, вооруженным, сканером. Поэтому большинство иномарок после 1997 года выпуска для полной и всесторонней диагностики обязательно требуют сканер.

Но, к сожалению, одним сканером невозможно выявить все неисправности двигателя современного автомобиля. В обязательном порядке потребуется мотор-тестер. Этот прибор может быть переносным или стационарным и, по сути, является многоканальным цифровым осциллографом с набором специальных функций. Использование такого прибора - тоже компьютерная диагностика, т.к. измерительный прибор обрабатывает цифровую информацию при помощи процессора (часто даже не одного). Этот подход к диагностике наиболее универсален и позволяет решать многие повседневные задачи. Мотор-тестером можно измерить и наблюдать форму исследуемых сигналов (только надо знать, как они должны выглядеть). В любом случае данный прибор часто необходим для правильного и точного установления диагноза. Также мотор-тестер незаменим при диагностике старых систем со слабой самодиагностикой, таких как KE-Jetronic, L, LE-Jetronic, DIGIFANT.

Использование мотор-тестера требует от специалиста, работающего на нем, навыка и знаний, а также больше времени на поиск и локализацию неисправности - где-то порядка 2-3 часов. Хотя и здесь умудряются охмурить клиента. Стационарные приборы способны выводить в цветном изображении множество диаграмм и сигналов. Этим "шоу" притупляют бдительность клиента, а дальше ставится диагноз, часто не связанный с тем, что клиент видел на мониторе. Для солидности это заключение сопровождается распечаткой с разрозненными и ничего не значащими по отдельности данными, снятыми с нарушением условий измерения. К сожалению, на месте чаще всего клиент не может проверить правильность диагноза. Иногда приходилось сталкиваться с очень измученными людьми. Некоторые начинают требовать во чтобы то ни стало продемонстрировать работу мотора без неисправности и прямо сейчас. Иногда это удавалось выполнить ценой потерянного времени. Иногда нет. С другой стороны, приходилось сталкиваться с очень легковыми людьми. По моему мнению, это больше связано с огромной верой в "компьютерную диагностику" и "чудо-специалистов". Иногда даже люди остаются недовольными. "Вы так долго возитесь и еще ничего не можете сказать. Мой сосед был там-то на диагностике, ему все сделали за 10 минут". При этом не учитывается, что у соседа машина моложе на 5 лет и имеет более мощную систему уп-



равления и самодиагностики. Или приезжают с просьбой выбить катализатор. Спрашиваешь: "А зачем?". Выясняется, что знающий приятель, только послушав, как плавают обороты холостого хода, смело обвинил во всех грехах катализатор. Еще вариант. "Вы специалист, послушайте, как работает мотор". Слушаешь, отвечаешь: "Да, мотор работает плохо". Сразу ход конем: "А от чего это происходит?". Поясняю, что необходимо исследовать проблему, дать ответ только посмотрев на мотор не представляется возможным. Опять непонимание (или нежелание платить деньги): "Что же вы за специалист, если не можете сразу ответить!" Что интересно, если кто-то уверенно и сходу "брякнул" любую чушь, люди ему верят и проникаются уважением. Это меня всегда обескураживало больше всего.

Развивая эту тему, не могу не упомянуть следующую проблему. Все машины, даже одной модели, разные. Иногда неисправность находишь быстро и ее проявления весьма явны. А бывает, что требуется несколько дней, чтобы выяснить точную причину. Некоторых владельцев это пугает. И они стремятся такую длительную диагностику списать на некомпетентность слесаря. Но это не всегда так. Бывают очень непростые случаи. В моей личной копилке есть много таких интересных историй. Современный мотор - это сложное устройство, сочетающее в себе механическую конструкцию и достаточно сложную электронику. Диагностируя мотор, мне необходимо учесть влияние большого числа различных факторов, причем значимость их в конкретной неисправности в некоторых случаях зависит от конструкции мотора и до конца не известна. Анализ требует времени и большого числа различных действий. Совершенно разные дефекты часто приводят к одним и тем же внешним признакам неисправности. Значит, приходится выдвигать разные версии и проводить большое количество тестовых операций. И, несмотря на все выше сказанное и богатый опыт, перестраховку, возможны ошибки. Стоит выпустить какую-то малозначительную деталь из цепочки рассуждений - и в результате оказыва-



ется, что она была отнюдь не малозначимой. Как пример. Приезжает человек с жалобой на гуляющие обороты холостого хода (XX). Явно слышна работа экономайзера принудительного XX. Выясняю, что клинит регулятор XX. Попытка промыть ничего не дает, рекомендую замену. Меняем регулятор. Через день все повторяется. В результате выяснилось, что воздушный фильтр имеет разрыв, через который засасывало пыль с улицы. Эта пыль и песок засоряли регулятор XX.

Также хочу напомнить, что, даже выполняя одну и ту же работу, результат не всегда постоянен. Любой человек это ощутил в своей жизни, но, возможно, не всегда отдавал себе в этом отчет. Одним словом, не стоит очень строго судить человека, допустившего ошибку, ремонтируя автомобиль. Чаще всего клиент не в состоянии объективно оценить действия слесаря из-за нехватки знаний и опыта в данной области. Хотя, что греха таить, чаще всего причиной недовольства заказчика является крайне низкая подготовка слесарей. В тоже время вряд ли устроит

хозяина машины "очень творческое" отношение к его автомобилю. Не секрет, что многие дефекты работы мотора возможно замаскировать обогащением смеси. Мне встречалось настолько "творческое" отношение к делу, что просто диву даешься. Люди вместо того, чтобы исправить простой дефект, столько нагородят своего. Их бы изобретательность да в "мирных" целях. Обычно такой "творческий" ремонт вскрывается через достаточно продолжительное время, когда предъявлять претензии не имеет смысла.

Как уже, наверное, понял мой читатель, вопрос диагностики современного автомобиля весьма многогранен. Я старался полнее изложить свой опыт общения с клиентом и его автомобилем. Думаю, что многим было интересно взглянуть на эту проблему с непривычной для себя стороны. Я буду очень рад, если этот материал поможет становлению цивилизованных отношений между ремонтниками и их клиентами в сфере технического обслуживания автомобилей.

Диагност



Все для покраски

Эффектная окраска

Для большинства видов дизайнерской окраски машины не требуется художественного образования. Достаточно набора нехитрых технологических приемов и чувства стиля, чтобы эти технологии были применены по делу и к месту. Эти приемы не требуют никакого специального оборудования и исполнимы на любом приличном автосервисе.

Самый известный и знакомый многим малярам способ оформления машины - "водяные капли". Снятую с машины кузовную деталь подготавливают как под обычную окраску. Из какой-нибудь обычной брызгалки или окрасочного пистолета закрепленную горизонтально деталь набрызгивается вода так, чтобы получались отдельные капли. Затем надо подготовить два окрасочных пистолета с контрастными цветами базы - светлым и темным. Сбоку, под острым углом к поверхности детали, распыляем сначала светлый и сразу вслед за ним с другой стороны детали - темный цвет. Наступает самый ответственный момент - сушка. Деталь нельзя ни передвигать, ни шевелить, пока капли воды с напыленной на них краской не высохнут. Сушка долгая, так как испарение воды замедляется покрывающей капли красочной пленкой. По окончании сушки деталь аккуратно покрывается лаком.

Окраска "под кожу" хороша на нижнем поясе машины, в качестве эффектного антигравийного покрытия. Практически она представляет собой чрезвычайно усиленную обычную шагрень. Для ее создания надо взять обычную однокомпонентную окрасочную базу и добавить в нее 20% отвердителя от любого 2К-материала. Разбавитель доливают исходя из того, что отвердитель заменил часть разбавителя. Если, например, по рецептуре требуется 50% разбавителя, то наливают только 30%. Полученную смесь наносят при давлении менее 1 атм, при этом нужен обычный окрасочный пистолет (система HVLP не годится). После высыхания можно шлифовать верхушки полученного рельефа - рисунок станет еще более похож на фактуру кожи. Покрытие достаточно прочно само по себе, его не обязательно покрывать лаком. А если уж покрывать, то матовым и тонким слоем.

Весьма прост в исполнении эффект "мятой фольги" - на темную основу наносят светлый "металлик" или другой светлый тон. Сразу после нанесения к краске прижимают и немедленно убирают смятую полиэтиленовую пленку. Выходит что-то вроде морозно-

го узора или, при светлом "металлике", рисунка мятой фольги. Также к свежей краске можно прижимать рогожку или другой структурированный материал. Разумеется, любая ткань должна прижиматься через тонкую полиэтиленовую пленку, чтобы не оставлять ворсинок в окрасочном слое.

