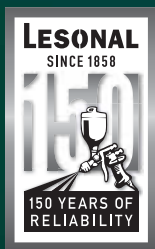


# АВТОМОБИЛЬНАЯ Покраска

№ 5 2008

Журнал для практиков автосервиса

Марка, которой можно доверять с 1858 года



В этом году Lesonal празднует свой 150-й день рождения.

И это значит, что мы несем свой 150-летний опыт в каждый автомобильный ремонт. Покраска автомобиля это не просто нанесение краски, а высокие технологии, которые необходимы для получения совершенного цвета. Lesonal обеспечивает ремонт покрытия с идеальной цветовой точностью и это является заслуженным поводом праздновать 150-летний юбилей. Посетите сайт [www.lesonal.com](http://www.lesonal.com) чтобы познакомиться с преимуществами системы Lesonal: высоким качеством, компактным и экономичным набором материалов от одного из крупнейших мировых производителей лакокрасочных материалов – Akzo Nobel.

**LESONAL**

Отличная краска – отличная цена



[www.lesonal.com](http://www.lesonal.com)

**COLOR SERVICE**  
Create beauty

03022, Киев, ул. Васильковская, 34  
телефон/факс: +38 (044) 502-01-87  
[www.autotechnics.ua](http://www.autotechnics.ua)

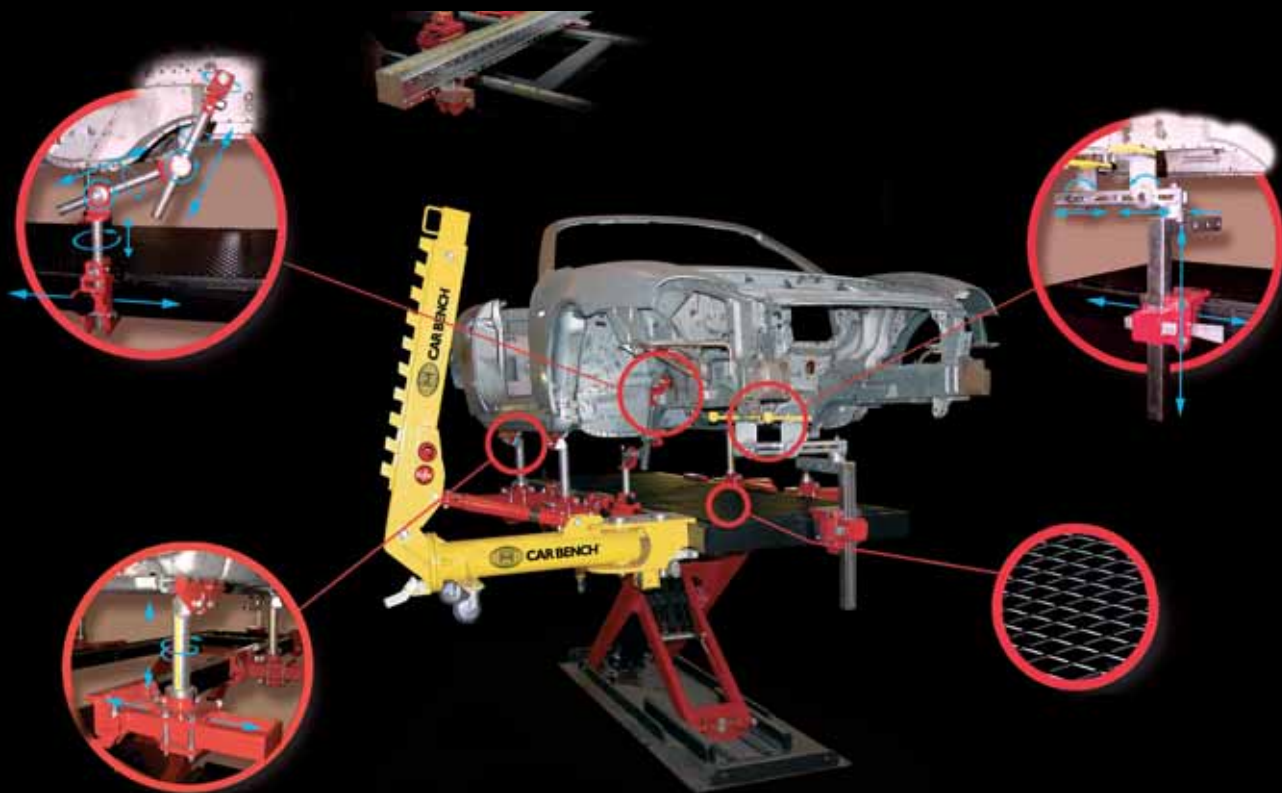
**ad**  
УКРАИНА

Подписной индекс **99957**

[www.autoExpert.com.ua](http://www.autoExpert.com.ua)

# Самый компактный полноценный рихтовочный стапель для Вашей СТО!

Звоните на «КарБенч Украина» сейчас, чтобы сделать заказ на стапель любой сложности фирмы CarBench!



**Сделано на CarBench – отремонтировано на CarBench !\***

\*CarBench производит оборудование для крупнейших мировых заводов автопроизводителей

Рихтовочный стапель с ножничным подъемником Guliver от фирмы CarBench (Италия), мирового лидера в производстве рихтовочного оборудования, – это универсальный пост рихтовочно-арматурных работ.

Имея габариты всего 1 м ширины и 3 м длины, он занимает минимум рабочего пространства, а при желании полностью уходит в пол и не занимает места!

Специально разработанный для ремонта мелких и средних повреждений автомобилей весом до 2,5 т, Guliver предлагает 10 т усилия на 360° в любом месте вокруг автомобиля. Высота подъема стапеля 160 см. Вам понравится работать в комфорте!

Если же у Вас уже есть крупное рихтовочное оборудование, Guliver прекрасно подойдет в качестве второго рихтовочного поста для более лёгких работ. Таким образом, не занимая много места, Вы сделаете работу намного быстрее и оставите ваш основной стапель разгруженным только для крупных работ. При желании данный стапель можно укомплектовать набором универсальных шаблонов, механической либо компьютерной мерительной системой.



**РЕМОНТНЫЕ  
АВТОЭМАЛИ И СИСТЕМА  
ЦВЕТОПОДБОРА**

**ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ  
МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ  
КУЗОВНОГО РЕМОНТА**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ И  
ИНСТРУМЕНТ**

**СЕРВИСНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ  
СОПРОВОЖДЕНИЕ**

**ПРОГРЕССИВНЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ ОКРАСКИ**

**ОБУЧЕНИЕ И  
ИНФОРМАЦИОННАЯ  
ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ**

**подбор  
автоэмалей  
R-M BASF**

## СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ СЕТЬ МАГАЗИНОВ



**РОССИЯ:** Москва, тел.: (495) 741 59 81, 642 81 03; Абакан, тел.: (3902) 25 86 10; Белгород, тел.: (4722) 34 92 07; Брянск, тел.: (4832) 56 35 64; Волгоград, тел.: (905) 394 55 32; Воронеж, тел.: (4732) 77 42 38; Екатеринбург, тел.: (343) 334 14 91, 219 13 42; Иркутск, тел.: (3952) 70 74 16; Казань, тел.: (843) 278 92 40; Красноярск, тел.: (3912) 61 79 93, 20 60 00; Курск, тел.: (4712) 51 29 29; Н.Новгород, тел.: (8312) 36 75 63; Новосибирск, тел.: (383) 208 03 84; Омск, тел.: (913) 643 47 53; Оренбург, тел.: (3532) 75 70 06; Орел, тел.: (4862) 49 83 56; Пермь, тел.: (342) 290 78 51; Ростов-на-Дону, тел.: (863) 278 80 01; Рязань, тел.: (4912) 93 53 79; Самара, тел.: (846) 998 65 95; С.-Петербург, тел.: (812) 235 09 11, 380 42 33; Саратов, тел.: (8452) 29 24 36; Ульяновск, тел.: (8422) 45 31 49; Уфа, тел.: (3472) 92 15 09; Челябинск, тел.: (351) 791 57 14; Ярославль, тел.: (4852) 25 29 37, 32 89 18  
**УКРАИНА:** Киев, тел.: (044) 594 19 43; Львов, тел.: (032) 239 10 76; Донецк, тел.: (0622) 95 65 84; Харьков, тел.: (097) 398 65 56; Запорожье, тел.: (0612) 60 29 75  
**БЕЛАРУСЬ:** Минск, тел.: (375 17) 227 83 83; Витебск, тел.: (375 212) 24 97 90; Гродно, тел.: (375 152) 48 59 67; Брест, тел.: (375 29) 790 36 09; Могилев, тел.: (375 222) 45 34 54; Гомель, тел.: (375 29) 743 05 62



территория  
профессионалов  
авторемонта

[www.kuzov-auto.ru](http://www.kuzov-auto.ru)



# Забезпечили Крок Людства на Місяць Забезпечимо Ваш Крок до Успіху

Дуже практичні речі, створені за технологіями 3M, вражають уяву: синтетична підошва взуття, для першого кроку людини на Місяць, клейкі стрічки, що склеюють з міцністю зварки для літаків Airbus 380 або прозорі плівки, завдяки яким звичайне вікно набуває якостей плазмового екрану.

Світовий лідер інновацій – компанія 3M, пропонує ефективні рішення для кузовного ремонту автомобілів та малярної справи. Продукція 3M орієнтована на підвищення продуктивності робітників, якості ремонту та прибутковості бізнесу без капітальних інвестицій.

Щодня дослідники 3M знаходять незвичні поєднання технологічних рішень для створення дивовижних речей.

Хто знає, що саме буде відкрито 3M завтра?

Єдине, що дійсно відомо – ці винаходи покращать Ваше життя.

ТОВ «3М Україна», тел.: 38 044 490 57 77, [innovation.ua@mmm.com](mailto:innovation.ua@mmm.com), [www.3m.ua](http://www.3m.ua)



## НАЙШИРШИЙ АСОРТИМЕНТ АВТОМОБІЛЬНОЇ ОПТИКИ В НАЯВНОСТІ НА НАЙБІЛЬШОМУ СКЛАДІ В УКРАЇНІ



03022, Київ, вул. Васильківська, 34  
тел. багатоканальний: 044 5020188  
<http://www.autotechnics.ua>

## Рынок

### 2 Рынок кузовного ремонта и ЛКМ. Состояние и перспективы

*О продукции и ее ассортименте операторы рынка ЛКМ, как правило, рассказывают без особых проблем. А вот с дополнительными услугами, которые они могут предоставить своим клиентам, дела обстоят иначе: о них мало кто знает. Поэтому нашей редакцией было принято решение заполнить этот пробел проведением анкетирования, проанализировать ситуацию на рынках ЛКМ и кузовного ремонта, а также, опираясь на мнения экспертов, сделать прогнозы развития событий в недалеком будущем.*

### 8 Предложения операторов рынка кузовного ремонта и ЛКМ

## Колористика

### 20 Цветовые мутации. Часть 5. Работа со «сложными» цветами

*Продолжаем серию материалов, посвященных премудростям работы с ЛКМ. Напомним, что в предыдущей статье данного цикла внимание было сосредоточено на компонентах сложных/эффектных красок и на познании природы получения их цветовой игры. В данной публикации мы рассмотрим особенности работы с этими материалами.*

## Технологии

### 26 Полирование. Техника работы

*Полирование кузова можно рассматривать в нескольких ракурсах. Во-первых, как самостоятельный бизнес в плане услуг по восстановлению и защите утратившего вид ЛКП. Во-вторых, как «спасательный круг», которым нередко пользуются маляры для скрытия огрехов своей работы. В-третьих – как способ повысить привлекательность автомобиля перед его продажей. Или, в-четвертых, как технологическую процедуру, необходимую, например, после локального ремонта. В зависимости от выбранной цели, можно говорить о некоторых особенностях выполнения тех или иных полировальных работ.*

### 31 «Колор Код» – новый взгляд на полировку

*Любой автосервис стремится к оптимизации своей деятельности. Наряду с правильной организацией работы, данный термин предполагает увеличение прибыльности мастерской, в том числе за счет сокращения затрат времени на определенные операции, а также на расходные материалы. Сегодня полирование является популярной услугой – это подтверждает существование множества независимых мастерских, специализирующихся на данном виде работ, не говоря уже о крупных сервисных станциях. Но важно то, что достижение оптимальности сегодня лежит не только на их плечах – свою помощь предлагают и производители полировальных систем.*



# Рынок кузовного ремонта и ЛКМ

## Состояние и перспективы



**О продукции и ее ассортименте операторы рынка ЛКМ, как правило, рассказывают без особых проблем. А вот с дополнительными услугами, которые они могут предоставить своим клиентам, дела обстоят иначе: о них мало кто знает. Поэтому было принято решение заполнить этот пробел проведением анкетирования, проанализировать ситуацию на рынках ЛКМ и кузовного ремонта, а также, опираясь на мнения экспертов, сделать прогнозы развития событий в недалеком будущем.**

### Конкуренция

Конкуренция – борьба нескольких субъектов в достижении сходных целей. Такое простое определение весьма непростой деятельности дают словари. В кузовном бизнесе целью компаний, естественно, является привлечение в качестве клиентов станций технического обслуживания, предоставляющие услуги по восстановлению кузова автомобилей. Но чтобы добиться их благосклонности и иметь перспективы, нужно трудиться в поте лица. Тем более что сегодня сложились самые благоприятные для этого условия: идет интенсивный рост количества малярных мастерских. И те, кто сможет покрыть своими товарами/услугами большую территорию, может рассчитывать на «безоблачное» будущее.

Несмотря на то что сегодняшней быстрорастущий рынок еще прощает инертность некоторых фирм, по мнению директора компании «Колор Сервис» Павла Степаненко, долго так продолжаться не может и не будет. «К примеру, по дополнительным услугам и уровню конкуренции рынок ЛКМ пока еще отстает от рынка запасных частей на несколько лет, но это отставание быстро сокращается», – поясняет г-н Степаненко.

Тем не менее некоторые компании уже сегодня понимают, что просто продавать товар уже недостаточно. «Если компания-поставщик предлагает не только товар, но и сопроводительные программы, то это дополнительное подтверждение будущей беспроблемной работы с данным брендом. Можно сказать, что дополнительные услуги позволяют поставщику ЛКМ перейти из категории «продавцов» в категорию «партнеров», – утверждает директор компании «Европроект» Александр Береснев. Это значит, что компании нужно быть активной, постоянно «находиться на виду», освещать преимущества сотрудничества именно с ней, рекламировать услуги, расширять предложение как по самим ЛКМ, так и по другим материалам для ку-

зовного ремонта (возможно, с помощью кооперации с компаниями, предоставляющими другую продукцию для кузовного ремонта – например, оборудование), а также налаживать прямой доверительный контакт с клиентом.

«Конкуренция – это не противостояние аналогичных продуктов. Самым важным в конкурентной борьбе является идеальная организация процесса взаимодействия с клиентом, который включает бесперебойное снабжение продукцией и рекламой, поддержку в развитии клиентского бизнеса, обучение и презентации, оперативное консультирование, правильную ценовую политику и прочее», – считает **Евгений Ким**, заместитель директора департамента ЛКМ по развитию компании «Прогресс». Другими словами, сегодня все большее значение в привлечении и завоевании клиентов приобретают сопроводительные (дополнительные) услуги. «С каждым годом спрос на дополнительные услуги растет. Это может быть технический аудит, консультация либо проектирование СТО. Дело в том, что лакокрасочный материал одного уровня занимает практически одну и ту же ценовую нишу. Приходится создавать «добавочную стоимость», чтобы быть привлекательным для потенциальных и существующих клиентов. Если ранее мы больше ориентировались на конечного потребителя, занимаясь его техническим образованием, то теперь более комплексно подходим к решению вопросов организации и оптимизации производства», – делится опытом **Артурас Кулешюс**, управляющий продажами Spies Hecker в Украине компании «Колорит ЛТД».

