

СОВРЕМЕННЫЙ

АВТОСЕРВИС

№ 3 `2009

Журнал для практиков автосервиса



ISO 9001:2000



Широкий ассортимент фильтров для иномарок

Сделано в Украине

ООО НПП «Альфа»
Украина, 91054, г. Луганск
ул. Монтажная, 15в
info@alpha-filter.com
sale@alpha-filter.com
www.alpha-filter.com

Тел.: +38 0642 711246
+38 0642 500559
+38 0642 644172

Факс: +38 0642 644170
+38 0642 644171

Подписной
индекс

99958

www.autoExpert.com.ua

ООО «РОЛСЕР АВТО»



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

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СТЕНДАМ РАЗВАЛ-СХОЖДЕНИЯ

HOFFMANN



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



Мы работаем со всеми клиентами – без исключений!



Дизельная Топливная Аппаратура



Днепропетровск, ул.ЛениноГОРСКАЯ, 6
+38 (0562) 33-33-23, 36-56-56, 34-43-40
e-mail: dimed@denso.dp.ua
www.dimed.com.ua

Сервис кондиционеров

НОВИНКА



BREEZE Snap-on

Станция сервиса кондиционеров
11 л, автомат заправки хладагента,
заправка масла,
база данных – CD или книга

АКЦИЯ! 2597 €

подробности на сайте:
www.amtool.ua

KONFORT 610 TEXA

Станция сервиса кондиционеров
с принтером, автомат
20 л, заправка масла/трейсера,
встроенная база данных

АКЦИЯ! 3480 €

подробности на сайте:
www.amtool.ua



АВТОМЕХАНИКА - ЦЕНТР /044/ 35-111-35, 351-13-42

Компьютерная диагностика

НОВИНКА

ETHOS Snap-on

Графический сканер кодов, русский язык

Европа: Mercedes-Benz, BMW, Mini, Rover, Land-Rover, Audi,
Volkswagen, SEAT, Skoda, Opel, Ford Europe, Renault, Peugeot,
Citroen, FIAT, Alfa-Romeo, Lancia, Volvo
а также EOBD/OBDII/CAN

Азия: Toyota, Honda, Nissan

АКЦИЯ! 1589 €

подробности на сайте:
www.amtool.ua



CARMANSCAN WI

Автосканер, русский язык

Азия: Hyundai, KIA, Daewoo, SsangYong Toyota, Lexus, Nissan,
Infinity, Honda, Acura, Mitsubishi, Mazda, Subaru, Suzuki, Isuzu
а также EOBD/OBDII/CAN

АКЦИЯ! 2491 \$

подробности на сайте:
www.amtool.ua



АВТОМЕХАНИКА - ЦЕНТР /044/ 35-111-35, 351-13-42

Techno Vector

Компьютерные станды Сход – Развал

ТОЧНОСТЬ
движения

Vсерия



- Самая полная комплектация
- 8 CCD камер
- Работа через Bluetooth® 2.4 GHz
- Автомобильная база более 34 000

Антикризисная
цена: 90000 грн

«Автосервис Центр»

Выставочный зал – г. Днепропетровск, пр-т Калинина, 19
тел.: (056) 372-25-96

Сервисный центр – г. Днепропетровск, пр-т Калинина, 17, Г
www.AVTOSERVIS.IN.UA

Rud Exhaust System

Повний спектр робіт з вихлопу автомобіля



- Розробка та виготовлення глушників та вихлопних систем класу HI-END з пожиттєвою гарантією
- Оптово-роздрібний продаж деталей вихлопних систем
- Налаштування звуку вихлопу автомобіля

СЕРВІСНИЙ ЦЕНТР

м. Дніпропетровськ, пр-т. Калініна, 17г • тел. (056) 796 21 02



- Оборудование для ремонта шин легковых и грузовых автомобилей UNI-TROL* (Польша)
- Стенды развал-схождение PRECYZJA (Польша)
- Домкраты 2-80 т. Подъемники. Инструмент
- Материалы для ремонта шин REMA
- Балансировочные грузики

***Гарантия на оборудование UNI-TROL - 18 месяцев!**

Украина, г. Одесса, ул. Бугаевская, 35 (офис 209). Тел.: (048) 738-07-57
Тел./факс: (048) 738-03-05
www.forward-odessa.com.ua
e-mail: forward-odessa@ukr.net



ПАРТНЕР ПРОФЕССИОНАЛОВ

**ОБОРУДОВАНИЕ
И ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ АВТОСЕРВИСА**



**ЛИНИИ ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО
ТЕХНИЧЕСКОГО ОСМОТРА**



ДП «УНИВЕР-АВТОТЕХ»