Эффект "раздувания краски" - на заматированную родную краску машины капают крупные неровные капли красок разных цветов и раздувают, с заходом друг на друга, обдувочным или окрасочным пистолетом. Получаются неровные разводы с наложением и смешением цветов. При этом создаваемый рисунок во время работы желательно опрыскивать разбавителем из окрасочного пистолета. Избыток разбавителя разжижает краску, облегчая ее движение и перемешивание, что усиливает декоративный эффект. Вместо обычной базы можно использовать водорастворимую, при этом эффект раздувания и взаимопроникновения красок выглядит несколько иначе. После высыхания все тщательно шлифуется до гладкого состояния, при этом рисунок сильно меняется, становясь более сложным и разнообразным. Затем все покрываем обычным лаком.

С помощью аэрозольного резинового клея, который, например, выпускает фирма "ЗМ", можно создать еще один интересный эффект. Крупноячеистую мешковину и т.п. слегка опрыскиваем клеем и наклеиваем на обрабатываемую деталь темного цвета. Затем напыляем на ткань светлую краску, например, серебристый "металлик". Количество краски должно быть совсем небольшим, чтобы только наметить рисунок ткани. После ее удаления на кузовной детали получается легкий рисунок или, скорее, намек на рисунок ткани. Этот эффект удобен в изготовлении тем, что для него не надо демонтировать деталь - всю работу можно делать прямо на машине.

Кузовная деталь, окрашенная любым способом, в результате должна стать гладкой и блестящей. Описанные декоративные эффекты обычно создают сильные перепады по толщине между разными слоями краски. Эти перепады не всегда можно отшлифовать без порчи рисунка. Приходится наносить много слоев лака, шлифовать и снова наносить окончательное лаковое покрытие.

Все перечисленные способы окрасочного оформления отличаются одним общим свойством - при минимальной тренировке их может исполнить любой квалифицированный маляр.

Все для покраски. Прайс-листы

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ФАРБУВАННЯ			
ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ФАРБУВАННЯ			
Професійне фарбувальне обладнання	(044) 440-04-94	5	
Фарбувальні камери Saima (Італія)	24 000 Euro	(04498) 762-79	7
Фарбувальні камери Yoki (Китай)	від 13 000 Euro	(04498) 762-79	7
Фарбопулт АОМ	146	(044) 538-19-96	1
МАТЕРІАЛИ ДЛЯ ФАРБУВАННЯ			
Шпатлівка, вис.якість, д/проф., 1 кг., R.E.M.Fein Premium	4,8 Euro	(044) 417-34-07	4
Шпатлівка м'яка, 4CR, 1,8 кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка акрилова, 4CR, 1кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка універсальна, 4CR, 2 кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка тверда, 4CR, 1кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка рідка, 4CR, 1,5 кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка основна, 4CR, 2 кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка контурна (для пастикових поверхонь) 4CR, 1 кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка з скловолоком, 4CR, 1,8 кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка з оксидом титану, 4CR, 2 кг.		(044) 490-35-66	3
Шпатлівка з алюмінієвим наповнювачем, 4CR, 2 кг.		(044) 490-35-66	3

Найменування	Ціна	Телефон	Код фірми
Перелік фірм			
1 Вікторія-С	(044) 467-60-70		
3 Евротехальянс	(044) 490-35-66		
4 Карсистем Україна	(044) 254-21-04, 536-03-59		
5 Мастер Инструмент	(044) 440-04-94		
6 Прогрес	(044) 494-36-82		
7 Фарби	(04498) 762-79		



Лакокрасочные материалы

Базовый элемент

В предыдущих статьях мы рассказывали о продуктах MobiHEL, предназначенных для подготовки поверхности к окраске. Это материалы, формирующие фундамент отделочного покрытия автомобилей и призванные сохранить его долговечность. Однако самой яркой и впечатляющей "страницей" в ремонте легкового автотранспорта является, безусловно, декоративная эмаль. Это первое, на что обращается внимание, и, конечно, каждый из нас имеет собственное мнение о цвете автомобиля.

Как и любые материалы, краски также требуют соблюдения особых правил использования, и не каждый человек, взявший в руки окрасочный пистолет и заправивший его эмалью, имеет право называться маляром. Для нанесения красок требуются умение, знания и в большей степени опыт. Это самый ответственный этап, ведь то, что получится на этапе окраски, и продается заказчику. Именно на качество готового покрытия обращает внимание каждый из нас.

Краски подразделяются на несколько групп: эффектные и обычные. К эффектным относятся краски с содержанием перламутровых и алюминиевых частиц, так называемые "металлики" и "перламутры", и в этой публикации о них пойдет речь.

Как правило, эти эмали двухслойные, основной цвет обеспечивает базовая краска, поверх которой наносится бесцветный лак. Только это сочетание мате-

Дефект	Причина возникновения	Как избежать
Пятнистость, "яблочность", полосы	1. Окрасочное оборудование не удовлетворяет условиям окраски: слишком большой диаметр дюзы, механические повреждения окрасочного оборудования, неверная форма "факела", прерывистое распыление. 2. Неверная техника нанесения. 3. Плохо перемешана эмаль в банке. 4. Использование несоответствующего разбавителя. 5. Несоответствующая температура поверхности.	Всегда придерживайтесь рекомендаций завода-изготовителя относительно окрасочного оборудования, используйте правильную технику нанесения базовых красок.
Расслоение базовой краски в собственном слое. "Дефект когезии"	Нанесение слишком толстого слоя базовой краски.	Не превышайте рекомендуемую толщину слоя 15-20 мкм. В случае использования слабоукривистых цветов применяйте тонируемые вторичные грунты.
Отслоение лака от поверхности базовых красок	1. Слишком длительная выдержка перед нанесением 2К акрилового лака. 2. Несоответствующий разбавитель. 3. Плохо подготовленная поверхность (остатки жира, соли и др. загрязнений).	Соблюдайте рекомендации по времени выдержки: min - 15-20 мин при 20°C, max - 5 часов при 20°C. Использовать только разбавитель, рекомендованный заводом-изготовителем. Поверхность должна быть обработана 2К вторичным грунтом, тщательно обезжирена MobiHEL анти-силиконовым чистящим средством и высушена.
"Сухой опыл" или "Эффект ежа" - колючки	Неоднократно напылялись тонкие сухие слои в процессе окраски.	Применяйте правильный метод окраски по технологии "мокрым по мокрому". Рекомендации по слоям: мокрый - влажный - напыление.
Помутнение лака. "Усадка"	1. Недостаточная выдержка между слоями, несоблюдение выдержки перед нанесением 2К акрилового лака. 2. Использование лака другого производителя.	Соблюдайте рекомендации по времени выдержки перед нанесением 2К лака: min - 15 - 20 мин при 20°C, max - 5 часов при 20°C. Выдержка между слоями 2К лака 5 - 10 мин при 20°C. Четко придерживаться инструкций по использованию и нанесению 2К акрилового бесцветного лака. Используйте в работе только фирменный оригинальный лак.

риалов можно назвать полноценным покрытием.

Концерн HELIOS выпускает базовые краски готовых цветов в авторемонтной программе MobiHEL. В основном это цвета, применяемые для окраски кузовов автомобилей, выпускаемых отечественными производителями. Сегодня гамма составляет 75 цветовых вариантов, которые хорошо подходят к оригинальному покрытию автомобилей, а в 2006 году планируется дополнить цветовой ассортимент еще 15 новыми оттенками.

Базовые краски MOBIHEL просты в применении - требуется добавить 60% MobiHEL разбавителя для металликов, и эмаль готова для использования. Она наносится из окрасочного пистолета на предварительно подготовленную поверхность до ук-

рывания подложки (вторичного грунта или старой заматированной краски). В большинстве случаев достаточно двух слоев, поверх которых наносится MobiHEL 2К акриловый бесцветный лак. Но всегда стоит помнить, что цвет зависит от толщины наносимых слоев, давления при распылении материала и выбранного окрасочного оборудования. Первые 2 слоя базы следует наносить "по мокрому", а последний - напылением. Так же стоит помнить о выдержке 10-15 мин перед нанесением 2К акрилового бесцветного лака. Если пренебречь этими простыми правилами, то неминуемо появление дефектов, список кото-

рых приводится в таблице.

Соблюдая эти простые правила, затруднений в использовании базовых красок MobiHEL основа металл не будет, но хочется особенно акцентировать внимание на правильном выборе лака. Ведь лак, как говорилось выше, является неотъемлемой частью полноценного двухслойного покрытия типа "металлик" и "перламутр".

Ответы на все вопросы о свойствах, особенностях использования и стоимости материалов MobiHEL можно получить у представителей официального дистрибьютора MobiHEL в Украине и Молдове - ООО "Компания Прогресс".



«Компания Прогресс», г. Запорожье, ул. Космическая, 124
тел./факс: (0612) 13-85-92, e-mail: zph01@yahoo.com
г. Киев, Железнодорожное шоссе, 45а, тел.: (044) 494-36-82

4 Car Refinish

От маляра - маляру!



инструменты, используемые для шлифования и полирования; материалы для чистки и другие различные вспомогательные материалы. Так что, как видите, практически любой расходный материал, который вам понадобится при ремонте автомобиля, мы можем предоставить.