Комплексный подход – именно такого предложения ждут от поставщиков клиенты, полагает директор по продажам авторемонтных покрытий в Украине и Молдове компании «Akzo Nobel» **Олег Бондарь**: «На сегодня уже недостаточно предлагать клиенту только ЛКМ, его интересует комплексное предложение, включающее проектирование СТО и его оснащение, подбор и подготовка персонала, а также последующее сопровождение. Важны также инновации, как в технологиях, так и в оказываемых услугах. Если предположить, чем будет руководствоваться директор или хозяин СТО при выборе поставщика, из опыта наших клиентов, которые стали и нашими партнерами, могу сказать, что важными критериями являются имидж бренда и его качество, надежность поставщика, удобная логистика, быстрота реакции на любые запросы (технические, бизнес-вопросы), и, безусловно, экономическая выгода от партнерства. Простых бизнесов нет, но продажа красок – это довольно трудоемкий бизнес и без оказания своим клиентам высококлассной поддержки (технической и сервисной) ты не будешь лучшим. Немаловажную роль в развитии рынка играет наше

### **Олег Бондарь, директор по продажам авторемонтных покрытий в Украине и Молдове компании Akzo Nobel:**

– Хороший клиент – это клиент, с которым выстроены доверительные отношения и о котором можно сказать, что мы развиваемся вместе.

– Хороший продавец – это тот, который способен предложить клиенту товар, услугу, сервис, основываясь на его потребностях.

– Хороший партнер в нашем бизнесе – это компания, которая хочет развиваться и отличаться, понимает нюансы бизнеса кузовного ремонта и инвестирует в людей.



представительство, которое оказывает всестороннюю помощь не только своим импортерам, но и ведет активную работу непосредственно с заказчиками».

Хотя приходится констатировать тот факт, что не для всех СТО роль дополнительных услуг сегодня настолько значима, чтобы решение о выборе поставщика принималось на их основании. Некоторые станции руководствуются только ценой. К такому можно отнести, например, многие кузовные мастерские, у которых уже наработана клиентская база, которые не задумываются о привлечении новых клиентов, имеют достаточно туманное представление о завтрашнем дне или управляющий станции не является ее владельцем. Их в полной мере удовлетворяет текущее положение дел и количество обслуживаемых автомобилей.

Несколько иначе дело обстоит со многими строящимися станциями, которые предполагают наличие кузовных участков или отдельных мастерских, ориентированных на предоставление услуг по восстановлению кузова автомобиля. Их, по словам **Олега Бондаря**, «в настоящее время строится около 150, из которых около 50 это дилерские центры и около 100 – независимые СТО». Ведь перед этими станциями стоит задача не только завоевать клиента, но и выстоять в конкурентной борьбе с уже действующими мастерскими (особенно если говорить о независимых СТО). Хотя и действующие станции не стоит сбрасывать со счетов. Для некоторых из них ряд дополнительных услуг являются крайне важным условием успешной деятельности. Более подробно роль данного предложения операторов украинского рынка ЛКМ мы рассмотрим ниже.

Приведенные цифры по количеству строящихся СТО дают возможность приблизительно сориентироваться в сегодняшнем потенциале рынка. Сейчас спрос на кузовные работы превышает предложение станций, выполняющих данные виды работ. А следовательно, растет и потребность в ремонтных материалах. «Рынок ЛКМ сегодня можно охарактеризовать как

**Александр Береснев, директор компании «Европроект»:**

– Хороший клиент – это клиент, готовый развиваться, открытый изменениям.

– Хороший продавец – это партнер, который обладает знаниями и опытом, способный выявить истинную потребность клиента и ее удовлетворить.

– Хороший партнер – это надежный партнер.



стремительно развивающийся. Рост спроса на услуги приблизительно на 30% превышает рост предложения», – рассказывает **Александр Береснев**. Это создает идеальную среду для роста количества профильных мастерских, а значит – и увеличения потребления лакокрасочных и других материалов.

Но какими должны быть станции и что их ждет в дальнейшем?

### **Ситуация на рынке кузовного ремонта и прогноз на обозримое будущее**

Сегодня на рынке сложилась ситуация, когда станция кузовного ремонта может позволить себе пренебречь тем или иным клиентом – в условиях очередей на проведение ремонта ему легко найдется замена. Как бы банально это ни звучало, но в Украине недостаточно кузовных мастерских. Тем более СТО, где и автомобиль восстановят качественно, и к клиенту относятся с должным вниманием и уважением. Сколько так будет продолжаться?

По сути, мы повторяем европейский сценарий развития, только в несколько ускоренном режиме. Мы идем вперед с оглядкой на европейский опыт. Главное – суметь отделить зерна от плевел, став приемником только лучшего и эффективного. Получается ли это? Не совсем. Причин найдется масса, включая тот же менталитет соотечественников. «Многие отечественные сервисы еще не готовы к европейскому уровню обслуживания. Если технологическая подготовка СТО и технические навыки персонала растут, то менталитет мастеров еще долго будет мешать хорошему обслуживанию», – прокомментировал ситуацию **Евгений Ким**. И так думает не только он. «Вопрос о европейском сервисе, конечно, наболелший. Тут можно говорить и про менталитет, и про постсоветскую бациллу разгильдяйства...», – считает **Артурас Кулешюс**, который, однако, в будущее смотрит с оптимизмом: «Большинство открывающихся брендовых СТО ориентировано на качественную работу благодаря стандартным требованиям автопроизводителей к ремонту. Если контроль и управление основными производственными процессами будет соответствовать этим требованиям, то уровень обслуживания будет приближаться к европейским стандартам».

В то же время в некотором роде многие из нас консерваторы – не привыкли слушать чьи-то советы, что-то быстро менять и воспринимать. Вот простой пример, рассказанный нам одним из экспертов. На СТО проводился показ-презентация сухой выготовки. Технолог компании показал процесс работы. По сравнению с работой «по-мокрому», экономия времени достигла 300%, не говоря уже о других преимуществах: поверхность получается ровнее, а рабочее место остается чистым (используется пылеотвод). Кроме того, значительно уменьшается вероятность возникновения дефектов ЛКП по окончании ремонтных работ и т. д. Специалистам не нужно рассказывать, насколько это важно: около 90% всех нарушений закладываются именно при подготовке поверхности и только 5-10% проблем с ремонтной ЛКП так или иначе связаны с окраской (при этом большинство дефектов можно устранить полированием). Работники с восторгом слушали и смотрели на искусное проведение операций. С презентации они ушли со словами восхищения, однако... продолжают работать «водой». Можно долго говорить о причинах такого явления. И даже, возможно, дело здесь вовсе не в персонале, а в руководстве, которое уполномочено принимать решения о смене техники работы и, к примеру, не хочет вкладывать дополнительные средства. Но факт остается фактом...

Теперь обратим внимание на степень автомобилизации населения. Исходя из опыта европейских стран, автомобильный рынок насыщается (прекращается активный рост продаж, а иногда даже начинается стагнация), когда на 1000 человек приходится около 400-500 автомобилей. Таков показатель автомобилизации в Германии, в Италии он составляет 600 авто на 1000 человек.

Украине до этой цифры, конечно, далеко – в июле этого года в среднем по Украине на 1000 человек приходилось около 160-ти автомобилей. И вряд ли нам удастся достигнуть уровня развитых стран, особенно учитывая уже проявившееся в последние месяцы падение продаж автомобилей. По мнению **Павла Степаненко**, «в Украине уровень насыщения будет составлять где-то 250-300 автомобилей на 1000 человек». После этого ситуация стабилизируется, то есть не будет уже таких невероятных скачков продаж, как мы наблюдали последние несколько лет. Вот тогда-то и кузовные мастерские «догонят» требуемый количественный уровень, которого будет достаточно для удовлетворения потребностей в ремонте. Автовладелец уже не будет искать СТО и выжидать в очередях – станции начнут борьбу за каждого клиента.

Когда наступит данная ситуация, точно сказать сложно. Звучат разные мнения. В среднем, уравнивание спроса и пред-

ложения ремонтных работ в Украине ожидается через три-пять лет. Станции, которые будут не в состоянии привлечь клиента, уйдут с рынка. По словам **Олега Бондаря**, «в США и некоторых странах Западной Европы – например, Германии, Нидерландах, Франции, и т. д. – сегодня уже наблюдается тенденция к сокращению числа малярных мастерских. Количество последних за последние десять лет уменьшилось приблизительно на 30%». Одни закрываются, потому что не способны выдержать конкуренцию, другие объединяются в группы и входят в крупные автосервисные сети. Естественно, чтобы получить заказ, им необходимо иметь хорошее оборудование и квалифицированный персонал.

### **Заложники СТРАХовщика, или как противостоять угрозе «вымирания»**

Сегодня как в европейских странах, так и в Украине в кузовной бизнес вступает третья сторона (помимо непосредственных участников – СТО и владельца автомобиля) – страховые компании. Многие прогнозируют, что именно на их плечи упадет ответственность за загрузку станций технического обслуживания работой. В свою очередь, они будут диктовать условия сотрудничества, аргументируя их стремлением обеспечить лучший сервис клиенту. А это означает, что страховщики будут привлекать сервисы, выполняющие ремонт быстрее, качественнее и, естественно, дешевле.

Получается, что страховые компании в некоторой степени способствуют выходу отечественных станций на более высокий уровень обслуживания, ведь только выдержав ряд требований, СТО могут надеяться на работу со страховщиками. И последним, по большому счету, все равно, авторизованный это будет центр или независимая станция. «В конкурентной борьбе выстоит тот, кто сможет предложить высокое качество и скорость выполнения работ. Такое развитие рынка подтверждает и то обстоятельство, что основным заказчиком работ становится страховая компания, которая, в свою очередь, выдвигает жесткие требования к исполнителю ремонта. Малым предприятиям и «гаражам» сложно будет конкурировать и на рынке рабочей силы: не секрет, что на крупных СТО уровень оплаты труда и мотивация персонала выше», – прогнозирует **Александр Береснев**.

Мало того, некоторые страховые компании уже начали открывать свои СТО, отрезая лакомый кусок от «рабочего» этого пирога. К тому же предполагается, что важным критерием выбора страховщиком партнера станет стабильность цены и степень разветвленности сервисной сети: крупные страховые компании имеют свои филиалы по всей Украине, следовательно, для них хорошо, если клиент, даже бу-

### **Артурас Кулешюс, управляющий продажами Spies Hecker в Украине компании «Колорит ЛТД»:**

– Хороший клиент – это удовлетворенный клиент.

– Хороший продавец – это компетентный продавец.

– Хороший партнер – это тот, кто держит свое слово.



дучи вдали от головного офиса, может в случае проблем получить качественное обслуживание в любом уголке страны. Другими словами, можно предположить, что страховщики предпочтут работать не с отдельной станцией, а группой, сетью автосервисов с единой ценовой политикой, стандартами качества и уровнем обслуживания клиентов. «Руководители независимых сервисов, беспокоящиеся о будущем своих СТО, уже сегодня начинают задумываться о том, как они будут выглядеть завтра, что будут делать и с кем работать. Кто будет их клиент и поставщик работы. По моему мнению, одним из вариантов выживания является вхождение в сетевые концепты СТО, где для всех участников действуют единые стандарты. Предполагаю, это интересно как страховым компаниям в плане предоставления расширенного сервиса, так и для клиентов, которые смогут получить квалифицированную помощь в любой точке страны», – считает **Павел Степаненко**.

Что говорить тогда о независимых мастерских? Выдержать прессинг будет нелегко. Автопарк существенно омолаживается. А на первых порах клиент обычно по гарантийным обязательствам «привязывается» к дилерской СТО, где уровень обслуживания (в первую очередь, по стандартам взаимоотношения с клиентом) зачастую выше независимых станций. О «гаражниках» и говорить не приходится. Естественно, автовладельцы привыкают к такому уровню обслуживания и, приступая по окончании гарантийных обязательств к поиску более выгодного сервисного предложения (не секрет, что ремонт на дилерских станциях обходится дороже, чем на независимых СТО), желают получить уважительное отношение к своей персоне и соответствующее качество работ. Им хочется того же банального радужного приветствия, чистоты в помещениях, комнаты, где можно подождать, пока автомобиль находится на обслуживании или идет подготовка к его выдаче, согреться зимой, в приятной обстановке выпить чай или кофе и т. д. Ну и, естественно, одним из самых важных «удерживающих» факторов является качество выполнения ремонта. Ведь клиент себе не враг – обслуживать автомобиль на плохо зарекомендовавшей себя станции, тем более при наличии более интересного



**Евгений Ким, заместитель директора департамента ЛКМ по развитию компании «Прогресс»:**

– Хороший клиент – это тот, кто может стать хорошим партнером.

– Хороший продавец – это тот, кто может удержать хорошего клиента.

– Хороший партнер – это тот, с кем можно удержать хорошего продавца.

предложения пососедству, не захочет. По прогнозам **Евгения Кима**, «в будущем останутся комплексные СТО (в первую очередь, брендовые) и малярные мастерские различных уровней, включая «гаражи». Но выживут только те, кто обеспечит качество работ. Цена – это второстепенный показатель».

**Дополнительные услуги. В чем сила?**

Итак, мы подошли к тому, ради чего проводилось анкетирование и готовился этот материал – к дополнительным услугам. Их роль в привлечении клиентов весьма важна, но, как уже говорилось, не для всех СТО критична. Некоторым мастерским достаточно «базовых» пунктов, другие считают, что чем шире их перечень, тем интереснее предложение компании. «Сегодня лакокрасочная продукция ведущих мировых брендов обладает достаточно высоким качеством, при этом разница по этому параметру порой очень незначительная. В условиях почти равнозначного выбора руководители станций технического обслуживания все большее внимание уделяют как раз предложению дополнительных услуг, то есть их роль в привлечении и удержании СТО становится определяющей», – утверждает **Александр Береснев**. Многие станции привязывают свое будущее к тем или иным услугам компании-поставщика, которые востребованы в данный момент и/или будут нужны в последующем. Например, в комплексе услуг ряда ответственных операторов рынка ЛКМ прописана помощь в проектировании СТО, планирование и рациональное размещение участков, направленные на достижение наиболее эффективной работы и экономии времени ремонта, разработка бизнес-плана, расчет инвестиций, оснащение оборудованием и его обслуживание, аудит и т. д. То есть еще на начальном этапе, когда СТО находится, так сказать, в зародышевом состоянии, компании уже пытаются завоевать доверие клиента, чтобы иметь возможность сотрудничать с ним в дальнейшем и поставлять материалы для кузовного ремонта. Так, «часто при строительстве нового сервиса необходим качественный проект, правильная расстановка оборудования, рабочих мест и т.д. Дальше – подбор и обучение кадров. Но следует учитывать разделение

сервисов на независимые и дилерские, где критерии подхода к организации кузовного участка несколько отличаются. К тому же некоторые дилеры получают рекомендации от автопроизводителей или импортеров: по размерам кузовного участка, оснащению и т.д. Другими словами, нужна компания-партнер, способная оказать эти услуги на высоком уровне, вне зависимости от принадлежности заказчика к определенной категории автосервисов. А для этого нужны знающие и опытные люди», – говорит **Олег Бондарь**. То есть не стоит забывать и о качестве предлагаемых компаниями услуг: «Многие утверждают, что готовы предоставить сервисную и техническую поддержку, бизнес-поддержку и т.д. Но нужна более глубокая информация о том, что под этим подразумевается. Чтобы завоевать клиента, некоторые компании часто декларируют сервисную и техническую поддержку, не имея для этого ни профессиональных знаний, ни достаточно персонала. Впоследствии, когда начинается реальная работа, возникает проблемы. Например, не хватает персонала для оказания поддержки или ее уровень оказывается крайне низким...».

Организация труда и управление производством сейчас являются наиболее важными аспектами деятельности. «Можно инвестировать миллионы в оборудование, – говорит **Артурас Кулешюс**, – а в результате видеть не загруженные даже на 30% рабочие посты и с огорчением констатировать тот факт, что из-за допущенных при проектировании СТО и размещении оборудования ошибок приходится тратить два-три часа в день на перестановку автомобилей».

Кто-то может также возразить, что сегодня для мастерских важен вопрос экономии, то есть предпочтения больше строятся на возможности использования менее дорогих лакокрасочных материалов. Никто не спорит – естественно, на «краске» сэкономить можно. Но значительно ли? «При надлежащей организации работы станции ЛКМ – это обычный расходный материал. Во всем объеме доходности СТО, на лакокрасочные материалы приходится около 10%. Станции в основном должны зарабатывать на самой работе и запасных частях», – прокомментировал этот факт **Павел Степаненко**. Более существенны расходы, например, и на оплату труда. Кстати, хочется отметить, что в последние несколько лет уровень заработной платы сотрудников СТО постепенно растет.