тел.: (044) 413 42 10, (098) 285 21 21, факс: (044) 428 34 25
пр. Героев Сталинграда, 25а, г. Киев, 04210
e-mail: info@univerua.com, <http://www.univerua.com>



**ОБЛАДНАННЯ
для СТО
та АВТОСЕРВІСУ
ПІДЙМАЧІ ВІД
ВИРОБНИКА**



ТОВ «Ріал-Сервіс»
18000, м. Черкаси, вул. Одеська 50, оф. 301
т/ф.: (0472) 66-45-39
т.: (0472) 38-42-02
м.т.: (067) 470-62-22
e-mail: realservice@ukr.net
www.realservice.ck.ua

**Производственное предприятие
«АВТОМАШ»**

**ШИНОМОНТАЖНОЕ,
АВТОСЕРВИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ**

г. Черкассы
тел/факс: 8-0472-41-70-37, 41-71-22
моб: 8-050-547-41-76
E-mail: avtomash@ukr.net
<http://www.avtomash.ck.ua>

Оборудование для СТО «под ключ» WEDER™



- доставка по Украине
- монтаж
- гарантийное обслуживание

тел. (044) 22-33-11-7, (068) 358-81-95. www.weder.com.ua

МРЦ «ОКЕЙ»

- Капремонт двигателей
- Расточка и хонинговка рядных и V-образных блоков
- Ремонт головок блока
- Шлифовка коленвала

- Шлифовка поверхностей блоков, головок, коллекторов
- Токарные, фрезерные работы
- Сварка аргоном

г. Киев, ул. Выборгская, 92. Тел.: (044) 458-43-22

Современный автосервис

Организация работы СТО

- 4 Спасение по безналу
- 9 Техосмотр – новые перспективы для предпринимателей!
- 10 Спасибо нашим клиентам!

Автокомпоненты

- 12 RUD Exhaust. «Наша» система выпуска

Масла, автохимия

- 13 Fanfaro. Надежность и доступные цены

Персонал

- 14 Открыт учебный центр Bosch

Оснащение СТО

- 16 Чтобы форсунка не зачала
- 19 «Универ-Автотех» представляет новую торговую марку Fixman

Автомобильная покраска

Бизнес

- 2 Бизнес должен быть комфортным

Организация работы

- 6 Автосервис: лекарство от кризиса
Кризис вынудил людей искать новые источники доходов. И все больше взоров обращается на те сферы бизнеса, которые связаны с ремонтом и обслуживанием кузова автомобиля.
- 8 Идентификация автомобиля по AudaVIN

Технологии

- 10 Новый грунт-наполнитель Standox EP Primer Surfacer 3:1

Рынок

- 12 Антикризисная терапия
Отечественные компании продолжают высказывать свое мнение о настоящем и будущем рынка ЛКМ и кузовного ремонта.
- 16 Автобизнес в условиях кризиса

«АТЛ» делает предложение владельцам «азиатских»

Сеть автомагазинов и сервисных центров «АТЛ» в рамках реализации программы по комплексному обслуживанию автомобилей с марта 2009 года расширила ассортимент запасных частей для азиатских авто. Теперь в «АТЛ» можно приобрести и установить как оригинальные, так и неоригинальные запчасти на весь спектр автомобилей азиатского производства – Toyota, Honda, Mazda, Nissan, Mitsubishi, Suzuki, KIA, Hyundai, Daewoo, Chery и другие. Также «АТЛ» предлагает запчасти для новых

моделей автомобилей, недавно сошедших с конвейера.

«Мы активно работаем над расширением ассортимента запчастей для различных автомобилей. Владельцы азиатских авто теперь могут комплексно обслуживаться в сети «АТЛ» – подбирать, приобретать и устанавливать как оригинальные, так и неоригинальные запчасти от заводов производителей. На все запчасти мы предоставляем гарантию», – отметила Виктория Ермак, руководитель отдела продаж компании.

На СТО «Атлант-М» на Днепровской набережной раздают деньги!

Чтобы свести к минимуму влияние кризиса на благосостояние владельцев Volkswagen, а также сделать более доступным обслуживание автомобилей у официального дилера, поддерживающей гарантию производителя, СТО «Атлант-М Днепровская набережная» раздает денежные бонусы своим клиентам.

Для того чтобы получить денежный бонус, клиенту всего лишь надо обслужиться на СТО «Атлант-М» на Днепровской набережной на сумму от 1000 гривен. Сумма бонуса доходит до 10% от предыдущего счета клиента и может быть использована при следующем посещении станции. Важно отметить, что скидки клиентов

по дисконтной программе автоцентра суммируются с денежными сертификатами, что непременно обрадует обладателей обоих дисконтных сертификатов. Денежный сертификат действителен до 30 декабря 2009 года.