Взаимопонимание

При нынешней ситуации, когда рынок все время меняется, и появляются все новые потребности и возможности, мы должны быть гибкими и всегда идти на шаг впереди конкурентов. Это подстегивает нас разрабатывать и предлагать потребителям различные новинки. К примеру, немало проблем с финишной полировкой возникло у мастеров с появлением нового сверхтвердого прозрачного лака, который не так давно появился в ассортименте ряда ведущих производителей окрасочных систем. Решая эту проблему, мы разработали специальные шлифовальные пасты, которые эффективно работают по таким лакам. Есть и другие новинки - например, система быстрой смены шлифовальных основ для электро- и пневмомашинок, которая существенно экономит время мастера. Мы стараемся всегда соответствовать ожиданиям наших коллег по "цеху", мастеров авторемонта.

Да, мы не оговорились, не клиенты, не потребители, а коллеги. В этом, собственно, главная особенность нашей компании - она родилась из небольшой окрасочной мастерской. Ее создатели - те же маляры, для которых мы сегодня работаем. И продукты, создаваемые 4CR, предназначены "от маляра для маляра". Мы знаем тонкости технологических процессов окраски,

На украинском рынке покрасочных материалов и инструмента появилась новая торговая марка - 4CR («For Car Refinishing»). Для потребителей это означает возможность выбора из более широкого ассортимента продуктов, а для тех, кто работает в сфере оптовых продаж, - предложение выступить партнером компании «Евротехальянс», дистрибьютора данной марки в Украине. В течение ближайшего года в Украине планируется завершить формирование разветвленной дилерской сети.

История создания компании Gutbier ведет свой отсчет с 1934 года. Именно в этом году в Германии потомственный маляр Карл Гутбир (Karl Gutbier) решил основать одноименную окрасочную мастерскую. С тех пор компания Gutbier сумела стать одним из ведущих предприятий по кузовному ремонту и окраске в Германии, а также признанным производителем расходных материалов и инструмента.

Один из основных принципов работы нашей компании - быть ближе к своим потребителям. Первый шаг в этом направлении сделан - на территории Украины, в Киеве, уже работает дистрибьютор торговой марки 4CR - компания "Евротехальянс". Задачей на ближайший год является формирование сбытовой (дилерской) сети на всей территории страны. Мы уже начали активные поиски партнеров в других регионах. Надеемся в скором времени создать максимально разветвленную сеть

наших представителей и дилеров.

Ассортимент продуктов 4CR чрезвычайно широк, для его полного перечисления потребуется объем каталога. Оставаясь в рамках краткого изложения, мы можем просто перечислить основные группы.

Это, прежде всего, шпатлевки различных серий для применения во всех сферах авторемонта; грунты-наполнители; средства маскировки; лаки; продукты и



Цех ремонтной окраски - 1993 год.

трудности, с которыми сталкиваются маляры в работе, мы поддерживаем тесный контакт с мастерами, проводим совместные тестирования материалов, опросы, а полученные результаты позволяют нам лучше адаптировать продукт к рынку. Так что и о качестве продукции лучше всего расскажут наши потребители, им судить о наших материалах, со своей стороны мы стараемся вложить в их создание все наши знания и опыт.

Девиз, который лежит в основе нашей работы, - оптимальность и эффективность. То есть с материалами 4CR вы будете делать свою работу максимально, эффективно, без лишних усилий и дополнительных затрат времени, средств и здоровья.

Поддержка партнеров

В отношении вопроса продвижения продукции можем сказать, что у 4CR достаточно большой и, надо сказать, успешный опыт продвижения марки на рынки в других странах. Идей и методов продвижения товара - масса, и выбор их, безусловно, всегда зависит от складывающейся ситуации на конкретном рынке. Конечно, существуют программы поддержки клиентов: технологические, рекламные, а также различные программы продвижения продукции, всевозможные акции, бонусные системы. Немного забегаю вперед, скажем, что 4CR уже разрабатывает программу подобного рода для запуска на украинский рынок под названием "Оранжевый верблюд". Это пока все, что можно сказать, остальное увидите и узнаете сами. Одно скажем наверняка - это будет необычно и интересно.

Как уже говорилось выше, наша компания ориентирована на работу с потребителями, и конкретно, с малярами - это наш основной потребительский сегмент. Все наши усилия нацелены на удовлетворение нужд и потребностей в этом сегменте. Для активного продвижения материалов на украинский рынок мы будем использовать большинство из общепринятых методов: выставки, встречи с потребителями, проведение презентаций и мероприятий, демонстрирующих все тонкости и преимущества работы с нами и нашими материалами. Ну, и, конечно, мы разрабатываем собственные программы поддержки клиента, которые пока держим в секрете. Подождите немного и вы все узнаете и увидите сами! Обещаем, будет интересно и весело! Ждите "оранжевого верблюда".

«Евротехальянс»

официальный дистрибьютор торговой марки **4CR** в Украине
г. Киев, ул. Курневская, 18, офис 301
тел.: (044) 492-29-88, факс: (044) 490-35-66

История развития



1934 год

Мастерская Карла Гутбира (Karl Gutbier) впервые заявляет о себе и устанавливает в цеху первую окрасочную камеру.

1948 год

Начинается производство расходных материалов на заводе в Хузуме.

1954

Мастерская расширяет свои производственные мощности и открывает кузовной цех.

1970

Расширение системы обслуживания клиентов. Появляется первая графическая реклама, то, что называется в наши дни аэрографией.

1989

Вследствие быстрого роста компании принимается решение создать новый бренд. С этого времени Gutbier объединяет компании, занимающиеся разработкой устройств для пескоструйной очистки транспортных средств, гальванизации, окраски, нанесения рекламы, обивки, порошкового покрытия. В Хузуме открывается новое производство.

1993

Группа Gutbier становится одной из первых европейских фирм, внедривших технологию водоразбавляемых лакокрасочных материалов для окраски легкового транспорта.

Благодаря расширению обслуживания и рационализации производственных процессов, Gutbier становится одним из ведущих предприятий по кузовному ремонту и окраске в Германии.

2004

Все продукты, производимые группой Gutbier получили новую торговую марку - 4CR.



Новое здание мастерской Карла Гутбира - 1964 год.

АвтоТехСервис-2005 Осень...

Завершилась очередная осенняя выставка «АвтоТехСервис». Пора подводить итоги. Что успели сделать? Чего достигли? На что не хватило времени, сил, желания? Ответы на эти вопросы давать не нам, это задача экспонентов. Мы же, как обычно, на основании их отзывов попытаемся проанализировать общее впечатление, производимое мероприятием.

Мнения экспонентов о выставке "АвтоТехСервис (Осень)" звучали абсолютно разные. Заметна любопытная (но вполне логичная) тенденция: отношение к организации и выставке вообще во многом зависит от успешности стенда. Если он востребован у посетителей, то, как правило, представителей компании все устраивает. Если же так вышло, что продукция не находит среди гостей потенциальных покупателей, начинаются нарекания на недоработки организаторов. Среди них - недостаточное внимание, уделявшееся рекламе, не до всех вероятных посетителей дошла информация об "АвтоТехСервисе" и т.д.

Некоторые, сравнивая выставку 2005 года с предыдущими, говорили, что она уже отжила свое и абсолютно бесперспективна на данном этапе. Редкое, но стоящее внимания мнение. Хотя остается неясным, что же заставляет принимать в ней участие компании, придерживающиеся подобной точки зрения. Не проще ли тогда ограничиться рекламой в СМИ?

С другой стороны, для молодых фирм "АвтоТехСервис" - это прекрасный шанс заявить о своем присутствии на рынке и серьезности намерений. Так, часть опрошенных отметила грамотную организацию выставки. По их мнению, организаторами были созданы все условия для успешного решения поставленных задач, а мелкие неудобства (при наличии таковых) устранялись быстро и без проблем.

Главный показатель успешности для экспонентов - конечно, количество посетителей и степень их заинтересованности в представленной продукции. В этом вопросе лидирующие позиции заняли два диаметрально противоположных мнения. Для кого-то число посетителей оказалось вполне удовлетворительным, кто-то сетовал на хроническое отсутствие работы в связи с небольшим количеством специалистов. Но ведь количество посетителей, как известно, напрямую связано с количеством экспонентов. На что жалуемся?

Что касается самих экспонентов, то многие

действительно отмечают снижение (хоть и незначительное) количества компаний, принимающих участие в выставке. Впрочем, куда уж меньше... Многие наши собеседники также отметили, что с каждым годом на выставке представлено все меньше крупных компаний. Попытки дать ответ на вопрос "Почему же так?" и проанализировать ситуацию в основном сводились к "может, сезон не тот" или "а нам отсутствие конкурентов только на руку". Тоже спорный вопрос. Если у клиента нет возможности выбрать, это вовсе не означает, что он обязательно придет к единственному представителю интересующей его продукции. Нет выбора, нет возможности сравнивать и анализировать - нет конкретных решений. А, значит, будут затрачиваться дополнительные усилия на самостоятельный поиск информации, тогда как можно было бы решить проблему намного быстрее.