Продолжая тему дополнительных услуг, заметим, что весьма востребованными сегодня являются программы по технической поддержке, включающие, помимо прочего, возможность обучения персонала. Квалификация мастеров сегодня является большой темой для многих станций технического обслуживания. Ведь, по сути, государствен-

ных учебных заведений, которые бы давали хороших специалистов в области кузовного ремонта нет. Так, по словам **Олега Бондаря**, «в ходе исследований мы выяснили, что уровень квалификации маляров в Украине составляет не более 40%, при требуемых минимальных 80% для эффективной работы (от условного 100-процентного уровня). Людей нужно обучать, помогать им развиваться. К тому же много соотечественников уехало на «зарботки» в другие страны. Получив высокий уровень подготовки и достаточный опыт, по возвращению в Украину они пополняют ряды квалифицированных кадров. В общем, чем больше будет квалифицированного персонала, подготовленного нами и конкурентами, тем выше будет средняя квалификация по рынку, и сервисы смогут выполнять работу качественнее и в большем объеме». Сейчас на рынке не хватает маляров, но еще больше востребованы управленцы. «Не всегда управляющий, бывший маляр, может профессионально руководить «маляркой». Он умеет красить, но не знает, как этим управлять. И наоборот», – продолжил он.

Многие СТО сегодня создаются даже при отсутствии персонала. Бывает и такое, что на момент запуска и людей практически нет. Приходится искать пути решения проблемы (переманивание, набор «курсирующего» персонала, людей с небольшим опытом работы с последующим повышением уровня квалификации и т. п.) Поэтому как дополнительный сервис обучение сегодня является очень важным пунктом в перечне декларируемых компаниями услуг.

Еще лучше, если в штате поставщика имеется свой опытный специалист в определенной сфере (маляр, колорист, выговец и т. д.). Помимо проведения обучающих программ, он может консультировать сотрудников СТО в режиме реального времени, решать «горячие» проблемы и даже способствовать завоеванию новых клиентов. «Те компании, в структуре которых есть такие опытные и авторитетные в своих кругах специалисты, готовые оказать помощь клиенту – имеют значительное конкурентное преимущество», – говорит **Павел Степаненко**.

Кроме того, сегодня некоторые компании предлагают услуги по определению пригодности человека к той или иной работе (например, колористов на восприятие цветов), тестирования уровня и повышения квалификации персонала, как в групповом, так и индивидуальном порядке в теории и на практике. При этом второй вариант предпочтительнее в плане эффективности обучения. К тому же не стоит забывать, что знания и навыки у людей разные.

Мы рассмотрели только несколько видов дополнительных услуг, которые могут предоставлять отечественные компании. Расписывать их все не будем – с ними можно ознакомиться в соответствующей части об-

### **Павел Степаненко, директор компании «Колор Сервис»:**

– Хороший клиент – это лояльный клиент.

– Хороший продавец – это тот, который может вызвать лояльность клиента к себе.

– Хороший партнер – это компания либо человек, помощь или поддержка которого ощущается постоянно.



зора. Отметим лишь, что останавливаться на достигнутом поставщику не собираются. Перечень дополнительных услуг будет постепенно видоизменяться и дополняться. К примеру, у каждой компании, с представителями которых нам пришлось общаться в процессе подготовки материала, заготовлено на будущее свое «ноу-хау», которое должно стать для потенциальных клиентов хорошим стимулом к началу сотрудничества. В качестве дополнительных услуг может выступать введение гарантии на ремонт от поставщика материалов или увеличение ее срока действия. Также весьма перспективно создание специальной программы, с помощью которой можно добиться ощутимого роста производительности СТО до такого уровня, чтобы можно было взять на себя все хлопоты, связанные с ремонтом автомобиля клиента (предоставление подменного автомобиля, работа со страховой компанией, оформление различных документов и т. д.). Но пока это только планы на будущее – далекое или обозримое, и на пути внедрения данных новшеств у отечественных компаний стоит немало барьеров.

Завершая статью, хочется сделать акцент на том, что ко всему нужно подходить взвешенно, просчитывать каждый свой шаг. Определяя поставщика, лучше сразу выяснить весь комплекс предоставляемых им услуг, узнать мнение уже работающих с данной компанией клиентов о качестве выполнения заявленных обязательств. Ведь на наш вопрос «Какие услуги, по Вашему мнению, реально предоставляются, а какие декларируются?» практически никто не дал исчерпывающий, конкретный ответ, ограничившись общими фразами и стараясь перевести разговор в другое русло. При этом один из участников дал весьма оригинальный ответ: «Мы (компания – Прим. ред.) всегда говорим больше, чем делаем. Пустые декларации выясняются только в работе».

Полагаем, у всех случаются какие-то форс-мажорные ситуации. Поэтому хочется пожелать компаниям, чтобы у них всегда получалось выполнять обещанное, а владельцам СТО – поменьше «подводных камней» и почаще – совпадения слов партнеров с их действиями. Успехов в работе и процветания бизнеса!

**Юрий Стороженко**



# кузовного ремонта и ЛКМ

Ниже представлена информация о тех компаниях, которые откликнулись на наше предложение поучаствовать в обзоре.

Приводим также краткое содержание самой анкеты:

1. Информация о компании; 2. Предложение для СТО (предоставляемые компанией услуги, которые позволят привлечь

потенциального клиента и показать СТО выгоды сотрудничества с ней); 3. Ассортиментное предложение (перечень всех материалов и оборудования для ремонта кузова очень широк, поэтому рассматривались основные группы товаров с указанием только торговой марки). Подано в виде общей таблицы; 4. Координаты компании (дистрибьюторов, дилеров).

## Оборудование

Название компании	Предложение													
	для покрасочно-доводочных работ						для восстановления кузова							
	система подбора красок	покрасочные пистолеты	покрасочные/сушильные камеры	мобильные сушики	компрессоры	очистители сжатого воздуха, осушители	шлифовально-полировочное оборудование	пылеотводное оборудование	другое	системы восстановления геометрии кузова	слесприспособления для удаления вмятин	сварочное оборудование	посты подготовки к покраске	другое
«Автофарба»	Sherwin-Williams	Devilbiss				Devilbiss								
«Астрал-Украина»	HB BODY	HB BODY												
«Барвы Швидкості»							Mirka	Mirka						
«Европроект»	R-M	DeVilbiss	Omia, Guangli	Fillon Technologies	Remeza	DeVilbiss	Dynabrade	CAV		BlackHawk	GYS	GYS	Omia	

## Материалы

«Колорит ЛТД.»	«Колор С.И.М.»	«Колор Сервис»	«Колор-РМ»	«Карсистем»	«Жириф»	Предложение												
						для покрасочных работ				для подготовительных работ			доп. и спецпродукты					
						основные		сопроводительные		грунты	шпатлевки	очистители	шлиф. материалы	маскирующие материалы	защитные продукты	другое	крепежно-изоляционные материалы	полировальные системы
готовые автомали	база-mix	лаки	разбавители	отвердители	ускорители	пластификаторы	другое											
Крой	«Колорин»	Lesonal, APP	DuPont	PPG	HB BODY													
Spies Hecker		Lesonal	DuPont, Duxone	PPG	HB BODY, DuPont, Mirka													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой	«Колорин»	Lesonal, Car Line, APP	DuPont, Duxone, U-POL	PPG	HB BODY, U-POL													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой	«Колорин»	Lesonal, APP, Car Line	DuPont, Duxone, U-POL	PPG	HB BODY, U-POL													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой	«Колорин»	Lesonal, APP		PPG	HB BODY, U-POL													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой	«Колорин»	Lesonal		PPG	HB BODY													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой		Lesonal, APP		PPG	HB BODY													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой		Lesonal, APP		PPG	HB BODY, U-POL													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой	«Колорин»	Lesonal, Car Line, APP		PPG	HB BODY, U-POL													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой	«Колорин»	Lesonal, Car Line, APP		PPG	HB BODY, U-POL													
Spies Hecker, Roberlo, ICR Sprint, Крой	«Колорин»	Lesonal, APP		PPG	HB BODY, U-POL													
3M, Eagle		3M, Norton, Sia	3M, Ersta, U-POL	3M, Mirka	3M, Mirka													
3M		3M, APP, Colad	3M, Ersta, U-POL, APP	3M	3M, HB BODY													
3M, Eagle, Sata		3M, Car Line, Colad		3M	3M, U-POL, Teroson, HB BODY													
New Chemicals, 3M, ICR Sprint		3M, APP, Colad, Kimberly-Clark			3M, Teroson, U-POL													
3M		3M, Sika, APP			3M													
3M, Roberlo		3M	3M, U-POL, Auto Magic	3M	3M													
Sata, 3M		3M, Kimberly-Clark, Colad	3M, Koyote	3M	3M													
ICR Sprint, Sata, 3M		Kimberly-Clark, APP, Colad		3M	3M													
		3M, Sika, APP, Colad		Ajax Tocco	3M, HB BODY, U-POL													



## Материалы

Название компании	Предложение								для подготовительных работ					доп. и спецпродукты						
	для покрасочных работ																			
	основные				сопроводительные															
	готовые автомали	база-mix	лаки	разбавители	отвердители	ускорители	пластификаторы	другое	грунты	шпатлевки	очистители	шлиф. материалы	маскирующие материалы	защитные продукты	другое	крепежно-изоляционные материалы	полировальные системы	средства индивидуальной защиты	средства индивидуальной гигиены	другое
«Фарбы» Veruf-Auto																				
Представи- тельство PPG Industries (Россия)	QuickLine	PPG	PPG	PPG	PPG	PPG	PPG	PPG	PPG	PPG	PPG									
«Прогресс»	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Mobihel	Smirdex				3M				
		Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	Sikkens, Lesonal	3M, Colad	3M, Colad	3M, Colad		3M	3M	3M, Sata	3M, Colad	

### «Автофарба»

#### Информация о компании

ООО «Автофарба-Украина» представляет на украинском рынке автомобильную линию Sherwin-Williams (SW). При этом «Автофарба-Украина» не просто продает материалы известного производителя, но и обучает персонал работать с данной системой. С этой целью раз в год проводятся практические семинары, на которых партнеры по бизнесу из различных регионов знакомятся с новейшими разработками производителя, а также имеют возможность опробовать материалы и пройти стажировку в итальянском тренинг-центре компании Sherwin-Williams.

Деятельность ООО «Автофарба-Украина» осуществляется по нескольким направлениям:

- Оптовая торговля продукцией SW, сопутствующими материалами для покраски автомобиля, инструментом для покраски Devilbiss, а также организация торговой сети по Украине, обучение, проведение семинаров и тренингов.

- Розничная торговля автомобильной краской SW и

другими необходимыми для покраски материалами и инструментом.

- Помощь в подборе оснащения для участков кузовного ремонта (рихтовка, подготовка, покраска, компьютерный подбор краски).

- Обучение персонала, проведение курсов по повышению квалификации и ознакомлению маляров с материалами системы SW.

«Автофарба-Украина» имеет 10-тилетний опыт работы в данной сфере.

#### Предложение для СТО

Sherwin-Williams постоянно работает над улучшением качества и услуг, предоставляемых своим клиентам. В 2003 году продукция SW была одобрена и рекомендована корпорацией DaimlerChrysler для использования на всех фирменных сервисах компании. В 2006 году ее одобрил и Nissan Motor Co., Ltd.

В Украине ООО «Автофарба-Украина» представляет две колористические системы Sherwin-Williams, которые наиболее полно отвечают потребностям отечественного рынка, – ATX и Syncron. Первая дает возмож-

## Оборудование

Название компании	Предложение													
	для покрасочно-доводочных работ									для восстановления кузова				
	система подбора красок	покрасочные пистолеты	покрасочные/сушильные камеры	мобильные сушилки	компрессоры	очистители сжатого воздуха, осушители	шлифовально-полировочное оборудование	пылеотводное оборудование	другое	системы восстановления геометрии кузова	спецприспособления для удаления вмятин	сварочное оборудование	посты подготовки к покраске	другое
<b>«Фарбы» Beruf-Auto</b>	Sikkens, Lesonal	Sata	Futura, Yokistar	Trisk	Aircast, Remeza	Hiross-Zander	Festool, Hamach	Festool, Hamach		Blackhawk	Blackhawk	Blackhawk	Futura, Yokistar	
<b>«Прогресс»</b>	Mobilhel													
<b>Представи- тельство PPG Industries (Россия)</b>	PPG													

ность приготовления 65 тыс. цветов и оттенков для материалов, используемых при авторемонте (это полная колористическая линейка: акрил, «металлик» и «перламутр»). Вторая, система Syncron, включает 7 тыс. цветов (в том числе каталог RAL) для различных видов автомобилей и промышленной краски с широким спектром применения.

Колористические системы Sherwin-Williams, а также специальные предложения от «Автофарба-Украина» предполагают ряд преимуществ для клиентов:

- Минимальное количество закупки материалов, необходимых для работы и, соответственно, «замороженных» денежных средств в связи с применением биндерной системы.

- Ряд высокотехнологичных грунтов, которые колеруются и используются по технологии «мокрый по мокрому». Это экономит время ремонта, облегчает работу маляра, снижает уровень затрат.

- Возможность ежемесячного обновления колористической базы через Интернет.

- Нахождение новейших формул на сайте компании,

что очень актуально при работе с новыми автомобилями.

- Хорошая укрываемость, адгезия.

- Краска не дает «перепылов».

- Большой ассортимент растворителей, закрепителей, которые используются в зависимости от температуры и зоны ремонта.

- Наличие вспомогательных материалов и добавок, которые облегчают работу маляра.

- Новаторство, постоянные разработки новых высокотехнологичных материалов. Например, краска с минимальным выбросом летучих веществ VOC. Покрытие наносится в 1,5 слоя. Она удобна в применении, экологична, экономит материал и время. Краски на водной основе, компоненты Xirallic с усиленным линзообразным эффектом, краска Multitopes и др.

- Подготовка и обучение персонала для работы с колористической системой SW. Повышение квалификации и ознакомление автомалыра с высокотехнологичными материалами колористической системы Sherwin-Williams.

– Оптимальное соотношение цены и качества.

ООО «Автофарба-Украина» предлагает своим представителям из регионов Украины оптовые цены, которые позволяют успешно конкурировать с различными системами (Glasurit, PPG, R-M, Sikkens, DuPont и проч.) и формировать розничные цены для построения рентабельного бизнеса. Для желающих сотрудничать также создаются оптимальные условия при закупке первого комплекта оборудования и материалов (беспроцентный кредит, отсрочка платежа, оборудование в аренду и т. д.).

#### **ООО «Автофарба-Украина»**

г. Ровно, ул. Крейдяная, 3, тел./факс: (0362) 26-79-47  
e-mail: autofarba@yahoo.com, www.autofarba.com

### **«Астрал-Украина»**

#### **Информация о компании**

ООО «Астрал-Украина» является эксклюзивным дистрибьютором в Украине греческого концерна HB BODY. Компания-производитель материалов постоянно работает над улучшением качества своей продукции и ее соответствием строгим требованиям в сегменте лакокрасочных покрытий, расширяя и усовершенствуя свойства материалов для подготовки и окраски кузовов различного транспорта.

#### **Предложение для СТО**

Компания «Астрал-Украина» предлагает своим клиентам информационную и техническую поддержку по технологиям подготовительно-окрасочных работ и колористике, а также специфике использования продуктов HB BODY. Помимо этого, клиенты могут получить консультации в реальном времени, а также разъяснения по различным вопросам, касающимся материалов и кузовного ремонта, на сайте компании.

ООО «Астрал-Украина» предлагает взаимовыгодные условия сотрудничества, предоставляя оптимальные и конкурентные цены на широкий ассортимент материалов для окрасочно-подготовительных работ, налаженную систему доставки продукции, обеспечение информационными материалами и т. д.

#### **ООО «Астрал-Украина»**

г. Киев, ул. Новомостицкая, 25  
тел.: (044) 459 34 61/62/63/64  
e-mail: astral-ukraine@online.com.ua www.astral-group.ru

### **«Европроект»**

#### **Информация о компании**

«Европроект» – международная компания, специализирующаяся на оснащении покрасочных производств и внедрении технологий обработки и покраски разных типов поверхностей. За 13 лет работы на рынках России, Украины, Беларуси и стран Средней Азии компанией приобретен немалый опыт сотрудничества и реализации успешных проектов. Предложение «Европроекта» способно обеспечить весь технологический цикл по подготовке поверхности.

#### **Предложение для СТО**

Предложение компании «Европроект» для СТО – комплексное оснащение производства материалами и оборудованием для всего цикла кузовного ремонта, в основе которого лежат следующие факторы:

– Высококачественные материалы для проведения работ любой сложности (ремонтные автоэмали R-M BASF, шпатлевочные материалы Solid, абразивы sia Abrasives).

– Профессиональное шлифовальное, окрасочное,

сушильное оборудование.

– Штат высококвалифицированных технологов для технической поддержки клиентов, а также региональная сеть, которая позволяет оперативно реагировать на все запросы.

– Надежность обеспечения, планирование «оборотимости» склада клиента.

– Уникальные системы обучения специалистов автосервисов.

– Специализированные программы оптимизации производства. В их основе – многофакторный аудит, позволяющий выработать и внедрить план повышения производительности станции, расширить сферу услуг автосервиса, привлечь клиентов, повысить уровень и престиж СТО.

– Проектирование и оснащение покрасочного производства «под ключ».

#### **ООО «Европроект»**

г. Киев, ул. Народного Ополчения, 7  
тел./факс: (044) 594-19-43/44/45  
e-mail: kiev@europroject.org, www.europroject.ru

#### **Дилеры:**

##### **г. Львов**

ул. Зоряна, 9, тел.: (067) 314-66-11  
факс: (032) 239-10-76, 240-85-63

##### **г. Донецк**

ул. Сеченова, 3-а, тел.: (096) 342-71-16  
факс: (0622) 95-65-84

e-mail: europroject-donetsk@ukrpost.ua

**Сеть магазинов «Кузов»** – в Харькове, Запорожье, Павлограде, Мариуполе, Краматорске, Славянске, Мелитополе и Одессе.

### **«Карсистем»**

#### **Информация о компании**

ООО «Карсистем» работает на рынке Украины более десяти лет и является официальным представителем концерна PPG Industries, а также эксклюзивным представителем Car Bench (рихтовочно-малярное оборудование, линии по сборке автомобилей) и Eurosider (установки генерации азота). Помимо этого, «Карсистем» выступает официальным представителем следующих компаний: Ajax Тоссо (США), САV (Италия), Martin Tools (США), MO Clamp (США), Dynabrade (США), Chicago Pneumatik (США), Devilbiss (EC), Butler (Италия), Giuliano (Италия), Sebora (Италия).

#### **Предложение для СТО**

**ООО «Карсистем» предоставляет следующий комплекс услуг:**

– Проектирование.

– Подбор необходимого оборудования (для любого вида деятельности СТО).

– Монтаж, пусконаладочные работы.

– Гарантийное и послегарантийное обслуживание.

– Постановка технологического процесса (рихтовочно-малярный комплекс).

– Рекомендации от ведущих автопроизводителей касательно инноваций ремонта автомобиля. Информирование о новинках рынка.

– Технический аудит для дальнейшей оптимизации существующих процессов.

#### **ООО «Карсистем», г. Киев**

ул. Фрунзе, 102 (заезд с ул. Новоконстантиновской, 9)  
тел./факс: (044) 492-02-83, 228-13-89, 492-05-63

www.carsystem.com.ua

**Филиал:****г. Симферополь**

ул. Фрунзе, 35, тел.: (0652) 51-21-53  
e-mail: shternmaria@rambler.ru

**«Колир-PM»****Информация о компании**

Фирма «Колир-PM» представляет продукцию компании U-POL, которая специализируется на производстве и продаже средств для ремонта кузовов, в том числе обширной номенклатуре автошпатлевок, покрытий, аэрозольей, клеев и салфеток. Вся предлагаемая лакокрасочная продукция только высшего качества и совместима с материалами многих фирм (PPG, DuPont, Glazurit и т. д.) Лаки, растворители и подложки можно использовать как для «металликов», так и для акрилов.

**Предложение для СТО**

Компания «Колир-PM» предоставляет полный комплекс обслуживания по материалам – начиная со сварочных работ и заканчивая покраской. Материалы предоставляются только высшего качества. Компьютерный подбор красок осуществляется почти со 100%-ной гарантией попадания цвета. Бесперебойные поставки. При необходимости осуществляется выезд к клиенту.

**«Колир-PM»**

г. Черновцы, ул. Маршала Рыбалко, 3-в  
тел./факс: (0372) 520-6-34.

**«Колор Сервис»****Информация о компании**

Компания «Колор Сервис» была создана в октябре 2007 года и входит в группу компаний «AD Украина» (партнер закупочного союза Auto Distribution International (ADI), включающая 18 интернациональных и 500 оптовых компаний из 26-ти стран мира).

«Колор Сервис» предлагает полный перечень оборудования и материалов, необходимый для создания и успешной деятельности кузовных мастерских. Он позволяет покрыть весь цикл восстановления кузовных деталей автомобиля.

Главный принцип работы «Колор Сервис» – предоставление комплекса услуг и сервиса для быстрого развития и рентабельности бизнеса каждого клиента. Деловые отношения строятся на индивидуальном подходе к клиенту и уважении интересов всех сторон.

**Предложение для СТО**

Компания «Колор Сервис» предлагает комплекс услуг, состоящий из следующего перечня:

- Планирование и проектирование всех необходимых участков станций технического обслуживания автомобилей.
- Разработка и техническая инспекция бизнес-процессов ремонтно-восстановительных работ.
- Размещение постов для сокращения временных затрат на выполнение каждой операции.
- Расчет инвестиций для организации СТО
- Расчет рентабельности с планируемыми сроками окупаемости проекта.
- Доставка, монтаж и обслуживание всего необходимого для организации работы станции оборудования.
- Расчет и проектирование освещения для колористики.
- Бесплатная, быстрая и удобная система доставки расходных материалов на места в любую точку Украины.
- Широкий ассортимент товара во всех ценовых группах.

- Постоянное наличие товара на складе.
- Гибкая система скидок.
- Обучение по принципу «Делай, как я». Опытные специалисты компании «Колор Сервис» лично демонстрируют и обучают технологиям проведения работ (к данному процессу могут также привлекаться технологии компаний-партнеров – Akzo Nobel и 3M). Обучение проводится по следующим направлениям:

- а) Технология «сухой» подготовки деталей к окраске.
  - б) Колористика.
  - в) Методика нанесения ЛКМ.
  - г) Полирование и др.
- Техническая поддержка и консультации на всех этапах сотрудничества:
    - а) Запуск покрасочных камер.
    - б) Установка, наладка и запуск в эксплуатацию миксерных установок и другого оборудования.
    - в) Консультации по телефонам горячей линии.  - Информационная поддержка (оповещение о новых продуктах, рецептурах красок и т. д.).
  - Рекламная поддержка.

Кроме того, сегодня компания «Колор Сервис» работает над развитием сетевого концепта станций техобслуживания «AD АвтоСервис» (аналог AD Garage в Европе) – сети собственных и франчайзинговых СТО.

Таким образом, СТО-партнеры компании «Колор Сервис» получают следующие преимущества:

- Торговая марка, объединяющая СТО в Украине. Это предполагает:

  - а) Узнаваемость.
  - б) Имидж.
  - в) Принадлежность к известному в Европе сетевому концепту ADI.

- Единый стандарт оформления, что выделяет СТО от остальных по параметрам:

  - а) Внешнее и внутреннее оформление.
  - б) Единый стиль одежды персонала.

- Единая система гарантийных обязательств.
- Единый корпоративный стиль взаимоотношений с клиентом.
- Доступ к складским запасам по всей территории Украины.
- Стандартизированная маркетинговая поддержка для всех участников проекта.
- Бесплатные обучение и консультации:

  - а) Выездное обучение силами отдела технической поддержки.
  - б) Плановые консультации.
  - в) «Скорая помощь».
  - г) Online- и hotline-консультации.

- Единый информационный простор для всех участников.
- Конечный потребитель сетевого концепта «AD Auto Service» получит:

  - Уверенность, что при необходимости всегда получит помощь.
  - Базу адресов СТО по всей территории Украины и ее регулярные обновления.
  - Гарантию того, что, где бы он ни находился, при необходимости его автомобиль доставят в пункты помощи.
  - Знакомство с системой и методикой стандартных взаимоотношений на сервисах с клиентом.
  - Непричастность к поиску запасных частей и материалов – эту заботу возьмет на себя СТО.

- Знание уровня цен на запасные части и услуги.
- Уверенность в получении гарантии на сервис, запасные части и материалы.
- Возможность планировать свое время.

#### **ООО «Колор Сервис»**

г. Киев, ул. Васильковская, 34, офис Г 201  
тел./факс: (044) 502-01-87  
e-mail: info@color-service.com.ua

#### **«Колорит Лтд.»**

##### **Информация о компании**

За время деятельности «Колорит Лтд.» успела завоевать высокую репутацию. Для эффективной и безопасной работы автомалыра, подготовщика и рихтовщика компания внедряет современные и прогрессивные технологии, опережающие время. «Колорит Лтд.» стремится к постоянному развитию, и главным приоритетом ее деятельности является предоставление услуг по кузовным и малярным работам такого качества, при котором фирма воспринималась бы как безусловный лидер в своей сфере. При этом компания рассматривает клиентов, партнеров, сотрудников и акционеров как непреходящую ценность и в своей деятельности исходит из их интересов. Работа «Колорит Лтд.» направлена на благо людей и развитие всего общества.

##### **Предложение для СТО**

Компания «Колорит Лтд.» предлагает выгодные условия сотрудничества, гибкую систему скидок. Планово осуществляет обучение и переподготовку мастеров по подбору краски (на месте и в Германии), маляров и подготовщиков, персонала СТО среднего и высшего звена. Кроме того, компания предлагает свою помощь при проектировании кузовной СТО и готова предоставить весь спектр оборудования – от краскопульта до покрасочной камеры или современного компьютеризованного рихтовочного комплекса.

#### **ООО «Колорит Лтд.»**

г. Киев, ул. В. Хвойки, 21, оф. 202  
тел./факс: (044) 230-87-41, e-mail: info@kolorit.com.ua  
www.kolorit.kiev.ua

#### **Представительство PPG Industries (Россия)**

##### **Информация о компании**

PPG Industries – мировой производитель материалов для автомобильной и других промышленности. Компания имеет более 100 заводов и фабрик по всему миру, которые поставляют ЛКМ на производственные предприятия и центры послепродажного сервисного обслуживания ведущих мировых автопроизводителей. На благо PPG трудятся 12 научно-исследовательских центров, расположенных во Франции, Германии, Италии, Японии и США, которые обеспечивают высочайший уровень технологий и инноваций.

Вне зависимости от специфики работы автопредприятия, продукция PPG удовлетворит или превзойдет его ожидания относительно таких характеристик лакокрасочного покрытия, как глянец, долговечность, легкость нанесения, а также соответствие требованиям государственных, отраслевых и корпоративных стандартов. Цветовая гамма PPG насчитывает более 60 тыс. цветов.

По данным компании, в Европе и Северной Америке при производстве каждых двух автомобилей из трех используются материалы, технологии и «ноу-хау» компании PPG.

##### **Дистрибьюторы в Украине:**

#### **«Карсистем» (Carsystem)**

г. Киев, ул. Фрунзе, 102; тел./факс: (044) 492-02-83  
e-mail: carsystem@rambler.ru

#### **«Кар-Лак» (Kar-Lack)**

г. Ивано-Франковск, ул. Шевченко, 94, оф. 3  
тел.: (0342) 77-54-97.

#### **«Прогресс»**

##### **Информация о компании**

ООО «Компания «Прогресс» – многоотраслевое предприятие, которое охватывает широкий круг направлений автомобильного бизнеса и является эксклюзивным дистрибьютором торговой марки Mobihel на территории Украины и Молдовы.

Выступая в Запорожском регионе дилером таких торговых марок, как Toyota, Chevrolet, Kia, Chery и ВАЗ, компания имеет широкую сеть фирменных автосалонов и автосервисов, обеспечивающих продажу и техническое обслуживание автомобилей.

В крупнейшем в Запорожье центре ремонта кузовов, оснащенный самыми современными технологиями, на базе материалов Mobihel ремонтируются все марки автомобилей, представленные в Украине. Мощность центра – более 200 автомобилей в месяц. Используемые материалы не только гарантируют высокое качество работ, но и существенно повышают их рентабельность.

Действующий учебный центр проводит постоянную работу по подготовке маляров и колористов со всех областей страны.

Разветвленная дилерская сеть с отработанными транспортными схемами и промежуточными складами обеспечивает бесперебойное снабжение материалами Mobihel в самые удаленные уголки Украины.

За годы деятельности компания продемонстрировала абсолютную надежность в партнерских отношениях, постоянное совершенствование методов работы, высокие темпы роста объемов реализации.

##### **Предложение для СТО**

Компания «Прогресс» предлагает авторемонтную лакокрасочную систему Mobihel, обладающую следующими преимуществами:

- Материалы обеспечивают высокое качество ремонта любых автомобилей.

- Ассортимент красок (от алкидов до трехслойных систем и «хамелеонов», «готовые» цвета и микс-системы) позволяет осуществить ремонт автомобилей всех ценовых категорий – дешевых и дорогих, старых и новых.

- Самые низкие закупочные цены в совокупности с высокими розничными способствуют достижению высокой рентабельности авторемонтных работ.

- Имиджевые, ценовые и качественные характеристики позволяют использовать систему Mobihel в малярных СТО любого уровня.

Сотрудничество с ООО «Компания «Прогресс» обеспечивает:

- Бесперебойность и стабильность авторемонтного бизнеса за счет отлаженной системы снабжения материалами, включающей сеть промежуточных складов по

территории Украины и разветвленности сбытовой сети.

– Стабильность деятельности партнеров за счет многопрофильности компании и соблюдения отработанных правил работы с дилерами.

– Постоянно действующую систему обучения, аттестации, переподготовки колористов и маляров, включающую выездные семинары и консультации по «горячей линии». Диалоги посредством сайта.

– Постоянную рекламную деятельность через пять профессиональных журналов, таких как «Автомастер», «Автомобильная покраска», «Автомайстерня сучасна», «Новости авторемонта» и «Сервис Авто».

– Снабжение методическими и рекламными материалами, включающими спецодежду с логотипами Mobilhel и Helios по ценам ниже себестоимости.

#### **ООО «Компания «Прогресс»**

г. Запорожье, ул. Космическая, 124/1  
тел./факс: (061) 213-85-92, e-mail: kim@progress.zp.ua  
www.mobihel.ua

**Представительство в Киеве:** Денис Бегишев  
(глава представительства), e-mail: begishden@ukr.net

#### **Дилеры:**

**г. Винница,** тел.: (0432) 43-32-95  
e-mail: sapcolor@svitonline.com

**г. Днепропетровск,** тел.: (067) 633-01-53  
(050) 961-16-21, e-mail: autolack@ua.fm

**г. Донецк,** тел.: (06236) 33-9-99  
e-mail: donroma@mail.ru

**г. Житомир,** тел.: (0412) 25-65-50  
e-mail: original-auto@rambler.ru

**г. Запорожье,** тел.: (0612) 52-91-15

**г. Запорожье,** тел.: (0612) 67-07-14  
e-mail: reshetnikov@isoft.zp.ua

**г. Ивано-Франковск,** тел.: (050) 656-75-43  
e-mail: autoleg@rambler.ru

**г. Киев,** тел.: (044) 490-34-74  
e-mail: kuzovkin@svitonline.com

**г. Кировоград,** тел.: (0522) 30-15-95  
e-mail: kulibin@shtorm.com

**г. Кишинев,** тел.: 10 (373) 225-00-691  
e-mail: autocolormd@mail.ru

**г. Луганск,** тел.: (0642) 42-70-13

**г. Луцк,** тел.: (0332) 78-03-05  
e-mail: sulcom@fk.lutsk.ua

**г. Львов,** тел.: (067) 673-20-06

**г. Николаев,** тел.: (0512) 23-10-74  
e-mail: sarat@taa.mk.ua

**г. Одесса,** тел.: (048) 711-51-78  
e-mail: vit.al@farlep.net

**г. Полтава,** тел.: (0532) 59-26-56  
e-mail: scolor@e-mail.pl.ua

**г. Ровно,** тел.: (0362) 25-10-40, e-mail: vlast@ukr.net

**г. Симферополь,** тел.: (067) 631-39-78  
e-mail: sergey.sapogkov@gmail.com

**г. Суммы,** тел.: (050) 588-38-37  
e-mail: anton.konovalov@mail.ru

**г. Тернополь,** тел.: (050) 373-82-11  
e-mail: autoliga@tr.ukrtel.net

**г. Тирасполь,** тел.: 10 (373) 777-83-546  
e-mail: shubin@idknet.com

**г. Харьков,** тел.: (057) 714-19-93  
e-mail: riv22@mail.ru

**г. Херсон,** тел.: (0552) 34-22-09

**г. Хмельницкий,** тел.: (0382) 21-51-84  
e-mail: sikkenskmua@yandex.ru

**г. Черкассы,** тел.: (0472) 65-14-55  
e-mail: viterok@ck.ukrtel.net

**г. Чернигов,** тел.: (0462) 65-46-34  
e-mail: sprint@ok.net.ua

**г. Черновцы,** тел.: (0372) 57-23-56  
e-mail: autolack@mail.ru

## **«Фарбы»/Beruf-Auto**

### **Информация о компании**

Фирмы «Фарбы» и Beruf-Auto являются структурными подразделениями одной компании. При этом «Фарбы» выступает как официальный импортер продукции Sikkens и Lesonal (концерн Akzo Nobel), а Beruf-Auto – как представитель мировых лидеров в области авто-сервисного оборудования (Ravaglioli, Blackhawk, Futura, Launch, Yoki и др.).