Часто звучали сравнения с SIA. Объем не тот, интенсивность не та... Да и вообще на SIA как-то интересней... Сложно поспорить. На специализированной выставке не приходится ожидать красочности и элементов шоу, присущих международному автосалону. В конце концов, решение стать участником выставки принималось полностью осознанно, с учетом всех ее особенностей.

Отсутствие конкурентов радовало далеко не всех. Ни для кого не секрет, что "АвтоТехСервис" не охватывает всех представителей известной отрасли в Украине и может быть представлен гораздо богаче и интереснее. Представители компании "А-МЕГА" прокомментировали ситуацию так:

"Для нас это первая профильная выставка, так как мы представляем новую торговую марку на рынке аккумуляторов. В принципе, мы довольны организацией и планируем посещение аналогичных мероприятий. Здесь практически не представлены компании нашего профиля из украинских производителей. Это бесспорный минус для посетителей, которым нужно предоставлять выбор. Произ-



водителей автомобильных комплектующих должно быть гораздо больше, тем более что в Украине их достаточно много. На данный момент многие столкнулись с фактом отмирания выставочного движения. Гораздо проще общаться на своей территории, либо на территории потенциального партнера. Целевое назначение любой выставки - возможность заявить о своем появлении или успешном функционировании. Сейчас существует много других способов достичь эту информацию до рынка".

Безусловно, все компании, независимо от того, представлены они на данной выставке или нет, прекрасно осведомлены о существовании друг друга, внимательно следят за развитием конкурентов, изменениями на рынке, и выставка как смотр достижений теряет для них смысл. Еще одна из возможных причин отказа от участия - необходимость делать выбор между осенним и весенним "АвтоТехСервисом" (мало кто участвует в обеих выставках). По словам постоянных участников, весенняя выставка, как правило, более оживленная. Сезон, что ли...

Однако не следует забывать, что имея события создают его участники. Количество серьезных представителей, тематика выставки и ожидаемый эффект - основные факторы, влияющие на принятие решения потенциальным посетителем. Конечно, привлечь внимание к событию, рассказать о нем как можно большей аудитории - задача организаторов, но наполнение экспозиции полностью в руках экспонентов. Насколько им это удалось, вы можете судить по представленным на выставке новинкам. Читайте о них на стр. 99-101.

Масла, смазки, автохимия



В этом году на выставке "АвтоТехСервис (Осень)" был представлен новый продукт для профессиональных картингистов: полностью синтетическое моторное масло для мощных двухтактных двигателей картов с водяным и воздушным охлаждением - Agir KART 2T. Особенностью нового продукта является добавка к тщательно подобранной смеси синтетической базы и многофункционального пакета присадок касторового масла. Agir KART 2T благодаря своему строению обеспечивает чистоту двигателя и надежную защиту от износа при высоких температурных и механических нагрузках, типичных при спортивных

соревнованиях, а также надежную защиту двигателя от заклинивания даже при реверсивном движении на высоких оборотах.

ЧП "Мастер Трейд" начало совместную деятельность с николаевской компаний "Роскосметика", результатом чего стал выпуск автомобильной косметики для моечных работ под маркой Master. Ассортимент представляемой на данный момент продукции Master состоит из шампуня для бесконтактной мойки автомобилей и жидкого автомыла для сильно загрязненных рук с различными запахами. Помимо этого, компания предлагает шампуни для ручной мойки автомобилей, двигателей, омыватели стекол и полироли для пластика.

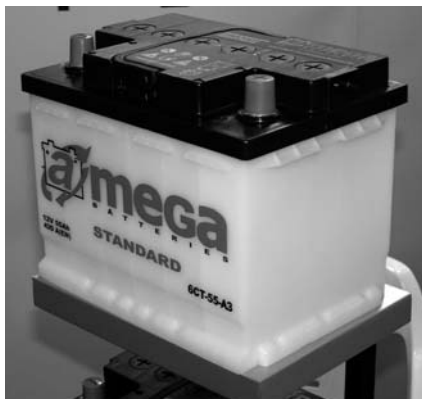
Ассортиментная линейка автомобильной косметики, по словам представителя фирмы, будет постоянно пополняться новыми товарами. В ближайшее время появятся концентрат стеклоомывающей жидкости в бачок омывателя с допуском по температуре до -30°C, а также ароматизаторы в виде спрея.



Автокомпоненты

В Константинополе донецкой области начато производство стартерных аккумуляторных батарей под торговой маркой a-mega. В этом году на выставке была представлена первая партия продукции завода, включающая стандартные позиции 12-вольтовых АКБ. На данный момент максимальная емкость аккумуляторной батареи составляла 92 А/ч. Линейка производимой продукции будет постоянно расширяться, охватывая все разные виды техники.

Для владельцев автомобилей марки "КамАЗ" на стенде фирмы Goldmed презентовались комплекты современных поршневых колец, позволяющих продлить ресурс цилиндро-поршневой группы, по словам представителя фирмы, до 5 раз! При сгорании топлива образуется серная кислота, которая разрушает всю группу. В новом же комплекте на втором компрессионном кольце применена молибденовая вставка, а молибден, как известно, при взаимодействии с серной кислотой образует дисульфид молибдена, который значительно уменьшает силу трения между кольцом и стенкой цилиндра. По-



мимо этого, образуется самовосстанавливающаяся тонкая пленка, которая не позволяет напрямую контактировать кольцо с цилиндром. За счет этого снижается коэффициент трения, нагрев двигателя, увеличивается его мощность. Также молибден попадает в смазочную систему, благодаря чему переносится на вкладыши, шейки вала и т.д.

Компания "Агро-Союз" выходит на рынок запасных частей к импортным грузовым автомобилям. На прошедшей выставке "АвтоТехСервис (Осень) 2005" в предложении компании были оригинальные запасные части для колесных осей BPW.



TIP-TOP Services, подразделение компании "Полек ТОП", представило регенерированные шины, производимые по технологии Resamic, которую исключительно представляет в Украине. Восстановленные шины по данной технологии подразделяются на две линии: Michelin Resamic (используется каркас Michelin и соответствующая ему протекторная лента) и Newlife Res-

amic ("варится" на каркасах Bridgestone и Goodyear). На восстановленные шины Michelin Resamic предоставляется гарантия при соблюдении правил эксплуатации - 150 тыс. км, на Newlife - 100 тыс. км.

Восстановленные шины находятся в разных ценовых категориях в зависимости от комбинации марки: "Michelin на Michelin" - более дорогая, "Michelin на Bridgestone" и "Michelin на Goodyear" - чуть дешевле, "Newlife на Bridgestone" и "Newlife на Goodyear" - еще дешевле.

В этом году на выставке "АвтоТехСервис (Осень)" была представлена продукция еще одного производителя восстановленных шин - Pneu (Италия). Эксклюзивный представитель данной марки в Украине предлагает широкую линейку покрышек для легковых и грузовых автомобилей, внедорожников, автобусов и микроавтобусов в радиусах от 13 до 22.5 дюймов. При восстановлении шин в основном используются каркасы именитых фирм, таких как Michelin, Goodyear, Pirelli и Bridgestone. В ассортименте представлены летние, зимние и всесезонные покрышки с современными и широко распространенными предыдущими поколениями протекторных рисунков фирм Michelin и Goodyear.

Компания "Трейд Лайн" представила сразу несколько новинок. Во-первых, легкосплавные диски двух производителей: немецкие марки Rondell и российские - Skad. Диски характеризуются современным и придающим автомобилю привлекательный вид дизайном, совмещенным с высоким качеством материалов и изготовления. В ассортименте представлена практически вся линейка наиболее востребованных для украинского рынка дисков с посадочным диаметром от 13 до 18 дюймов. Вся продукция сертифицирована в Украине.

Также одним из направлений деятельности компании "Трейд Лайн" являются автомобильные аксессуары. В этом году начаты поставки ак-



сессуаров немецкой компании Herbert Richter, основным преимуществом продукции которой является широкий ассортимент и высокое качество. В линейку товаров входят всевозможные подставки под мобильные телефоны, блокноты, боксы под принадлежности, футляры с зонтиком, плечики для одежды, зеркала, защитные бампер-протекторы, футляры под CD, коврики на торпедо и многое другое.

Новинка ЗАО "Росэкспорт" - электробензонасосы французского бренда dePart. Сегодня предлагается более шестидесяти наименова-



ний, ассортимент будет постоянно расширяться. Бензонасосы характеризуются высоким качеством по приемлемой для украинского потребителя цене. Гарантия на бензонасосы - полгода при условии правильной и регламентированной установки.