### **Предложение для СТО**

В рамках официального импортера Sikkens и Lesonal, а также при поддержке представительства Akzo Nobel Representative offices B.V. в Украине фирма «Фарбы» предоставляет необходимый перечень дополнительных услуг (помощь в подборе оснащения, информационная и техническая поддержка, обучение персонала, аудит и т. д.).

Компания Beruf-Auto предлагает следующий спектр оборудования:

- Рихтовочные стенды.
- Покрасочные камеры и посты подготовки.
- Компрессоры.
- Инструмент.
- Автомобильные подъемники всех типов.
- Балансировочные стенды и шиномонтажные станки.
- Стенды для регулировки углов установки колес.
- Линии инструментального контроля.
- Диагностическое оборудование.
- Оборудование для замены масла.
- Вспомогательное оборудование.

На все оборудование предоставляется гарантия и сервисная поддержка.

### **«Фарбы»/Beruf-Auto**

Киевская обл., Киево-Святошинский р-н, с. Мила ул. Комарова, 23-б, тел.: (044) 390-11-07, (050) 313-38-15, (066) 767-24-27, факс: (044) 390-11-06  
e-mail: scherbakov@farby.com.ua, diachuka@ukr.net  
www.beruf-auto.com.ua

### **Представительство Akzo Nobel**

**Representative offices B.V.** в Украине, г. Киев, ул. Б. Васильковская, 9/2, оф. 65  
тел.: (044) 537-54-55, факс: (044) 490-56-15  
e-mail: oleg.bondar@akzonobel.com, www.akzonobel.com

### **Дилеры:**

**г. Львов,** ул. Дорошенко, 71, тел.: (032) 297-12-03  
факс: 297-12-03, e-mail: sikkens.kso@gmail.com

**г. Днепропетровск,** ул. Малиновского, 6  
тел.: (056) 223-04-67, факс: 371-63-77  
e-mail: ronics@a-teleport.com

**г. Днепропетровск,** ул. Белостоцкого, 93  
тел.: (056) 370-18-01, факс: 370-18-01  
e-mail: 10031950@ua.fm

**г. Харьков,** ул. Въезд Рогатинский, 4-б  
тел.: (057) 758-36-90, факс: 705-15-61  
e-mail: stas.varman@gmail.com

**г. Симферополь,** тел.: (067) 624-44-11  
e-mail: sikkens@3g.ua

## В сети «Форма Партс» – теперь и радиаторы

Широчайший выбор деталей кузова и оптики в предложении компании «Форма Партс» теперь дополнен радиаторной группой, которая включает радиаторы системы охлаждения, печки, радиаторы кондиционера, интеркулеры, масляные радиаторы. Все это уже доступно на складе в Киеве и у дилеров «Форма Партс».

Если какой-то узел вышел из строя сам по себе – это одно. Найти одиночную деталь и заменить ее несложно. Но, к примеру, при ДТП часто страдают не только кузовные элементы, но и детали из моторного отсека, к числу которых можно отнести и радиаторную группу. К сожалению, количество таких случаев в нашей стране не уменьшается. Ситуация, когда приехавшему на СТО автомобилю, кроме замены бампера, капота, крыльев и прочего, нужно заменить еще и радиатор, достаточно типична. Обычно работникам СТО приходится обзвонить не одну фирму, чтобы найти все необходимое для ремонта. Вызвана данная ситуация тем, что радиаторы «стоят на стыке» кузовных и классических запчастей. Соответственно, торговцы закупают их у различных импортеров – как специализированных («кузовщиков»), так и у «классиков».

Фирм, которые параллельно с кузовными деталями предлагали бы и другие автозапчасти, к сожалению, на рынке не так уж много, и это обстоятельство доставляет массу забот работникам станций. Все необходимое для ремонта «из одних рук» – это то, чего желают ремонтные



СТО и к чему постоянно стремятся поставщики деталей. Один из успешных примеров «универсалов» – стремительно развивающаяся компания «Форма Партс».

Как нам сообщили сотрудники «Форма Партс», включение в ассортимент радиаторной группы – это еще не достижение цели, а только начало пути к завоеванию доверия и удовлетворению потребностей клиента. Предложение будет постоянно расширяться за счет пополнения позиций и брендов новых поставщиков.

«Форма Партс», г. Киев, ул. Васильковская, 34  
тел.: (044) 502-01-88 (многоканальный)  
[www.autotechnics.ua](http://www.autotechnics.ua)

## Новая лампа для цветоподбора 3M PPS

На правах официального дистрибьютора компания «ЗипАВТО» предлагает колористам лампу для цветоподбора PPS – инновационный продукт компании 3M. Лампа разработана для упрощения и ускорения процесса цветоподбора и полировки.

Освещение в рабочих помещениях, как правило, оставляет желать лучшего, а погода не позволяет обрабатывать автомобиль на открытом воздухе. Даже несколько перекрасок в месяц из-за неточного подбора цвета может обойтись

в круглую сумму. Этого легко избежать с новой переносной лампой, спектр которой практически полностью совпадает со спектром дневного света, поэтому цвета воспринимаются естественно. Удобная перезаряжаемая лампа позволяет правильно выбрать цвет и его оттенок, сверить его с оригиналом, проверить укрывистость краски, а также выявить дефекты покраски и голограммы после полировки. Это значительно снижает трудоемкость, расход краски, а также увеличивает производительность. [www.zipavto.com](http://www.zipavto.com)

## В ассортименте «Европроекта» новинка – краскопульт DeVilbiss GTi Pro



Компания «Европроект» объявляет о пополнении ассортиментного ряда краскопультов серии GTi от DeVilbiss технологически усовершенствованной новинкой – GTi Pro. В новинке улучшен баланс, изменен профиль курка и в расчете на работу в перчатках усовершенствованы органы управления.

Уменьшенный ход курка обеспечивает удобный захват как в нажатом, так и в отпущенном виде. Что касается внутреннего устройства краскопульта GTi Pro, то воздушные каналы

стали прямее, а значит, управление воздушным потоком упрощается и становится более гибким, одновременно обеспечивая оптимальное распределение лакокрасочного материала в факеле и устранение эффекта «плевка».

Игла и сопло, выполненные из высококачественной нержавеющей стали, и внутренние каналы, защищенные анодированием, позволяют пистолету GTi Pro не бояться коррозии при работе с водорастворимыми материалами.

Новая серия пистолетов GTi Pro получила также и абсолютно новые воздушные головы, а соответственно, и характеристики (см.табл.) [www.europroject.ru](http://www.europroject.ru)

Воздушная голова	Технология распыления	Расход воздуха, л/мин. (при входном давлении 2 бар)	Расход материала, г/мин. (с соплом №13)	Размер факела, мм
T1	Trans-Tech	285	180	300
T2	Trans-Tech	350	200	310
H1	HVLP	450	170	320

## Материалы PPG получили международное одобрение Volvo

Компания PPG Automotive Refinish получила статус одного из предпочтительных поставщиков авторемонтных материалов для международной сети дилерских и независимых автосервисов, обслуживающих автомобили производства Volvo Car Corporation.

В число одобренных продуктов из спектра PPG входят высокотехнологичные и экологические водорастворимые материалы Envirobase High Performance и традиционные материалы Deltron GRS. В свою очередь, в рамках ассортимента Nexa Autocolor были одобрены передовые водорастворимые материалы Aquabase Plus, а также традиционные материалы серии 2K.

Главной задачей Volvo является предоставление клиентам высочайшего уровня послепродажного обслуживания. Поэтому перед выдачей одобрения компания тщательно исследует все материалы, чтобы удостовериться в их соответствии строгим требованиям своих стандартов. «Одним из главных критериев выбора предпочтительного поставщика стала уверенность в качестве ремонта – ключевом показателе для сети Volvo, – заявил Петер Ларсон, заместитель директора подразделения авторемонта Volvo. – На протяжении многих лет PPG демонстрирует высочайшее качество материалов и технологических процессов. Мне очень приятно осознавать, что это сотрудничество принесет пользу нашей международной сети».

Полученное PPG одобрение включено в руководство Volvo по послепродажному обслуживанию автомобилей (Vehicle Information and Diagnostics for Aftermarket, VIDA).



На фото (первый ряд, слева направо): Петер Ларсон, заместитель директора подразделения авторемонта Volvo (Гетеборг, Швеция); Кристоф Ризер, директор по работе с автопроизводителями PPG Automotive Refinish Europe Manager OEM Europe Refinish (Хильден, Германия). Второй ряд, слева направо: Андерс Олен, менеджер по закупкам Volvo; Мария Рунебринк, менеджер проектов Volvo (Гетеборг, Швеция).

Справка. PPG – международный лидер в области производства и поставок лакокрасочных материалов, химикатов, компонентов оптики, специальных стекол и стекловолокна. В состав компании входят свыше 150-ти производственных подразделений и представительства в более чем 60-ти странах мира.

## 4CR предлагает серию материалов для вклеивания автомобильных стекол

Новая серия, представленная компанией 4CR, состоит из четырех продуктов, позволяющих не только надежно вклеить стекло, но и произвести качественную предварительную обработку, что, в свою очередь, способствует увеличению срока службы клеевого соединения.

Основой системы является 1К-полиуретановый клей 4CR 5120, который подходит для вклеивания лобовых, задних и боковых стекол автомобиля. Клей быстро набирает необходимую прочность и образует герметичное и высокомодульное соединение, обладающее, помимо прочего, низкой электропроводностью, что очень важно при вклейке стекол с интегрированными электроприборами (обогрев стекла, антенны). Продукт по-

составляется в стандартной упаковке объемом 300 мл, поэтому его можно наносить посредством обычного воздушного пистолета.

Для предварительной обработки рекомендуется использовать активатор-очиститель для стекол 4CR 5121, создающий идеальные условия для последующего нанесения грунта для стекла.

Третий продукт серии – грунт для стекла 4CR 5122 – обеспечивает безупречную защиту клеевого шва от вредного ультрафиолетового излучения, которое может вызвать разрушение клея. Для удобного и аккуратного нанесения активатора-очистителя и грунта предлагается комплект из 100 специальных щеточек-аппликаторов 4CR 5125.

## Пополнение ассортимента Colomix

Компания «Хаммер» сообщает об увеличении ассортимента продукции торговой марки Colomix – 2К-акриловой эмали Toyota 40 и черного «металлика» UNI.

Так, высокоустойчивая двухкомпонентная акриловая эмаль «Toyota 040» обладает механическими свойствами и стабильностью цветового оттенка и блеска. Применяется для окончательной защиты легковых автомобилей, а также отдельных металлических и пластмассовых деталей. Сушка между слоями занимает около десяти минут, в зависимости от температуры. Эмаль при воздушной сушке полностью сухая и при-

годна для монтажа после 10-12 часов, в зависимости от температуры и влажности воздуха. Шлифование и полировка возможны после 12-22 ч, при печной сушке (30 мин./60°C) – через 30 минут.

Кроме того, напомним об изменении дизайна упаковки авторемонтных материалов торговой марки Colomix. Переход на новую фасовку будет выполняться постепенно, в зависимости от наличия остатков фасовки старого образца. Подробнее о различиях старой и новой упаковки можно узнать на сайте компании «Хаммер».

[www.hammer.com.ua](http://www.hammer.com.ua)

# ЦВЕТОВЫЕ МУТАЦИИ

## Часть. 5. Работа со «сложными» цветами

**Продолжаем серию материалов, посвященных премудростям работы с ЛКМ.**

**Напомним, что в предыдущей статье данного цикла (она была опубликована в майском выпуске «Автомобильной покраски» – №4'2008) внимание было сосредоточено на компонентах сложных/эффектных красок и на познании природы получения их цветовой игры. В данной же публикации мы рассмотрим особенности работы с этими материалами.**

### «Металлик»

Итак, начнем с наиболее популярного сегодня типа эффектных красок (правда, к ним успели настолько привыкнуть, что многим они таковыми уже не кажутся) – «металликов». Как известно из предыдущего материала, их особенностью является проявление глубины и элемента металлического блеска в лакокрасочном покрытии, что достигается благодаря содержанию в этих составе красок алюминиевых частиц. Последние имеют существенное влияние и на показатель укрывистости краски, поскольку в «металликах» применяется светопроницаемый цветной пигмент.

Во время работы с «металликами» колористу в первую очередь следует обратить внимание на следующие моменты:

- Величину/форму алюминиевого зерна.
- Степень «зеркальности» частичек – яркости/тусклости зерен. Естественно, что чем глаже и светлее поверхность зерна, тем оно будет ярче проявляться и осветлять краску.
- Характер изменения краски/металлических зерен в зависимости от угла зрения (проявление явления флипа).
- Степень погружения основной массы металлических частичек в слое распыленной краски – выкраске. Чем глубже находятся частички алюминия в краске, тем покрытие представляется темнее.
- Показатель укрывистости краски, на ко-

торый влияет величина и позиционирование в толще краски алюминиевых компонентов.

Кроме того, необходимо четко следовать рекомендациям производителя лакокрасочной системы относительно процесса и условий окраски – давление распыла, вязкость материалов, межслойная выдержка/сушка, условия работы и т. п. (влияние этих и других факторов на «металлики» см. в таблице). Если самостоятельно принято решение отступить от некоторых указаний (например, изменить давление, количество слоев и т. д.), обязательно нужно это сообщить маляру (написать фломастером на крышке банки с подобранным материалом, на стикере и т. п.).

Сравнивать с покрытием автомобиля следует только отлакированную (современные автомобили окрашиваются «металликом» по двухслойной схеме: краска «металлик» + лак – см. заметки) и полностью высушенную выкраску (во время сушки вероятно заметное изменение светлости образца).

Сегодня работа с «металликами» у большинства колористов не вызывает больших трудностей. Производители лакокрасочных материалов пытаются максимально облегчить им жизнь не только за счет предложения необходимых компо-

**На заметку.** Современное кузовное покрытие типа «металлик» представляет собой двухслойную структуру: краска «металлик» + лак. Применяемые ранее однослойные «металлики» (в 1960-70-х гг. они выполнялись на основе алкидных смол) хотя и были с точки зрения эффектности весьма интересными и новыми, однако не удовлетворяли требованиям по долговечности.

При подборе выкраска должна повторять структуру оригинального покрытия кузова, то есть быть надлежащим образом полакирована и высушена. Только в этом случае можно говорить об объективности сравнения (если покрывной слой мокрый, алюминиевые частички зачастую неравномерно/хаотично распределены в толще краски, что, в конечном счете, приведет к искажению действительной картины и ошибочному заключению по подбору).

нентов, но благодаря формулам в системах подбора. Поэтому в большинстве работ колориста в приготовлении «металлика» сводится к выбору и следованию рецептуре. А небольшие различия в оттенке (как ни крути, но 100%-ого совпадения получить не удастся даже при ремонте новенького автомобиля и наличия «оригинальной» формулы) позволяют нивелировать различные вариации при окрашивании (см. таблицу). Кроме того, если все же возникли какие-то трудности, многие поставщики лакокрасочных продуктов готовы помочь в подборе сложных цветов (в online или телефонном режиме). Для этого в штате компаний имеется опытный специалист, знающий нюансы колористического дела не только в теории, а и на практике. Как правило, это бывшие сотрудники СТО, не один год штудировавшие краски (а если учесть, что многие станции пользуются услугами нескольких поставщиков ЛКМ – конечно, если мастерская не подконтрольна строго конкретной марке материалов, – можно говорить о некой «универсальности» знаний колористов).