Автосервисное оборудование

Компания "ДиМед" представила новый прибор Common Rail Controller. Он предназначен для профессиональных СТО, основным видом деятельности которых является обслуживание и ремонт дизельной аппаратуры. Данное устройство позволяет проверить Common Rail систему: насосы и форсунки на уже имеющихся на дизельных сервисах стендах по диагностике ТНВД. Прибор имитирует работу системы на двигателе, благодаря чему можно посмотреть работу или выявить дефектность какого-то из ее элементов.

Common Rail Controller позволяет протестировать узлы Common Rail системы по следующим критериям:

- характеристики насоса в стартовом режиме;
- проверка насоса на падение производительности;
- тест на время реакции насоса;
- давление начала срабатывания форсунок в стартовом режиме;
- тест на гидронеплотность форсунки;
- тест на цикловую подачу при различных режимах импульсов и давлениях.

По словам представителя компании "ДиМед", на выставке был представлен единственный экземпляр прибора, поскольку планируются его незначительные доработки в плане возможного изменения дизайна и добавки еще одного рабочего параметра. Какой именно добавится параметр, не разглашается до тех пор, пока он не будет проверен и пройдет все испытания.



Основной спектр продукции компании "Эквинет Украина" - оборудование для технического обслуживания и ремонта автомобилей всемирно

известных фирм, таких как Beissbarth, подъемники Stertil Koni и Apak, профессиональный инструмент Stahlwille.

Из новинок предлагаются плунжерные подъемники Bekker (Германия). Данное оборудование отличается высоким качеством и имеет очень много технических преимуществ по сравнению с конкурентами. Рекомендовано всеми немецкими производителями автомобилей, такими как, например, Mercedes, VW, Audi, BMW и др.

Кроме подъемников из нового оборудования в компании также предлагаются стенды по рихтовке кузовов Globaljig (Италии). Линейка Globaljig включает разного рода оборудование: стенды рихтовки и диагностики кузовов, измерительные стенды с измерительной системой различной сложности. Данные стенды рекомендуются ведущими европейскими производителями автомобилей.

Постоянно повышающиеся цены на нефтепродукты вынуждают автовладельцев искать пути уменьшения расхода топлива. Сегодня реально решить эту проблему позволяет достаточно компактное, легко устанавливаемое и не требующее электропитания устройство - Super Fuel Max. Оно монтируется на шланге подачи и позволяет экономить до 20% топлива, что достигается за счет более эффективного его сгорания. Super Fuel Max, благодаря особым характеристикам мощного магнитного поля, выстраивает молекулы углеводорода более упорядочено, что, в свою очередь, приводит к улучшению доступа к ним кислорода. Результат - более полное сгорание топлива.

При установке Super Fuel Max'а на шланге топливоподачи магнитное поле становится источником резонанса в углеводородных цепочках. Говоря простыми словами, Super Fuel Max при помощи магнитного резонанса "дробит" топливо на более мелкие фрагменты, в результате чего оно лучше "усваивается" двигателем.

В качестве источника магнитночастотного резонанса используются проводники, созданные на основе химического элемента "неодим", создающие магнитное поле напряженностью около 16 000 Гауссов.

Super Fuel Max эффективен практически на любом виде транспорта - легковых и грузовых автомобилях, автобусах, внедорожниках, катерах, мотоциклах и т.д. Может также с успехом использоваться на сельскохозяйственной и строительной технике.

Компания "КАМИОН-ОИЛ" представила современную разработку швейцарской фирмы Vacula - прибор для замены тормозной жидкости вакуумным методом.

Прибор состоит из трех частей: устройства для автоматического поддержания уровня жидкости в тормозном бачке, вакуумного прибора, который непосредственно отбирает тормозную жидкость из системы и цифрового устройства для контроля качества и определения момента заполнения контуров новой тормозной жидкостью.

Принцип работы прибора очень прост. На расширительный бачок надевается устройство автоматического поддержания уровня с новой тормозной жидкостью, по которой же проводится калибровка цифрового прибора. Далее вакуумный прибор по очереди подсоединяется к штуцерам для прокачки тормозов, вследствие чего из системы вакуумом отбирается старая, а следом за ней поступает новая жидкость. В момент появления на выходе со штуцера свежей жидкости цифровой прибор подает световой и звуковой сигналы, "говорящие" о заполнении контура свежей тормозной жидкостью.

Главным преимуществом данного способа замены тормозной жидкости, наряду с простотой и удобством, является то, что в систему исключается попадание воздуха и отпадает необходимость в "прокачке" тормозов.

Компания "Полек-ТОП" представила следующую новинку своего





ассортимента - пяти-тонный подъемник Mondolfo Ferro. Новый электромеханический двухстоечный подъемник оборудован двумя двигателями и системой электронной синхронизации. Благодаря низкому расположению лап (85 мм) позволяет обслуживать автомобили с малым дорожным просветом. Это универсальный подъемник, который может поднимать все марки эксплуатируемых в Украине легковых автомобилей, микроавтобусов, а также бронированные автомобили.

В секторе диагностического оборудования на выставке компания "Кватро" представила современный профессиональный аппарат Carman Scan VG производства южнокорейской корпорации Nnextech. Он представляет собой диагностический сканер с 7-дюймовым цветным сенсорным LCD-экраном и VGA-выходом, имеет внутренний винчестер на 20 GB, операционную систему Windows CE.NET, USB с различными функциями интерфейса, LAN интерфейс (локальная сеть).

Carman Scan VG предназначен для диагностики электронных систем автомобилей производства Корея, Япония, Германия, Франция и США (по выбору клиента). Это сканер с функциями мотортестера, в нем совмещены функции осциллографа и мультиметра. Также есть имитатор сигналов датчиков и сканер-симулятор.

В Carman Scan VG, в отличие от ранее предлагаемых компанией приборов, сохранены все электронные схемы автомобилей, эталонные библиотеки сигналов датчиков и принципиальные схемы работы ДВС с указанием, где и какой датчик находится и за что он отвечает. При работе сканера на экран выводятся все текущие параметры двигателя, указываются возможные неисправности, коды ошибок и т.п.

Прибор русифицирован приблизительно на 30%, т.е. основное меню - на русском языке, все что показывает диагностическая программа - пока на английском. В дальнейшем границы русификации будут расширяться. При каждом обновлении что-то будет добавляться. Обновление программного обеспечения сканера проходит через сайт и его стоимость составляет 450 долларов в год.

Гарантия на сканер - 3 года с условием его замены в случае поломки.

На стенде компании ИТО была представлена обновленная линейка моечного оборудования итальянского производителя Lavor. Моечным аппаратам придали новый дизайн, изменены панели управления, непосредственно на заводе устанавливаются многоразовые фильтры, рассчитанные на украинскую воду. Также, по словам представителя компании, в два раза увеличен ресурс всех мо-



ек за счет применения современных материалов (установлена металлокерамическая поршневая). Все машины оснащены термальными защитами от перепада напряжения.

На моечные аппараты предоставляется один год гарантии. Предусмотрена также доставка оборудования по Киеву и обслуживание по всей Украине. В компании имеется своя сервисная служба. Специалист фирмы приезжает к клиенту, запускает оборудование, обучает персонал и по акту ввода техники в эксплуатацию передает ее владельцу.

Программное обеспечение

Компания "Абис-Софт" предлагает новую серию программного продукта "Альфа-Авто 4.0". Он создан на новейшей платформе "1С: Предприятие 8.0", что позволило улучшить масштабируемость продукта, т.е., например, в несколько раз увеличить скорость обработки данных, реализовать возможность распределения данных - когда в компании много филиалов или подразделений, данные могут автоматически "сливаться" в центральный офис, благодаря чему руководство может иметь полную "картину" всей сети своих автосервисов, автомагазинов и т.п. Благодаря новому продукту также возможно вести в некотором виде бюджетирование, т.е. планировать продажу запчастей и сравнивать ее с фактической и, соответственно, корректировать или видеть, из-за чего или по каким причинам не осуществлено выполнение план или он перевыполнен.

"Альфа-Авто 4.0" включает в себя следующие модули: учет запасных частей и закупок, розничная и оптовая торговля, работа по заказам, организация внутрифирменного товародвижения, управление сервисным центром, планирование ресурсов, оформление ремонта, финансовый блок, обмен данными с бухгалтерскими системами и каталогами производителей.

На данный момент продукт представлен для автосервиса и автомагазина, в ближайшее время планируется выпуск с блоком "автосалон".

МЕРСЕДЕС BENZ 300CE-24 Cabrio Серебристый металлик x455xx93

Действия: [иконки] Перейти: [иконка] ?