Теперь несколько слов о ремонте (ведь

*Факторы, влияющие на краску «металлик».*

Фактор влияния	Вид изменения	Вид изменения	
		Осветление	Затемнение
Рабочая зона	Температура	<b>повышенная</b>	пониженная
	Циркуляция воздуха (скорость потока)	<b>повышенная</b>	пониженная
	Влажность	пониженная	<b>повышенная</b>
Инструмент	Размер сопла (дюзы)	уменьшенный	<b>увеличенный</b>
	Величина факела (струи)	<b>увеличенная</b>	уменьшенная
	Давление распыления (воздуха)	<b>повышенное</b>	пониженное
	Поддача краски	пониженная	<b>повышенная</b>
Материал	Тип разбавителя	<b>ускоренный</b>	обычный/медленный
	Количество разбавителя	<b>уменьшенное</b>	увеличенное
	Вязкость краски	пониженная	<b>повышенная</b>
Нанесение	Расстояние до окрашиваемой поверхности	<b>увеличенное</b>	уменьшенное
	Скорость нанесения	<b>увеличенная</b>	уменьшенная
	Межслойная выдержка	<b>увеличенная</b>	уменьшенная
	Число проходов (слоев)	уменьшенное	<b>увеличенное</b>

во многих сервисных мастерских обязанности колориста выполняет маляр). В принципе, «металлик» позволяет провести ремонт в пределах отдельно взятой детали. Для максимального скрытия ремонтной зоны окраску эффектными цветами лучше проводить методом перехода



Производить выкраски следует в таких же условиях, при которых в последующем будет выполняться окраска автомобиля (включая давление распыла, расстояние до окрашиваемой поверхности и т. д.). Для «металликов» и «перламутров», имеющих склонность к изменениям в зависимости от условий окраски, данное правило наиболее критично и требует обязательного выполнения.



*Встречаются не «чистые» цвета типа «металлик» или «перламутр», а их комбинации (на иллюстрации показано добавление перламутровой составляющей согласно рецептуре).*

(к тому же это позволяет снизить затраты времени на нюансировку). То есть «металлик» допускает два варианта ремонта: в пределах поврежденной детали или выход границ перехода на прилегающие с ремонтной зоной элементы кузова (например, если дефект расположен на переднем крыле возле двери, границы перехода «растягиваются» и на нее).

Также хочется отметить, что для облегчения работы с «металликами» (как во время колорирования – в особенности, без использования оригинальной формулы – так и окраски) предлагается несколько видов специальных добавок, отличающихся предназначением. Так, некоторые из них способствуют правильному расположению алюминиевых частичек в слое краски (для имитации заводского покрытия) и препятствуют образованию дефектов «облачности» и разводов.

### «Перламутр»

Вторую ступеньку пьедестала по популярности и широте распространения среди эффектных цветов занимают «перламутры». Сложность работы с данными цветами, по сравнению с «металликами»,

связана как с составом самой краски, так и структурой кузовного покрытия. Напомним, что «перламутры» встречаются трехслойные, то есть на подложку изначально наносится базовый материал, далее следует непосредственно краска – «перламутр» – и завершает данный «бутерброд» лак. При этом участие в формировании наблюдаемого цвета принимает не только сам «перламутр», но и базовый слой. Следовательно, во время работы с данными материалами следует учитывать и его, то есть наряду с анализом перламутровых частичек нужно подбирать и базу. Для точного подбора базового слоя необходимо сошлифовать верхние слои покрытия (лак и «перламутр»).

Некоторые шаги по подбору «перламутров» можно позаимствовать из колорирования «металликов» (как то анализ величины и типа «перламутровых» частичек, следование рекомендациям производителя относительно процесса и условий окраски). Правда, при этом следует учитывать характерные нюансы. Например, в перламутрах явно проявляется флип по цвету (другими словами, цвет меняется в зависимости от угла зрения), на что следует обращать особо пристальное внимание. Для анализа перламутровой краски в помещении должно быть хорошее освещение, а в распоряжении колориста – иметься увеличительное стекло.

В зависимости от основы перламутровых частичек, а также применяемых покрытий (более подробно об этом было написано в предыдущем материале), отличаются и их цветовые характеристики. Например, при использовании в качестве основы синтетической слюды и алюминиевой частицы – даже при одном и том же виде покрытия (в качестве которого ис-

**На заметку.** Производить выкраски следует в таких же условиях, при которых в последующем будет выполняться окраска автомобиля. Для «металликов» и «перламутров», имеющих склонность к значительным изменениям в зависимости от условий окраски (см. таблицу и другие заметки), данное правило наиболее критично и требует обязательного выполнения.

После высухания выкраски ее сравнивают с покрытием на кузове, наиболее приближенном к ремонтируемому участку. При этом проводится сравнение под различными углами зрения на ряд показателей. В первую очередь – это точность совпадения цвета, особенность проявления «флипа», а также размер и цветовые характеристики (блеск) частиц «металлика» и «перламутра».

пользуют зачастую оксиды металлов) – картина будет совершенно разной. В первом случае перламутр является светопроницаемым (проникающего типа, когда свет проходит сквозь частичку достигая базового слоя), во втором – нет (свет проникает и «фильтруется» только в покрытии частичцы). Поэтому для определения типа перламутра колорист должен иметь немалый опыт, приходящий с годами работы. Однако даже в таком случае не всегда можно быстро и однозначно дать правильный ответ. Поэтому при работе с «перламутрами» наличие оригинальной рецептуры покрытия и расширенное предложение производителя лакокрасочных материалов по необходимым компонентам крайне важно. Возможно, что краска вообще предлагается в «готовом» виде.

При работе с «перламутрами» существенное значение имеет толщина/количество слоев краски. Это нужно учитывать во время подбора и делать несколько выкрасок с различным количеством нанесенного «перламутра». Далее подобрать наиболее соответствующую оригинальному покрытию выкраску и в последующем проводить ремонтную окраску согласно ее технике получения во время подбора.

### «Металлик» & «перламутр»

Довольно часто встречаются не чистые цвета типа «металлик» или «перламутр», а их комбинации. При этом окраска данных цветов проводится по двухслойной системе «краска + лак» (как «металлик»). Сложность работы с этими покрытиями заключается в том, что, помимо анализа и подбора алюминиевых зерен, потребуется также идентификация перламутровых частичек. Учитывая функциональные черты данных компонентов в краске, различить их достаточно легко. Под увеличительным стеклом алюминиевые частички представляются белесоватыми металлическими вкраплениями, изменяющимися в пределах ахроматических цветов, в то время как перламутровые обычно характеризуются цветностью и цветопеременной в зависимости от угла зрения.

Подбор двухслойных красок, имеющий в своем составе как «алюминий», так и «перламутр», более схож на работу с красками типа «металлик». При этом, естественно, потребуется учитывать нюансы «перламутра».

### Эксклюзив – «хамелеон»

Работа колориста с данными материалами можно описать двумя словами: «легко и просто». А вот для маляра ситу-

*После добавления компонентов краску следует тщательно перемешать.*



ация совершенно обратная. Почему? Да потому, что в стандартных системах компоненты для приготовления данных красок не представлены – следовательно, колористу подбирать нечего или, если быть совсем точным, не из чего. Предлагаются «хамелеоны» только в готовом виде (потребуется разве что развести их в определенном соотношении разбавителем, рекомендуемом производителем). Следует заметить, что речь идет именно о заводских материалах (эксклюзивных цветах).

На вопрос «Возможно ли провести ремонтную окраску покрытий типа «хамелеон»?» для большинства случаев можно ответить утвердительно. Сколько на это понадобится времени и усилий маляра – дело уже совсем другое. По словам специалистов, достаточно делать более длинный, чем при окраске «металликом» или «перламутром», переход. Хотя не все так просто. Дело в том, что самих «хамелеонов» существует несколько типов, и это не в учет применяемой маляром техники нанесения покрытия перед возникновением ремонтного случая. О технике вспомнили не зря. Например, рекомендация красить по трехслойной схеме «база + «хамелеон» + лак», по сути, не содержит никакой полезной информации. Ведь каждый из этих составляющих способен вносить свои коррективы в конечный результат. И даже если правильно определить и подобрать базовый слой (во многих случаях идет обычный черный, хотя может быть и цветной), то следующая часть, обозначенная выше просто как «хамелеон», является весьма критичной и непростой. Во-первых, нужно знать ко-

личество наносимых ранее слоев (еще раз повторюсь – в случае ремонтной окраски). Во-вторых, определить давление распыла материала, в-третьих – расстояние до окрашиваемой поверхности, в-четвертых – скорость ведения пистолета, в-пятых – выдержку между слоями и, в-шестых, температурные условия нанесения и просушивания материала. Что самое прискорбное, перечисленные показатели могут меняться в процессе нанесения каждого из слоев (конечно, у маляра может быть своя, отличная от описанного техника нанесения). Незнание этих нюансов может привести к тому, что результат работы будет неудовлетворительным. Более того – получаемое покрытие должно быть безупречно равномерным, без малейших изъянов (разводов, потеков, дефектов типа «облачности» и т. п.). Именно поэтому крайне желательно, чтобы окраску автомобиля проводил тот же специалист, который красил данное транспортное средство до ремонтного случая (или по возможности связаться с ним и узнать максимум требуемой информации). Тогда вероятность качественного и незаметного ремонта будет гораздо выше.

Несмотря на все трудности, ремонтную окраску «хамелеонами» производят достаточно качественно. Конечно, берутся за это «нелегкое» дело только профессионалы. Известны случаи, когда красили не только элемент на автомобиле с переходом на соседствующую деталь (окраска методом плавного перехода), но и отдельно взятое изделие. При этом никакого несовпадения в цветовых переливах не наблюдалось – автомобиль выглядел как целостное творение. Такой уровень работы – высший класс, к которому стремится любой увлеченный своей профессией человек. Для станции такие люди – уникальная находка, которую будут ценить и оберегать, как зеницу ока, для клиентов – авторитет, которого будут боготворить.

Какой бы простой ни казалась работа с красками теоретически, на практике не все так легко. Она требует колоссальной отдачи, саморазвития, знаний и умений. Иногда требуется «перелопатить» множество источников, не раз обратиться к поставщику материалов или коллегам по работе, чтобы узнать даже немного требуемой информации. При совмещении профессии колориста и маляра вышеперечисленное становится еще более «животрепещущим». С нашей стороны остается пожелать мастерам больше напора, терпения и сил в постижении премудростей этих непростых профессий.

Подготовил **Юрий Стороженко**

*Какой бы простой никакалась работа с красками теоретически, на практике не все так легко. Она требует колоссальной отдачи, саморазвития, знаний и умений.*



## Новые прозрачные лаки Glasurit

Компания «ЗипАВТО» представила расширенный ассортимент прозрачных лаков под торговой маркой Glasurit (принадлежит концерну BASF). Так, HS Multi-Clear 923-335 VOC выделяется своей консистенцией, превосходными свойствами растекания и отличным гляncем. Время проветривания между слоями сокращается до трех минут вместо обычных десяти, сокращая затраты и увеличивая пропускную способность цеха окраски автомобилей.

Вторая новинка – прозрачный лак HS Universal-Clear 923-115 VOC, который пришел на смену лаку MS-Clear 923-155. Отличается исключительным удобством в работе и подходит для самого широкого применения. Даже начинающие работники, впервые имеющие дело с подобной продукцией, могут безопасно применять ее без какой-либо специальной подготовки.

Если требуется выполнить работу очень быстро и с соблюдением нормативов по VOC, то правильным решением будет выбор сверхбыстрого прозрачного лака HS Racing Clear 923-135 VOC. Он отличается оптимальными показателями высыхания, потому идеально подходит для быстрого ремонта мелких повреждений и нанесения на детали автомобиля. Уже через час после высыхания он может подвергаться полированию.

Еще одна новинка в линейке Glasurit – HS Clear 923-45 VOC. Лак устойчив к царапанию благодаря эффекту «сплавления», исключая возникновение сравнительно небольших царапин, возникших в процессе эксплуатации автомобиля и исчезающих под воздействием тепла (нагрев в камере окраски или на солнечном свете).

Все новые лаки с обозначением «VOC» имеют значительно уменьшенное содержание вредных летучих органических веществ и соответствуют новым нормам, принятым в странах ЕС.

Напомним, что помимо бренда Glasurit в ассортименте «ЗипАВТО» представлены лакокрасочная система для коммерческого транспорта Salcomix (BASF), материалы для кузовного ремонта 3M, Loctite, Teroson (Henkel), шлифовальные материалы Mirka, SIA, инструменты и оборудование для малярных цехов SATA, а также защитные пленки Nordenia.

[www.zipavto.com](http://www.zipavto.com)



## U-POL Fantastic – в сети «Колир-PM»

В торговой сети компании «Колир-PM» появилась новая полиэфирная 2K-шпатлевка U-POL Fantastic (Великобритания). Эта многофункциональная непористая шпатлевка используется для заполнения и окончательной обработки, отлично липнет к поверхностям, включая оцинкованную сталь, алюминий (после обработки), оригинальную краску (кроме акриловых термопластиков) и стеклооконные поверхности.

Новинка разработана специально для профессионального применения. Свойства заполнения в ней прекрасно сочетаются со стабильными характеристиками. Это самая легкообрабатываемая шпатлевка от

U-POL: благодаря новой технологии производства она легко шлифуется даже через 24 часа после нанесения. При этом рекомендуется использовать шлифовальный круг с зернистостью не выше P80.

U-POL Fantastic поставляется с необходимым отвердителем в банке или под диспенсер. Объем тары – 1,4 л. Подробнее о характеристиках продукта и условиях его приобретения можно узнать в компании «Колир-PM».

«Колир-PM», г. Черновцы, (0372) 52-06-34, (050) 513-71-96; г. Запорожье, (061) 289-55-74, (067) 562-21-27.

## Лампа колориста Trommelberg LB-106

Компания Trommelberg представила универсальный источник света для работ, связанных с подбором красок, – лампу колориста Trommelberg LB-106.

Новинка позволяет корректно, не допуская появления метамерии, работать с красками в любое время суток. Лампа имеет следующие характеристики:

- пять источников света, включая ультрафиолетовую лампу – имитируют различные условия освещения;
- корпус лампы – защищает образец краски от паразитной засветки;
- окрашенная изнутри в серый цвет фоновая поверхность – равномерно поглощает свет, не давая при этом бликов;

- быстрое включение и выключение одного или одновременно нескольких источников света;
- отображение времени наработки на встроенном дисплее;
- функция обнуления счетчика часов наработки каждой из групп ламп.

Лампа колориста LB-106 также оснащена встроенным микроконтроллером, который автоматически запоминает время наработки каждой группы ламп с целью их своевременной замены. Это позволяет избежать ошибок колеровки, вызванных изменением спектрального состава источников по мере их старения.

## Защитное покрытие Lechler

Компания Lechler представила новый продукт в аэрозольной упаковке. Energy Line EL050 – это специальный защитный 1K-материал, предназначенный для нанесения на старое ЛКП, нижние металлические части кузова и пластиковые поверхности легковых автомобилей. Новинка имеет структуру, соответствующую оригинальному

покрытию. Продукт обладает хорошей наполняющей способностью, отличными защитными качествами от механических воздействий и удобен в применении. Рекомендованная толщина нанесения (сухой пленки) – 40-60 мкм.

Условия хранения – 24 месяца при комнатной температуре.

# Полирование

## Техника работы



**Полирование кузова можно рассматривать в нескольких ракурсах. Во-первых, как самостоятельный бизнес в плане услуг по восстановлению и защите утратившего вид ЛКП. Во-вторых, как «спасательный круг», которым нередко пользуются маляры для скрытия огрехов своей работы. В-третьих – как способ повысить привлекательность автомобиля перед его продажей. Или, в-четвертых, как технологическую процедуру, необходимую, например, после локального ремонта. В зависимости от выбранной цели, можно говорить о некоторых особенностях выполнения тех или иных полировальных работ.**

### **Об отличиях в работе**

Полирование – процесс довольно простой и в то же время требующий хорошей подготовки. Выучив и приловчившись к технике и вариациям с пастами (полиролями) и кругами, можно быстро, качественно и безопасно выполнить поставленную задачу.

Представление о полировании и его необходимость сегодня не ограничиваются только восстановлением утратившего былой облик лакокрасочного покрытия и его защитой. Дополняется оно несколькими весьма популярными пунктами, основные из которых уже упомянуты во вступлении. Причем каждый из них характеризуется своей, несколько отличной особенностью выполнения.

Возьмем, к примеру, восстановление лакокрасочного покрытия (причины необходимости проведения данной процедуры понятны: имеющиеся на ЛКП потертости, голограммы из микроцарапин, заметные риски, потускнение и т. д.). В данном случае работа полировщика связана с удалением слоя лака определенной толщины (будем говорить только о работе с лакированными деталями, принимая во внимание тот факт, что современные автомобили окрашиваются по двух-трехслойной системе) с помощью абразивных материалов (абразивные пасты, бумага, специальные колодки и лепестки) и постепенным «выравниванием» поверхности. Но проблема заключается в том, что полировщик в точности не знает толщину лака (возможно, кузов уже поддавался восстановительной обработке в прошлом). Следовательно, чтобы не протереть лак до грунта (в случае чего деталь уже отправляется на малярный участок), мастер должен постоянно тщательно проводить контрольный осмотр места обработки. Другое дело – исправление огрехов окраски (недавно окрашенной и высушенной детали): его можно выполнять более смело. Ведь полировщик уверен, что толщина лака достаточная, поэтому может устранить

довольно серьезный дефект. Хотя одной из наиболее распространенных проблем малярок является потек материала/лака, избавиться от него зачастую не составляет большого труда. Потек просто сошлифовывается абразивной бумагой (специальной колодкой), а место обработки полируется. Еще один пример, когда необходима абразивная обработка/полировка, – распыл нового лака на старое лакокрасочное покрытие (при локальном ремонте). Чтобы убрать напыление и сделать место ремонта малозаметным, проводится полирование.

То же самое можно сказать о предпродажной подготовке нового автомобиля. Во время транспортировки на кузове вероятно появление не одной царапина. Да и хранение на открытых площадках подвергает лакокрасочное покрытие влиянию длинного перечня внешних факторов – начиная от птичьего помета и заканчивая почками с деревьев (причем справиться с ними не всегда возможно, и порой единственный способ восстановить деталь – перекрасить ее).

Как бы там ни было, это новый автомобиль, и лака на нем достаточно, чтобы убрать наиболее заметные дефекты и видимые царапинки. В большинстве случаев для придания новому автомобилю презентабельного вида вообще достаточно применение так называемого «одношагового» полироля, который позволяет убрать мелкие риски и придать поверхности блестящий вид. В случае полирования подержанного автомобиля (когда уже требуется более серьезная восстановительно-абразивная обработка) требования к квалификации мастера возрастают.

### Материалы для полирования

С отличительными особенностями работы мы немного разобрались (хотя каждый частный случай – индивидуальный процесс, и какой-то общий алгоритм работ выстроить сложно). Теперь обратим внимание на материалы для полировальных работ.

В целом, все технологические моменты и материалы для проведения полирования довольно схожи. Однако выделить некоторые нюансы все же можно. Начнем с того, какой вид автоуслуг (полировки) предоставляется. Если на станции имеется малярный цех и иногда для ликвидации дефектов работы маляра приходится обращаться к услугам полировщика, внимание следует обратить на марки, в линейке которых, помимо материалов для полирования, представлены и другие продукты, имеющие отношение к ремонту кузова. В этом, на наш взгляд, есть некое удобство в сотрудничестве, поскольку благо-



даря такому подходу предоставляется возможность заказать необходимый перечень материалов в рамках одной марки, а значит, и компании. Кроме того, в данном случае просматривается более четкая профессиональная направленность продуктов. Представителями подобных марок могут выступать, к примеру, 3M, Mirka, APP и др.

Если полирование предоставляется как самостоятельная услуга, внимания заслуживают и более «косметически» направленные марки и фирмы. Причем как с незначительным специализированным перечнем материалов, так и с широким ассортиментным рядом различных средств автомобильной косметики и химии. Тем более что полирование часто идет параллельно с другими кузовными и салонными работами, такими как мойка, очистка и т. п. То есть одновременно можно заказывать также материалы по уходу за автомобилем

*Иногда для того чтобы определить, проводилась восстановительная полировка лакокрасочного покрытия в прошлом или нет, достаточно присмотреться к его поверхности. На большинстве автомобилей поверхность лакового слоя имеет легкую шагрень. Следовательно, если она отсутствует и поверхность зеркально ровная, можно предположить, что автомобиль поддавался абразивной обработке.*



При обработке царапин абразивной бумагой риски стираются локально, и на лакокрасочном покрытии образуются неглубокие малозаметные выемки, которые в ходе дальнейшей машинной полировки пытаются выровнять с общей поверхностью. В этом случае специалисту хорошо видно место обработки – выведение царапины обычно проводится «мокрой» шлифовкой. Таким образом легче контролировать оставшуюся толщину лака и вовремя остановиться.

(различные очистители, восстановители и т. д.). В качестве примера подобных марок приведем Auto Magic и Surf-ACE. Продукты этих марок для полировки обычно позиционируют именно как косметически-восстановительные, позволяющие быстро и качественно реанимировать лакокрасочное покрытие, восстановить цвет, придать ему эффект влажности.

Вероятно, с вышеизложенным согласятся не все. И однозначно говорить о принадлежности тех или иных марок и продуктов к конкретным полировочным работам не совсем корректно. Отрицать не станем. Каждая система по своему хороша, имеет свои положительные и отрицательные стороны. К тому же многое зависит от субъективности выбора. Для одних более приемлема одна марка, техника и продукция, для других – соответственно, другая. Иногда на сервисе проходит разделение: маляры работают с одними материалами, специалисты независимых постов по полировке – с другими. Каждый подбирает под себя: удобно, легко, быстро, эффективно...

Здесь хочется несколько отклониться

от темы выбора и акцентировать внимание на абразивной обработке поверхности, а если точнее – на применяемых для этого материалах. Разумеется, данные продукты используются в случае серьезных работ. И тут, конечно, многое зависит от характера и степени дефектности ЛКП. Если имеются, например, глубокие царапины, в качестве первого шага применяют обработку абразивной бумагой зернистостью P1500-2500 или сразу начинают работать абразивной пастой (полиролем). В чем разница? При обработке царапин бумагой риски стираются локально, и на лакокрасочном покрытии образуются неглубокие малозаметные выемки, которые в ходе дальнейшей машинной полировки пытаются выровнять с общей поверхностью. Однако в этом случае специалисту хорошо видно место обработки – выведение царапины обычно проводится «мокрой» шлифовкой, то есть с использованием жидкости, которой очищается обрабатываемый участок. Таким образом легче контролировать оставшуюся толщину лака и вовремя остановиться (об этом подробнее речь пойдет в следующем разделе). Если же

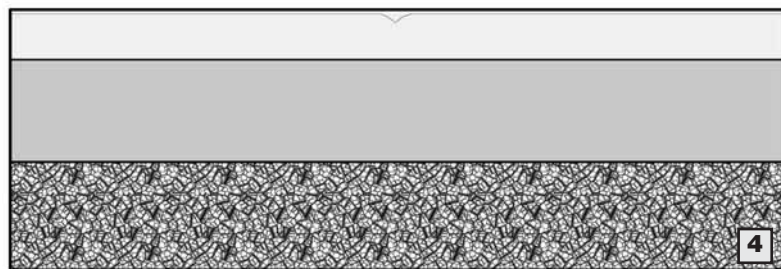
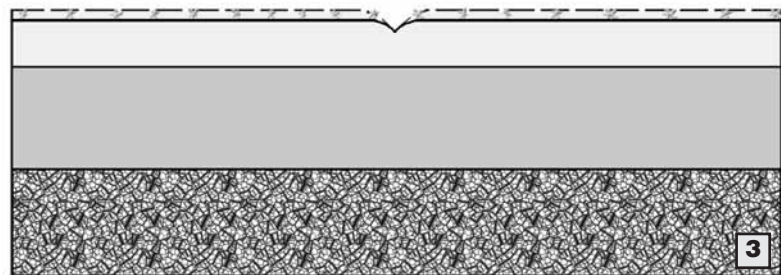
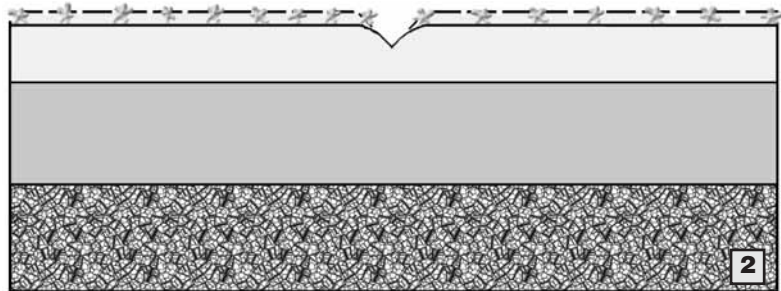
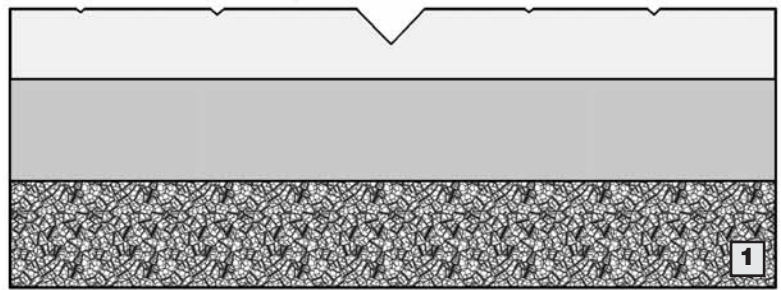
сразу начинать обработку абразивной пастой, ее растертый слой, как и сам полировальный круг, будет несколько мешать хорошему обзору места полировки. Поэтому в данном случае (особенно если не известна предыстория лакокрасочного покрытия, то есть толщина лака) нужно быть крайне внимательным, чтобы не протереть лак.

### Техника работы

Видя конкретное лакокрасочное покрытие, конечно, легче что-то говорить. Тогда можно предположить, какие этапы и материалы следует использовать для его качественного восстановления. Поэтому дадим несколько общих рекомендаций.

В первую очередь, необходимо уяснить следующее. Перед проведением полировальных работ следует обязательно тщательно очистить, осмотреть и определить степень дефектности покрытия (в целом и локально). Переходя с одного этапа полировки к другому (например, с обработки пастой крупной зернистости к средней), с целью удаления продуктов износа и остатков абразивной пасты поверхность также следует очищать. Если в рамках толщины лакового слоя имеются глубокие риски, не пытайтесь удалить их сразу – например, только крупноабразивной пастой. Вообще, глубокие царапины, по сути, не удаляются (во-первых, велика вероятность протереть лак, во-вторых – это может стать последним полированием автомобиля из-за малой остаточной толщины лака). Задача полировщика заключается в том, чтобы хорошо завуалировать эти риски на общем фоне лакокрасочного покрытия. Для этого поверхность обрабатывается сначала крупноабразивной пастой, в ходе чего «срезается» некоторая часть лака (при этом глубина риски уменьшается, а не очень серьезные царапинки и потертости выводятся) и притупляются острые края царапины. Затем берется материал с меньшей зернистостью, в ходе обработки которым границы риски еще больше «размываются», и она становится практически не заметной на поверхности. После этого – безабразивная обработка. Таким образом в ходе полировальных работ слишком глубокая царапина полностью не «выводится», а тщательно маскируется. На общем фоне лакокрасочного покрытия ее сложно заметить. Но если знать где она была и хорошо присмотреться, след можно найти.

Вся сложность «вывода» глубоких царапин заключается в том, чтобы не только не протереть лак, но и вовремя уловить момент необходимости перехода от одного абразивного материала



*Задача полировщика при обработке глубоких царапин (незначительные удаляются автоматически) – хорошо завуалировать их на общем фоне лакокрасочного покрытия.*

*1 – схематическое изображение поверхности, имеющей малые и глубокие риски; 2 – обработка крупнозернистой абразивной пастой; 3 – обработка материалом с меньшей зернистостью; 4 – поверхность после полного цикла обработки, включающего нанесение защитной полироли.*

*Здесь показана и описана схема работы, повязанная с чередованием полиролей. Однако для быстрого достижения требуемого результата также можно варьировать и различными типами падов.*

**На заметку.** Полированием глубокие царапины в большинстве случаев не удаляются, а «маскируются» на общем фоне лакокрасочного покрытия. Так, если проводя пальцем по царапине она хорошо ощущается, вероятность устранить ее даже абразивным полированием очень мала.

к другому (речь идет об обработке поверхности абразивными пастами/полиролями). Как уже сказано, этап перехода определяется в каждом конкретном случае. Поэтому если еще нет опыта, но есть желание начать заниматься полированием, хорошо пройти специальные курсы, которые обычно предлагают продавцы полировальных материалов, или поработать под началом и наблюдать за работой профессионального полировщика.

А дальше, как говорится, практика, практика и еще раз практика. Причем первые шаги лучше делать не на автомобиле, а на ненужной детали... Причин тому наберется немало. Одна из них уже не раз упомянута – вероятность протереть лак. Не поймали момент, сделали «дырку» в лаке, добравшись до грунта, – можно смело идти и отдавать деталь в «малярку». Причем на первых порах полировочной карьеры вероятность «продырявить» лак куда выше, чем перегреть место обработки. Как-никак, контролировать температуру можно и не присматриваясь к поверхности, а просто периодически дотрагиваясь до нее рукой. Ощутимо нагрелась – приостановитесь. А вот поймать момент критической толщины лака, когда еще немного – и проблем не избежать, куда сложнее.

Как выявить, что скоро настанет критичный момент? Нужно хорошее освещение, внимание и придиричивость. Только началось едва заметное местное изменение структуры покрытия (характер и искажение цвета) – нужно останавливаться. Но что делать, если уже выявлен критический момент, а вокруг места обработки есть царапины, которые желательнее и еще можно вывести? Один из вариантов – маскировать проблемное место (оно, как правило, не обширное) малярной лентой и аккуратно продолжить обработку поверхности

**На заметку.** Чем дальше от центра полировального круга паста, тем эффективнее обработка поверхности. Поэтому важно, чтобы полироль не аккумулировался в середине, а распределялся ближе к краям. Обороты круга во время обработки крупноабразивными пастами не должны быть очень высокими – обычно они колеблются в пределах 800-1400 об./мин. При переходе к полиролям с меньшей зернистостью и финишной обработке количество оборотов постепенно увеличивается и достигает 1500-3000 об./мин. – в зависимости от рекомендаций производителя материалов.

вокруг. Хотя это уже риск, на который осознанно идет полировщик.

Следующий момент, заслуживающий внимания, – машинная обработка углов, ребер/выпуклостей и т. п. Параллельное полирование поверхности приведет к стиранию лакокрасочного покрытия в зоне перечисленных элементов. Поэтому к выводу рисков в подобных местах нужно подходить с осторожностью. Например, если царапина проходит через ребро на капоте, устранять ее следует подводкой круга слева и справа от бугорка, а также вдоль (параллельно) него с двух сторон. Далее идет очень скрупулезная работа по самой выпуклости. Кстати, удаляя глубокую риску, для большей эффективности ее обработку лучше проводить краем круга (ведь чем дальше от его центра, тем выше скорость, а значит, быстрее сошлифовывается лак) и несколько акцентируя усилие именно в зоне царапины (постоянно контролируя нагрев, чтобы не перегреть ЛКП). После этого для общего выравнивания поверхности нужно провести всей рабочей плоскостью круга по месту обработки и вокруг него.

Проявить аккуратность нужно и во время работы с окрашенными пластмассовыми деталями. Нельзя допускать высокого местного нагрева поверхности, что поможет избежать «срыва» лакокрасочного слоя: на пластмассе ЛКП менее «устойчиво», чем на металлической подложке.

Если покрытие имеет слабые паутины и, в общем, достаточно хорошо выглядит, применять чередующиеся этапы обработки пастами в плане как экономии времени, так и расхода материалов не имеет смысла. Поэтому стоит обратить внимание на так называемые одношаговые полироли. Они и мелкие царапинки (паутины) удалят, и придадут лакокрасочному покрытию стойкий блеск.

В данном материале описана только малая часть моментов, которые желательно учитывать при работе с лакокрасочной поверхностью. Специалисты, имеющие многолетний опыт полировальных работ, могут этой перечень рекомендаций существенно расширить. Если вам есть что сказать и хочется поделиться с коллегами своими наблюдениями, опытом и техникой (не только относительно полирования, но и других работ, касающихся ремонта кузова автомобиля) – пишите нам. Ваши советы будут обязательно изучены, а наиболее интересные материалы опубликованы.