Параметры автомобиля

Модель: МЕРСЕДЕС BENZ 300CE-24... [иконка] Комплектация: Базовая [иконка]

Регистрационные данные

VIN: 3453453434 Цвет: Серебристый металлик [иконка]

Гос. номер: x455xx93 Год выпуска: 0 [иконка]

Пробег: 35 555 Владелец: Белоус (частное лицо) [иконка]

№ кузова: 487956C44555 № двигателя: 456430F5555

№ шасси: 77655433R455 Тех. паспорт:

Наименование: МЕРСЕДЕС BENZ 300CE-24 Cabrio Серебристый металлик x455xx93

Цена

Цена: 0,00 Валюта: [иконка]

Комментарий

[иконка] OK [иконка] Записать [иконка] Закрыть

Как правило, в современных автомобилях агрегаты компонуются очень плотно, что требует применения специальных устройств для их обслуживания. На стенде компании "Циклон" впервые были представлены "миниатюрные" токовые клещи, которые позволяют механику добраться даже к самым, на первый взгляд, узким и недоступным местам.

Помимо этого, доработана и улучшена работа программы оценки мощности двигателя по разгонным характеристикам. Она, по сути, является универсальной.

Для мастерских, которые занимаются ремонтом турбонагнетателей, усовершенствована программа оценки состояния подшипников по форме и величине траекторий посадочных мест.

О новинках остальных компаний ("Аспокем Украина", ЧП Дробот и др.) читайте на страницах нашего журнала в соответствующих рубриках.

Татьяна Краснова, Татьяна Пушкина, Юрий Стороженко

**Партнер
для професіоналів
ВСЕ ДЛЯ СТАНЦІЙ
ТЕХОБСЛУГОВУВАННЯ**



03022, м. Київ, вул. Васильківська, 34

Тел.: (044) 258-78-58, 258-78-17

Факс: (044) 258-76-86

e-mail: office@univer-at.kiev.ua

**Докладна інформація на новому сайті
www.univer-at.kiev.ua**



Вантажепідйомність
від 12 т
Ціна від **230 euro**



Вантажепідйомність 3,0 т
Ціна від **3100 euro**



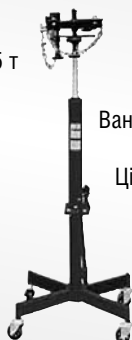
Вантажепідйомність 3,2 т
Ціна від **2200 euro**



Вантажепідйомність від 0,5 т
Ціна від **205 euro**



Вантажепідйомність від 3 т
Ціна від **92 euro**



Вантажепідйомність
від 0,3 т
Ціна від **120 euro**



Ціна від **293 euro**



Ціна від **209 euro**



Ціна від **356 euro**



Ціна від **1700 euro**



Ціна від **1350 euro**



Сервисные жидкости

Aspokem - Финляндия



POLAR



«Аспокем Украина»

региональное отделение **ASPOchemicals** в Украине

04107, г. Киев, ул. Баггоутовская, 17/21, тел./факс (044) 494-08-38, тел. (044) 494-08-39
e-mail: info@aspokem.com.ua, www.aspokem.fi, www.aspokem.com.ua

Дистрибьюторы: г. Киев: ООО «ВЕСМА», тел. (044) 492-02-72, ЧП «Спецторг», тел. (044) 490-93-80, ЧП «Фор-саж», тел. (044) 443-32-47; г. Днепропетровск, ЧП «Фирма ПИК», тел. (0562) 388-044; г. Луганск, ООО «ЛОГАС», тел. (0642) 52-72-11; г. Одесса, г. Ровно, г. Донецк, ЗАТ «Трек Любриканс», тел. (0482) 219-230

ООО «Аспокем Украина» - дочернее предприятие финской компании ASPOKEM OY концерна ASPO, являющейся одним из крупнейших дистрибьюторов химических продуктов в Финляндии. Подразделения ASPOKEM OY активно действуют на территории России, Эстонии, Латвии, Литвы, Украины и Беларуси.

Концерн ASPO основан в 1929 году. Основные направления деятельности ASPOKEM - это промышленная, автомобильная химия и сырье для производства пластиков. Опыт компании позволяет предоставлять клиентам профессиональный сервис в поставках химической продукции.

Своих клиентов в промышленности и на транспорте ASPOKEM обслуживает, занимаясь импортом, экспортом, складированием, производством и маркетингом широкого ассортимента высококачественной химической продукции. Оперативности и качеству работы способствует современная хорошо организованная логистика. В порту Раума ASPOKEM имеет терминал для перевалки жидких продуктов, в котором находятся 45 емкостей общим объемом 15 000 куб.м., склады для упакованной продукции и линия разлива жидких химических продуктов в бочки.

ASPOKEM также является одним из ведущих производителей автохимии в Финляндии и в странах Балтии, продвигая такие торговые марки, как Polar и Zego, антифризы, жидкости для мойки стекол, тормозные жидкости DOT-4 и DOT-5.1. Обеспечение высокого качества продукции основывается на тесном сотрудничестве с ведущими производителями мирового рынка. Автохимия изготовлена, как правило, из собственного сырья, что гарантирует надежность поставок.





ESSO

Умови роботи не мають значення...
...єдина умова - правильна олива!





Mobil 1

ESSO Mobil Koneel

Офіційний дистриб'ютор компанії "Ексон Мобил"

м. Київ, бул. Лепсе, 4, тел./факс: (044) 490-32-28, 496-18-23

e-mail: koneel142k@atlant-m.kiev.ua

Прямі поставки з заводів

УКРАЇНЬСЬКА СТРАХОВА КОМПАНІЯ

GARANT
AUTO

- Комплексний захист при страхуванні автотранспортних та багатьох інших видів ризиків;
- Гнучка система страхових тарифів та знижок;
- Скорочені терміни розгляду заяв страхувальників та своєчасне отримання страхового відшкодування;
- Обслуговування кваліфікованими аварійними комісарами, переважна більшість яких пройшла підготовку на учбових базах Польщі та Німеччини;
- Прямі зв'язки з автосервісними центрами, які виконують відновлювальні роботи пошкоджених автомобілів будь-якої складності;
- Забезпечення захисту страхувальників на території України та за кордоном.

Ново-Печерський пров., 19/3
Київ, 01042, Україна
тел.: +38 (044) 529-0394
+38 (044) 529-2373
www.garant-avto.com

Цілодобовий диспетчерський центр:
8 800 50 50 100
(дзвінки по Україні безкоштовні)

**ВАШІ ПРОБЛЕМИ -
НАШІ РІШЕННЯ!**



Лицедія на надання послуги обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Серія АБ-Н: 12345 від 12.01.2005 р. видана Державною комісією з регулювання ринку фінансових послуг України.

**ЛУЧШЕ ELF
ТОЛЬКО ELF**

ООО «Инта»

Главный офис:

Одесса: (0482) 606-546 / 685-038
e-mail: info@intaelf.odessa.ua

Филиал:

Киев: (044) 258-2108 / 258-2143
e-mail: intakiev@kw.ua



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

**ВАКАНСІЇ
ГАРЯЧИШОУТИ**

НОВА ГАЗЕТА ГАРЯЧИХ ВАКАНСІЙ

РОБОТА

**Відменер
ВДВІЧІ ШВИДШЕ ПІДБЕРЕШ ПЕРСОНАЛ,
тому що
газета «Нова робота» виходить
ДВІЧІ НА ТИЖДЕНЬ!**

Телефони для роботодавців:
(044) 407-10-39, 537-29-81, 537-29-86

*Секрет удачного
выбора
сотрудников
прост - надо
находит людей,
которые сами
хотят делать
то, что бы вам
хотелось от них.*

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

ЩОДЕННА ГАЗЕТА
з працевлаштування

**СРОЧНО!
ТРЕБУЮТСЯ!**

ДЛЯ КЕРІВНИКІВ,
ЯКИМ ПОТРІБНІ
ПРОФЕСІОНАЛИ

Тел.: **044-494-6212**
e-mail: job@rabotaplus.kiev.ua
www.srochno.com.ua

Легирование как способ совершенствования масел

StahlSynt® - новая уникальная технология снижения износа, основанная на химическом легировании приповерхностного слоя металла в жестких динамических условиях работы масляной пленки.

Результат:

- повышение износостойкости деталей двигателя;
- дополнительная защита моторного масла от старения и коррозии при повышенных нагрузках.

Что такое легирование? Легирование (нем. Legieren - сплавлять, от лат. Ligo - связываю, соединяю) - это введение в состав металлических сплавов так называемых легирующих элементов для придания им определенных физических, химических или механических свойств. Выбор элемента (или комплекса элементов) определяется требуемыми свойствами поверхности детали (повышение износостойкости, сопротивление коррозии и высоким температурам). Коэффициент диффузии (скорость проникновения элемента) в твердых телах (сплавах металлов) крайне чувствителен к дефектам их кристаллической решетки, возникающим при нагреве, напряжениях, деформациях и других воздействиях. Чем их больше, тем интенсивней происходит процесс внедрения легирующих элементов в структуру металла. Скорость легирования также резко возрастает с повышением температуры. Так, например, на практике хорошо известна следующая зависимость: скорость проникновения цинка в медь при повышении температуры от 20 до 300°C возрастает в 10-14 раз. Это и является одним из механизмов технологии StahlSynt.