**Юрий Стороженько**

тел.: (067) 537-82-42

e-mail: yuriy@autoexpert.com.ua

# «Колор Код» — НОВЫЙ ВЗГЛЯД на полировку

**К**аждый автовладелец стремится к тому, чтобы его автомобиль был ухоженным и привлекательным. Но при эксплуатации неизбежен процесс воздействия на кузов внешних факторов: пыль, снег, дождь, солнце ухудшают внешний вид ЛКП, а контакт с посторонними предметами зачастую приводит к появлению мелких повреждений.

Одним из методов восстановления лакокрасочного покрытия является полировка. Ее, конечно, автовладелец может выполнить самостоятельно, используя массу представленных на рынке «любительских» средств. Но каков будет результат? Совсем другое дело – это умелая работа профессионала, использующего соответствующие средства. В ходе работы он безопасно для ЛКП удалит царапины за счет снятия верхнего микрослоя краски или лака (подготовка поверхности к полировке с помощью абразивных материалов), уменьшит абразивную риску и проведет полирование поверхности с помощью полировальных паст. Следует обратить внимание на словосочетания «безопасно для ЛКП» и «микрослой краски или лака». Неквалифицированное поведение с абразивными материалами может привести к весьма плачевным результатам. Думается, вряд ли кто-то обрадуется хорошо выделяющемуся на фоне блестящей, отполированной поверхности «протиру». Поэтому даже такое, казалось бы, простое занятие, как полирование, требует подготовки и наличия определенных знаний.

Другое назначение полировки носит более специализированный «ремонтный» характер – удаление дефектов с только что окрашенной и покрытой лаком ремонтируемой поверхности (придание лакокрасочному покрытию блеска и идеального состояния).

Сегодня на рынке профессиональных полировальных систем присутствует достаточно производителей. В числе лидеров – всемирно известная компания 3М. Благодаря стремлению к совершенствованию и повышению эффективности своей продукции в текущем году фирмой была выпущена усовершенствованная система полировки под рабо-



**Любой автосервис стремится к оптимизации своей деятельности. Наряду с правильной организацией работы, данный термин предполагает увеличение прибыльности мастерской, в том числе за счет сокращения затрат времени на определенные операции, а также на расходные материалы. Сегодня полирование является популярной услугой – это подтверждает существование множества независимых мастерских, специализирующихся на данном виде работ, не говоря уже о крупных сервисных станциях. Но важно то, что достижение оптимальности сегодня лежит не только на их плечах – свою помощь предлагают и производители полировальных систем.**

чим названием «Колор Код» (хочется акцентировать внимание на том, что каждый год не менее 30% общего объема продаж 3М приходится на продукцию, с момента разработки которой прошло не более четырех лет).

Ниже мы сравним предыдущую (Perfect it III)





и новую системы полирования, а также рассмотрим этапы проведения полировальных работ. В сравнительном тесте принимали участие старший торговый представитель компании 3М Алексей Кирилук, старший маляр СТО «Автотехник» Олег Савицкий, а также технолог компании «Колор Сервис» Евгений Ищенко.

Итак, начнем со стандартных этапов полировки.

**Шаг 1.** Удаление пылинок и дефектов лакокрасочного покрытия.

Существует несколько вариантов проведения данного этапа:

- Удаление отдельных пылинок с помощью абразивных цветков 3М 00127 на шлифовальном красном бочонке Finesse-It 3М 50199. Для последующего понижения риски можно использовать круг Trizact 3М 50079 (диаметр – 32 мм).

- Машинное удаление дефектов с помощью микроабразивных кругов градацией Р-1200 и Р-1500 (3М 50239 и 3М 50238). Для идеального следования сложным контурам кузова автомобиля круги следует применять с мягкой подложкой 3М 05774.

- Удаление пылинок и дефектов с

помощью водостойкой бумаги Р-1500 и Р-2000 (3М 09545 и 3М 09546).

- Дальнейшее понижение риски возможно с помощью абразивного полировального круга Trizact 3М 50414 (диаметр – 150 мм, градация – Р-3000).

**Шаг 2.** После окончания первого этапа можно приступить непосредственно к полировке.

Система полировки поверхности Perfect it III ранее состояла из следующих ступеней:

- Удаление тонких шлифовальных рисок с помощью крупноабразивных паст 3М 09374 (Fast Cut) или 3М 50077 (Trizact) и оранжевого полировального круга 3М 09550.

- Удаление помутнений лакокрасочного покрытия, пыли, мелких рисок и границ окраски переходом с помощью мелкоабразивной полировальной пасты 3М 09375 (Fine) и оранжевого полировального круга 3М 09550.

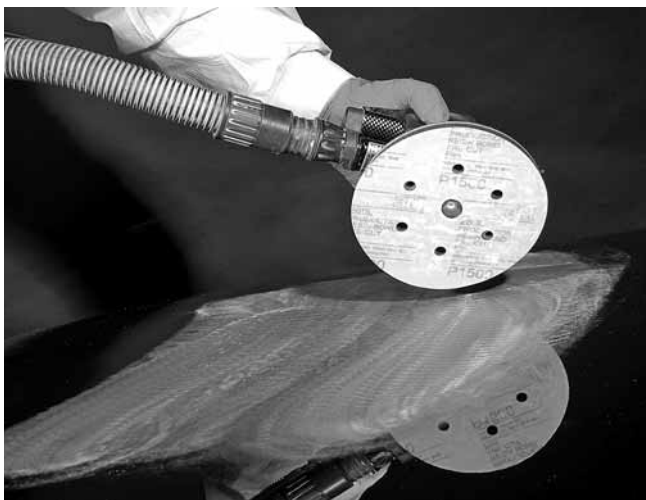
**Шаг 3.** Придание поверхности блеска с помощью пасты 3М 09376 и черного полировального круга 3М 09378.

**Шаг 4.** Защита блеска отполированного лакокрасочного покрытия с помощью пасты 3М 09377 и полировального круга 3М 05729 и/или полировальной салфетки 3М 60668.

Кроме того, для полировки сверхтвердых лаков использовался специальный полироль 3М 80349 (Extra Fine), а для удаления разводов и голограмм – паста 3М 50383 (Ultrafina).

Данная система зарекомендовала себя чрезвычайно эффективной, экономной и быстрой в работе.

Что касается новой системы, то ее описание (а также выводы относительно ее технологичности, эффективности и целесообразности применения) проводится далее на цветной странице. Почему? Ответ можно получить, ознакомившись с ее содержанием.



Новая система «Колор Код» состоит всего из трех видов полировальных паст:

■ 3M 50417 (Fast Cut Plus, зеленый колпачок) – универсальная паста для полировки как обычных, так и сверхтвердых лаков (заменяет сразу три пасты – 3M 09374, 3M 50077 и 3M 09375).

■ 3M 80349 (Extra Fine, желтый колпачок) – для придания окончательно-го блеска (вместо пасты 3M 09376).

■ 3M 50383 (Ultrafina, синий колпачок) – для эффективного удаления круговых рисок («голограмм»), особенно на темных цветах.

Цвета полировальных кругов и салфеток в данной системе совпадают с цветами колпачков полироля, поэтому определить необходимый для работы полировальный круг очень легко. Благодаря этому гарантируется соблюдение правильной технологии полировки и предотвращается загрязнение полировальных кругов и салфеток пастами другой режущей способности.

Кроме того, новые полировочные салфетки имеют различную структуру – каждая предназначена для своей пасты. Схема на упаковке полировальной пасты указывает на режущую способность (агрессивность) полироля и размер абразивных минералов.

Рассмотрим более подробно систему полировки «Колор Код».

#### а) Полировка традиционных лакокрасочных покрытий MS и HS.

**Шаг 1.** Для удаления шлифовальных рисок, границ окраски переходом и других дефектов в качестве первого шага следует использовать пасту 3M 50417 Fast Cut Plus с новым зеленым полировальным кругом 3M 50487. Остатки пасты удаляются с помощью зеленой полировальной салфетки 3M 60671. Время работы, по сравнению с предыдущей системой, сокращается в несколько раз, а паста расходуется намного экономнее.

**Шаг 2.** Для придания блеска в работу вступает паста 3M



80349 Extra Fine с новым желтым рельефным полировальником 3M 50488. Полировальная салфетка – 3M 50400 (соответственно, желтого цвета).

**Шаг 3.** Если после придания блеска на поверхности (особенно на темных цветах) остаются разводы («голограммы»), легко избавиться от них можно с помощью антиголограммной пасты 3M 50383 Ultrafina на мягком синем полировальном круге 3M 50388. После применения пасты рекомендуется использовать синюю салфетку 3M 50486.

Защита блеска отполированной поверхности производится аналогично предыдущей системе (паста 3M 09377 + полировальник 3M 05729 + новая розовая салфетка 3M 50489).

#### б) Полировка сверхтвердых лакокрасочных покрытий (мало чем отличается от обработки традиционных лаков).

**Шаг 1.** Полностью аналогичен полировке обычных покрытий (паста 50417 + круг 50487). Для ускорения процесса можно воспользоваться шерстяным полировальником 3M 50390. Он на 30% увеличивает режущую способность пасты 50417.

**Шаг 2.** Придание блеска полиролем 80349, но на этот раз с оранжевым полировальным кругом 3M 09550 либо новым рельефным оранжевым кругом 3M 50456.

**Шаг 3.** Удаление голограмм и защита блеска. Производится так же, как и при полировке обычных покрытий.

#### Подведем итоги обзора новой полировальной системы:

- Количество паст сократилось с шести-семи до двух-трех наименований.
- Технологический процесс полировки стал проще и понятнее (уменьшилось количество шагов, увеличилась эффективность).
- Новая система стала более универсальной.
- Система в целом удешевилась.
- Процесс полировки занимает намного меньше времени, чем раньше. Благодаря этому возможно проведение большего числа операций по ремонту других автомобилей, что, соответственно, приводит к росту уровня доходов СТО или мойки.

Материал подготовил **Олег Теплицкий**  
руководитель отдела продукт-менеджмента компании «Колор Сервис»



Либо



Либо





Академічний  
Рейтинг

**Золота**

**Фортуна**

— тверда сходи́нка  
на шляху до успіху!

Телефон Дирекції:  
8 (044) 254 57 00  
[www.fortuna.org.ua](http://www.fortuna.org.ua)



**ЛІК** **ПОКРАСОЧНО-СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ**

**ЛЮБЫЕ ПОД ЗАКАЗ**

тел.: 8 (067) 470-22-96  
тел.: 8 (0472) 64-15-84

**e-mail: lik@uch.net** **www: lik.in.ua**

**MIO** **СЕРВИС**

www.mio.com.ua

г. Харьков, ул. Новомосковская 8-А  
тел.: 38 (057) 783-30-42, 783-30-55  
тел/факс 38 (057) 783-33-54

**автофарба**

**SHERWIN Williams**  
AUTOMOTIVE FINISHES  
М.Рівне, вул.Крейдяна, 3,  
тел. (0362) 26-79-47  
www.autofarba.com  
e-mail: autofarba@yahoo.com

обладнання для комп'ютерного підбору фарб для всіх видів автомобілів · підготовка персоналу

**ПРОДАМ** покрасочную камеру «Master» USI

Производство - Италия, 2005 г.  
Размеры - 7x4x2,8 м.  
Цена – 99 000 грн.  
г. Харьков, тел.: (067) 575-11-13

**СПРАЖНО! ТРЕБУЮТЬСЯ РОБОТЫ** **РОБОТЫ** **РОБОТЫ** **РОБОТА ЖІНОК**

**НАЙКРАЩІ ПОМІЧНИКИ З ПОШУКУ РОБОТИ ТА ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ**

Тел.: (044) 451-4222, 493-2217  
e-mail: job@robotaplus.com.ua

**U-POI**

Лакофарбові матеріали та засоби для кузовного ремонту автомобіля

58004, м. Чернівці  
вул. Маршала Рибалки, 3-В  
тел.: (0372) 52-06-34  
(050) 513-71-96  
Запоріжжя  
тел.: (061) 289-55-74  
(067) 562-21-27

**ООО «Астрал-Украина»**  
эксклюзивный представитель «HB BODY» в Украине

**Формируем дилерскую сеть**

Киев, ул. Новомостицкая, 25-Г, Тел.: (044) 459-34-61, 459-34-62/63/64  
e-mail: astral-ukraine@online.com.ua

**ОКРАСОЧНО - СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ "FIRAT"**

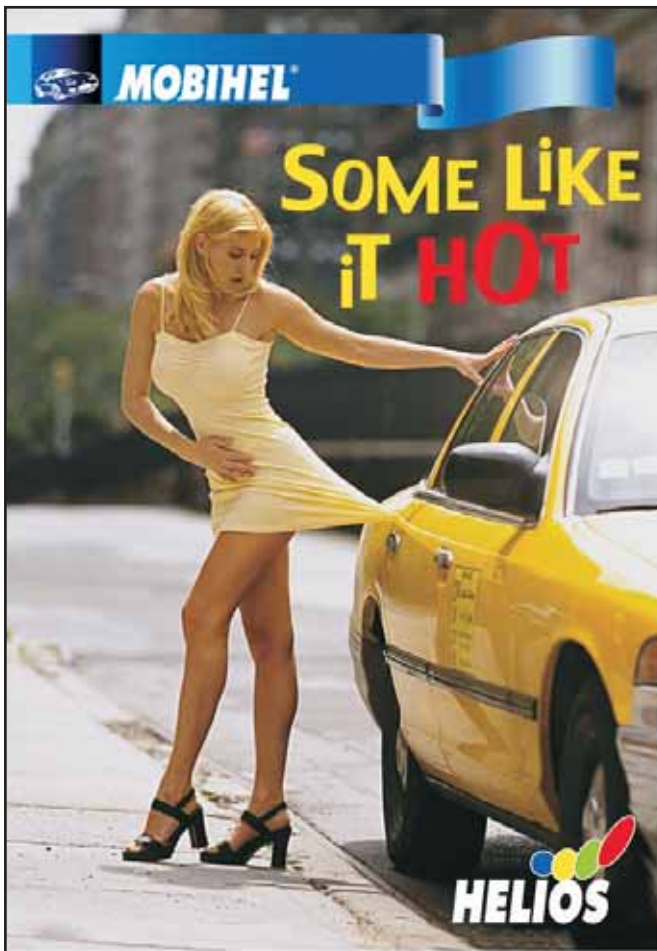
- Окрасочно - сушильные камеры марки "Firat".
- Продажа, монтаж, пусконаладочные работы.
- Гарантийное и сервисное обслуживание.
- Проектирование СТО.
- Оснащение СТО под "ключ".

г. Симферополь  
ул. Кубанская, 22  
тел.: (0652) 25-34-56, (050) 582-08-35

**e-mail: info@pokkam.com**  
**www.pokkam.com**

**автоСервис** **Покраска** **autoExpert** **НАДЕЖНОСТЬ**

Редакция (044) 493-45-70, подписка (044) 576-20-00  
info@autoexpert.com.ua, www.autoexpert.com.ua



Эксклюзивный представитель в Украине и Молдове программы MOBHEL производства HELIOS GROUP (Словения) предлагает полный ассортимент материалов, необходимых для качественного ремонта лакокрасочного покрытия автомобиля:

- Системы подбора автоэмалей MOBHEL для всех видов покрытий, техническая поддержка и обучение
- Автоэмали MOBHEL готовых цветов (алкидные, акриловые, металлики), широкий спектр цветовой гаммы.
- 2К- акриловые лаки MOBHEL.
- ПЭ шпатлевки, 2К- и 1К- грунтовки для поверхностей всех типов, отвердители, разбавители, добавки MOBHEL.
- Материалы для окраски «переходом», окраски пластика, материалы PRESTIGE серии (хамелеон).
- Абразивные материалы SMIRDEX (Греция), малярные ленты, сварочная проволока, покрасочный инструмент, Материалы для полировки 3М.
- Высококачественная спецодежда для маляров и колористов.

Дилерская сеть и система доставки по всей Украине.

Тел./факс: 8 (061) 213-85-92

[WWW.MOBHEL.UA](http://WWW.MOBHEL.UA)

## ВСЕ ДЛЯ КУЗОВНОГО РЕМОНТА - В ТОМ ЧИСЛЕ И ИНТЕЛЛЕКТ!

### Комплексные решения от «КОЛОРИТ ЛТД»

- мы предлагаем не только высококачественные материалы для покраски автомобилей!

**«КОЛОРИТ ЛТД»**  
 -эксклюзивный импортер  
**SPIES HECKER** на Украине  
 04080, г. Киев, ул. В. Хвойки, 21  
 Тел. (044) 230-87-41  
[info@kolorit.com.ua](mailto:info@kolorit.com.ua)