Уникальность моторных масел серии StahlSynt состоит в следующем:

- повышенная сопротивляемость износу и коррозии в жестких условиях эксплуатации;
- низкая зольность, при которой сохраняется высокий запас моющее-диспергирующих свойств (оптимальное значение TBN - "щелочного числа"), обеспечивающих чистоту деталей двигателя во время всего срока эксплуатации масла;
- высокая термостабильность;
- отличные низкотемпературные характеристики;
- минимальная зависимость вязкости от температуры.

Благодаря этому моторное масло моментально поступает к самым отдаленным точкам масляной системы, а при высокой температуре работающего двигателя (150°C и выше) обеспечивает образование прочной масляной пленки при длительной работе двигателя с максимальной нагрузкой. Кроме того, моторные масла StahlSynt обладают повышенными антипенными и моющими свойствами, что позволяет продлить срок службы масла. Благодаря хорошим низкотемпературным характеристикам, их смазывающая способность при высоких температурах лучше, чем у многих более вязких масел, что позволяет использовать масло круглый год. Также данное моторное масло при эксплуатации в нормальных условиях дает около 3% экономии топлива, зимой же экономия может достигать почти 10%. Благодаря экономии топлива и меньшему расходу масла снижается и влияние на окружающую среду. Технология StahlSynt обеспечивает надежную работу двигателя в условиях высоких нагрузок, скоростей и частой смены температур.

Моторные масла StahlSynt - "стальная" синтетика для двигателя автомобиля!



MANNOL®

ООО «ЕC.CI.TI.» - эксклюзивный дистрибьютор компании **SCT-Vertriebs GmbH** в Украине
г. Киев, пр-т Красноезвездный, 119, к.423, тел.: (044) 502-47-27
e-mail: office@sct.com.ua, info@sct.com.ua, www.sct.com.ua



▶ ЗОЛОТО В КОЖНІЙ КРАПЛИНІ

**моторні
мастила MOL**

ПРЕДСТАВНИЦТВО "МОЛ-ЛУБ КФТ."
(044) 464-46-58/59 office@mol-lub.kiev.ua

Дистриб'ютори мережі "МОЛ-ЛУБ КФТ."

м. Бориспіль ТОВ "ПВІТА Центр"	(04495) 64-464 / 466 / 466	pvtail@rambler.ru
м. Київ ТОВ "Синтезо"	(044) 246-26-24, 501-59-28	sintezo@rambler.ru
м. Одеса ПП "Кронос"	(0482) 429-835 / 881	cronos@farlep.net
м. Ужгород ТОВ "Ойл-Закарпаття"	(0312) 66-06-50, 66-13-00	oil-zakarpatty@uzh.ukrtele.net

lubricants.mol.hu **МОЛ** **ДОСКОНАЛИЙ ЗАХИСТ**



SP «Віннер Форд Запоріжжя/Інтрейд Груп»
ексклюзивний дистриб'ютор
на території України

м. Запоріжжя
тел./факс +380-612 12-7279
тел. +380-612 12-7280
+380-612 12-7281
emarat.oil@wfs.zp.ua
www.emarat.co.ae

**моторні оливи
ДОСТУПНІ.
З НАЙКРАЩИХ**

**Формуємо
дилерську мережу**



АНТИФРИЗ
для **НОВЫХ**
АВТОМОБИЛЕЙ

Новий антифриз, вироблений фірмою **ВМФ**, має покращені теплообмінні характеристики і демонструє відмінну захисту від високотемпературної корозії всіх матеріалів, що входять в склад системи охолодження двигателя. Благодаря антикорозійній присадці фірми **"BAYER"** новинка торгової марки **ВМФ** не роз'їдає чугун, сталь, мідь, припой, алюміній.

- Предохраняет резиновые детали системы охлаждения от набухания.
- Не закипает и не вспенивается 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

ВМФ **ANTIFREEZE** **-42 C**

ANTIFREEZE **-42 C**

-42°C

НЕ ПРОПУСТИ!



О Д Е С С А АВТОШОУ

ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АВТОМОБИЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

19-22 АПРЕЛЯ 2005
ОДЕССА МОРВОКЗАЛ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ООО «СПЕЦАВТОТЕХНИКА ЦЕНТР»
Официальный дилер
HONDA MOTOR Co., Ltd
Тел.: + 38 048 738 54 54

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПРЕСС-ПАРТНЕР

АВТО
ПРОДАЖА

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
МЕДИА-ПАРТНЕР

Авто TV программа
“ЗЕЛЕНИЙ ФУРГОН”

ОРГАНИЗАТОР



ЦЕНТР
ВЫСТАВОЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
Тел.: + 38 048 724 07 18

БАЗИСНАЯ ЭМАЛЬ «МЕТАЛЛИК»



«Vika - металл» -
новая система
ремонта
лакокрасочного
покрытия
автомобилей с
металлическим и
перламутровым
эффектом

Всего до 50-ти цветов эмалей, в том числе, эксклюзивные: капри, фран-
кония, золотой лист, аккорд, золото инков.

*Цветовая гамма эмалей постоянно расширяется.

ДЛЯ НАСТОЯЩЕГО МАСТЕРА...



Компания Русские краски
Россия, Ярославль, ул. Б.Федоровская, 96
E-mail: info@vika-color.ru
www.vika-color.ru



Официальный дилер на Украине:
ЧП «Фирма Швыдко»
г. Киев, пер. Куруневский, 17
тел.: (044) 468-00-29; 468- 51-38; 492-34-22
e-mail: trade@shvydko.kiev.ua
www.shvydko.kiev.ua

Региональные партнеры ЧП Фирмы «Швыдко»:

Донецкая область: 8 (050) 595-59-41, 8 (050) 326-88-66, 8 (050) 385-20-96,
8 (050) 448-59-53; Луганская область: 8 (050) 555-77-46; Николаевская и
Херсонская области: 8 (050) 140-16-61; Одесская область: 8 (067) 937-39-
07; Харьковская область: 8 (050) 615-23-30; Днепропетровская область: 8
(050) 961-16-21; Запорожская область: 8 (050) 683-62-49, 8 (050) 322 50
24; Киев и Киевская область: 8 (067) 445-05-41; Львовская область: 8 (050)
334-70-29; Житомирская область: 8 (0412) 5-18-41.

Авторемонтные металлики

Ставка на лидерство



История "Русских красок", выпускающих ныне окрасочные материалы под ТМ Vika, насчитывает более полутора веков: в 1838 году белильный двор в Ярославле основал купец первой гильдии Вахрамеев. Предприятие всегда выпускало самые передовые для своего времени краски - от белил 19 века, фикселей и кронов начала века 20-го до перламутровых эмалей наших дней.

Производство автомобильных покрытий "Русскими красками" (тогда - завод "Победа рабочих") ведется с начала массового производства автомобилей в Советской России - 30 годов 20-го века. Тогда развернул производство своих первых моделей Горьковский автозавод. ВАЗовские "первенцы" тоже окрашивались эмалями "Русских красок".

За последние годы объемы производства и продаж увеличились в три раза. Это результат того, что компания сделала ставку на выпуск высокотехнологичной продукции. Разработка и выпуск дорогих и качественных материалов оправдали себя, и сегодня "Русские краски" по многим направлениям уверенно конкурируют с иностранными компаниями, известнейшими мировыми брендами.

Яркий пример тому - одно из основных бизнес-направлений компании "Русские краски" - производство и продвижение конвейерных автомобильных лакокрасочных материалов. Поставки финишных покрытий (в том числе базисных эмалей с металлическим и перламутровым эффектом и покрывного лака) и грунтовок на АвтоВАЗ компанией "Русские краски" обеспе-

чивают до 30 процентов потребности этого автозавода - столько же, сколько у транснациональных гигантов PPG и BASF. Свидетельством плодотворного сотрудничества российского автогиганта может служить тот факт, что теперь каждый автомобиль, окрашенный материалами ТМ Vika, выходит с конвейера со специальной памяткой - шильдиком (см. фото).

Вытеснение зарубежных конкурентов на таком высокотехнологичном рынке процесс длительный и сложный. До недавнего времени "Русские краски" выпускали лишь ограниченные партии эмалей металлика исключительно для нужд конвейеров автозаводов.

Сегодня все изменилось: установив новую ультрасовременную высокотехнологичную линию, налажен выпуск авторемонтных металликов. Сегодня в ассортиментном ряду Vika-металлик есть до 50 самых популярных "вазовских" цветов с эффектом металлика и перламутр, в том числе эксклюзивные, появившиеся в 2004 году: "золотой лист", "капри", "франкония", "аккорд", "снежная королева", "золото инков".

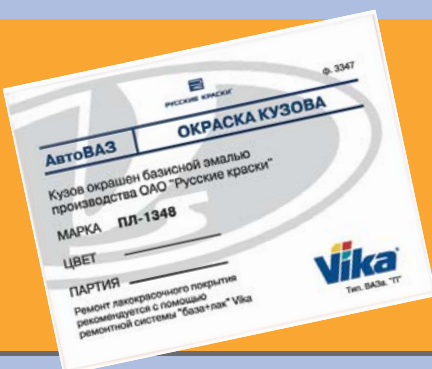
Новые цвета приобретают популярность у автомобилистов, и прогнозы современных цветовых предпочтений подтверждают этот факт.

Базисная эмаль "Металлик" в комплекте с лаками АК-1112 или АК-1115 создают двухслойное покрытие по схеме "база + лак". Техника нанесения авторемонтной эмали довольно проста. Главное - это терпение, твердая рука и критическая оценка полученных результатов, ведь освоить технику нанесения любых авторемонтных материалов Vika на уровне, достаточном для небольшого ремонта своими силами, можно на протяжении нескольких тренировок. Итак, базисную эмаль "Vika-металлик" разбавляют до рабочей вязкости разбавителем для металликов. Эмаль наносят на загрунтованную поверхность в 2-3 слоя и выдерживают в течение 15 минут при температуре 20°C до перекрытия лаком.

И как всегда полезный совет: за более подробной информацией о профессиональных тонкостях использования авторемонтных материалов ТМ Vika обращайтесь к техническим специалистам ЧП "Фирма Швыдко" - официального дилера ТМ Vika в Украине.

Более подробную информацию о материалах ТМ Vika можно найти на сайте дилера www.shvydko.kiev.ua и производителя www.vika-color.ru.

С 2004 года на кузовах автомобилей ВАЗ клеится этикетка с указанием производителя ЛКМ «Русские краски» и системы, рекомендуемой для ремонта лакокрасочного покрытия - Vika.



Сегодня ОАО "Русские краски" сделало ставку на лидерство: система качества предприятия сертифицирована в соответствии с Международным стандартом ИСО 9001:2000, идет активная научная работа. В девяностых годах здесь разработана конвейерная автоэмаль нового поколения МЛ-1300. В 2001 году разработан комплекс материалов для многослойных конвейерных покрытий с металлизированным и перламутровым эффектом (автоэмали и покрывные лаки).

Сегодня все изменилось: установив новую ультрасовременную высокотехнологичную линию, налажен выпуск авторемонтных металликов. Сегодня в ассортиментном ряду Vika-металлик есть до 50 самых популярных "вазовских" цветов с эффектом металлика и перламутр, в том числе эксклюзивные, появившиеся в 2004 году: "золотой лист", "капри", "франкония", "аккорд", "снежная королева", "золото инков".

Новые цвета приобретают популярность у автомобилистов, и прогнозы современных цветовых предпочтений подтверждают этот факт.

Базисная эмаль "Металлик" в комплекте с лаками АК-1112 или АК-1115 создают двухслойное покрытие по схеме "база + лак". Техника нанесения авторемонтной эмали довольно проста. Главное - это терпение, твердая рука и критическая оценка полученных результатов, ведь освоить технику нанесения любых авторемонтных материалов Vika на уровне, достаточном для небольшого ремонта своими силами, можно на протяжении нескольких тренировок. Итак, базисную эмаль "Vika-металлик" разбавляют до рабочей вязкости разбавителем для металликов. Эмаль наносят на загрунтованную поверхность в 2-3 слоя и выдерживают в течение 15 минут при температуре 20°C до перекрытия лаком.





вул. Українська, 31
м. Феодосія, АР Крим
тел. (06562) 21-777
av@post.kafa.crimea.ua
<http://www.av.ua>

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.
- ❑ Коэффициент 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:
Тел.: (050) 555 3510 Тел/Факс (0372) 523 911
E-mail: cleanburn@ukr.net Internet: www.cleanburn.ru
Разветвленная сеть региональных представительств



Автомобіль з Вашим характером!

- chip-tuning (более 7000 моделей)
- внешний тюнинг
- тюнинг двигателя (установка турбокомплекта)
- приборы для диагностики систем автомобилей
- прибор для измерения динамических характеристик автомобиля
- информация по ремонту автомобилей
- программирование и ремонт автомобильной микроэлектроники
- компьютерная диагностика и сложный ремонт автомобилей

«АТГ», 03061, м. Київ, пр. Отрадный, 27/1
т.: (044) 457-57-01, (067) 466-75-85, <http://www.atg.com.ua>

ДИГНОСТИЧЕСКОЕ И ГАРАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

АВТОРИЗОВАННЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР КОНЦЕРНУ РОБЕРТ БОШ ГМБХ
З ПРОДАЖУ ТА РЕМОНТУ АВТОМОБІЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ



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.sagaavto.com.ua

14 Міжнародна спеціалізована виставка

АвтоТехСервіс

Від гайки до новітніх технологій автосервісу!

ВЕСНА

Засоби для експлуатації, догляду, технічного обслуговування та ремонту автотехніки. Запчастини, аксесуари, автокосметика. Охоронні системи, автоелектроніка. Гараж і паркінг.

21-24 березня 2006 р.

Україна. Київ. Національний комплекс
«Експоцентр України»

Організатори:

Міністерство транспорту та зв'язку України

Міністерство промислової політики України

Асоціація українських автомобілевиробників «Укравтопром»

Компанія «АВТОЕКСПО»

Тематичні семінари для фахівців

Автобусний експрес-маршрут
від станції метро «Палац «Україна»

2

АВТОЕКСПО

Тел.: (044) 239-27-04/05
Факс: (044) 239-27-15
office@autoexpo.ua
www.autoexpo.ua

0

0

6

Тосол "Океан №1 - победа над стандартами"



ЛАУЕРАТ
ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНОГО
КОНКУРСА
"ВИЩА ПРОБА"



100% ЗАЩИТА
ОТ КОРРОЗИИ
АЛЮМИНИЕВЫХ И МЕДНЫХ
ДЕТАЛЕЙ ДВИГАТЕЛЯ



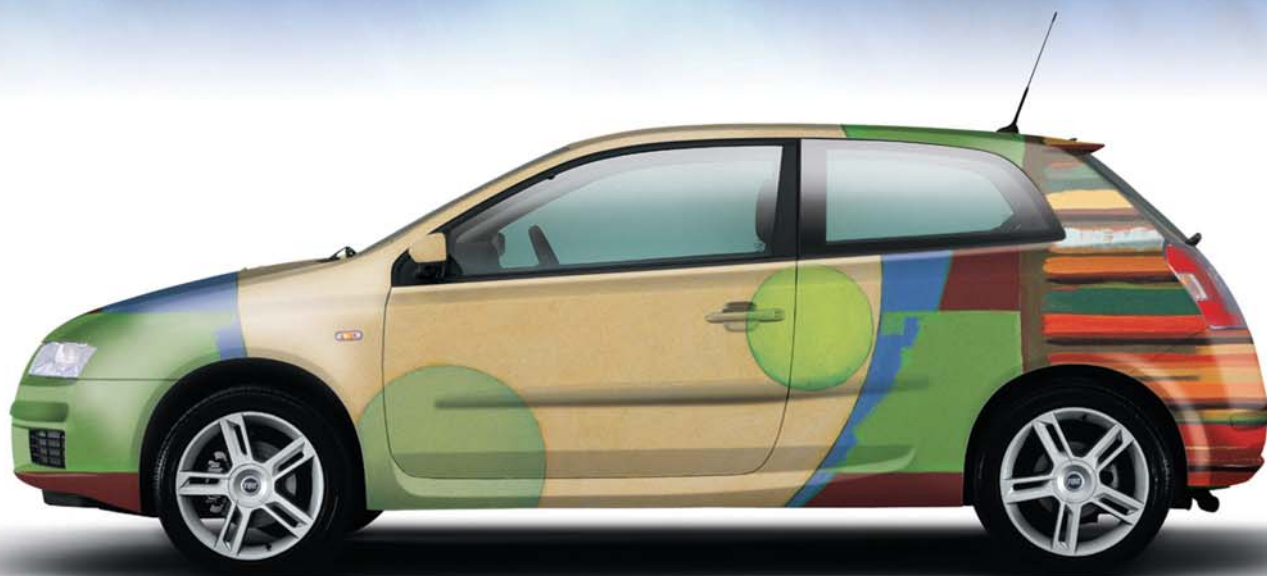
НВП "Океан"
Т/ф (048) 728 0 676, (0482) 348 301
www.ocean.com.ua
e-mail: ocean1@paco.net





MOBIHEL[®]

[Atractive]



MOBIHEL Богаче фантазии.



HELIOS
www.mobihel.helios.si

ООО "Компания Прогресс"
69050 г. Запорожье
ул. Космическая 124
тел./факс: (0612) 13 85 92
e-mail: zph01@yahoo.com

ООО "Компания Прогресс"
г. Киев
Железнодорожное шоссе, 45а
тел.: (044) 494 36 82

HELIOS
Количево 2, 1230 Домжале, Словения
тел.: + 386 1 721 6686
факс: + 386 1 722 4120
e-mail: info@helios.si