Торговый центр ОРИОН-Сервис

предлагает оборудование и инструменты для СТО:

- балансировочное оборудование;
- шиномонтажное оборудование;
- вулканизаторы;
- компрессоры;
- оборудование для замены масел;
- другое оборудование.

Наш сайт: www.orion-service.com.ua, E-mail: office@orion-service.com.ua
Тел. (093) 119-56-02, (0472) 56-46-75, (067) 589-52-00, (093) 564-41-13

«Современный автосервис». Журнал для практиков автосервиса.

Главный редактор – Александр Кельм • Выпускающий редактор издательства – Зоя Украинская • Журналисты: Юрий Стороженко, Евгений Пащенко, Виктор Кондратенко • Дизайн и верстка – Андрей Пастух • Директор по рекламе – Елена Вороня • Менеджеры по рекламе: Ольга Глушко, Лилия Коваль, Екатерина Барсуль, Галина Кривицкая • Директор по сбыту – Оксана Лещенко • Отдел реализации и подписки – Наталья Ботвинникова • Тираж – 7000 экз. Распространяется по всей Украине. Учредитель и издатель – ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «АВТОЭКСПЕРТ». Свидетельство о регистрации КВ № 12146-1030 ПР от 27.12.2006 г. Адрес издателя и редакции: Украина, 02088, г. Киев, ул. К. Маркса, 7. Телефон редакции: (044) 493-45-70. E-mail: info@autoexpert.com.ua.

Открылись станции

На перекрестке всех дорог – Bosch Service Бердичев

Третьего апреля в Бердичеве открыта первая в городе сервисная станция Bosch Service «Новое тысячелетие». Сервисный центр соответствует всем европейским требованиям обслуживания, отвечает корпоративным стандартам и оказывает полный спектр услуг по техническому обслуживанию и ремонту легковых автомобилей. Станция имеет склад запчастей с широким перечнем оригинальной продукции торговой марки Bosch.

Bosch Car Service «Новое тысячелетие» оборудован 9-ю сервисными постами: пост диагностики электронных и электрических систем (KTS 520, FSA 720), пост диагностики ходовой части (SDL 260), пост проверки развал-схождение (FWA 415), пост ремонта ходовой части, сварочно-рихтовочный пост, а также пост подготовки и покраски автомобилей. Кроме того, станция оборудована полной линейкой сертифицированного оборудования, которое позволяет производить оценку технического состояния транспортных колесных средств. Благодаря этому станция Bosch Service «Новое тысячелетие» получила в



этом году лицензию на право проведения государственного ТО, а ее специалисты уже осуществили более 100 осмотров автомобилей.

Среди услуг, которые предоставляет станция, – ремонт и техническое обслуживание, диагностика инжекторных систем, диагностика и ремонт ходовой части, диагностика и ремонт тормозной системы и амортизаторов, диагностика и регулировка углов развала и схождения, регулировка света фар, а также прочие стандартные автосервисные услуги.

Потенциальными потребителями для станции являются владельцы автомобилей, которые вышли по возрасту или пробегу за гарантийные сроки, которые не выдерживают высоких ценовых показателей на оригинальные запчасти автопроизводителей и стоимость работ. В то же время такие потребители заботятся о высоком качестве обслуживания своего автомобиля и именно поэтому доверяют компетенции всемирно известной торговой марки BOSCH. Стоимость одного нормо-часа на Bosch Car Service «Новое тысячелетие» составляет 120 грн., включая налоги.

Сеть SsangYong растет. Новый центр в Днепропетровске

В середине марта в Днепропетровске «Группа компаний АИС», эксклюзивный импортер автомобилей SsangYong в Украине, открыла еще одно представительство SsangYong. Крупнейший концептуальный автоцентр SsangYong предлагает своим клиентам полный спектр услуг: покупку новых автомобилей, их техническое обслуживание, и обмен авто по схеме Trade-In.

Фирменный автоцентр корейской марки SsangYong стал самым большим автомобильным центром в регионе – его площадь равна 1 700 кв.м. Под «куполом» автоцентра расположен просторный шоу-рум общей площадью 350 кв. м, два сервисных цеха общей площадью 760 кв. м, уютная зона отдыха для клиентов, склад оригинальных запасных частей и аксессуаров площадью 240 кв. м.

17-постовая станция технического обслуживания с пропускной способностью до 40 автомобилей в день оборудована по новейшим стандартам сервиса компании-производителя SsangYong Motor Company. Станция оборудована полным комплектом слесарного и диагностического оборудования и инструмента, электрогидравлическими подъемниками грузоподъемностью до 4,2 т, диагностической линией Special 3.2, балансировочным стендом Beissbarth, компьютерным стендом развала-схождения Beissbarth. Клиентов обслуживают более 40 сертифицированных мастеров.

«Это далеко не последнее открытие этого года, – комментирует директор по развитию дилерской сети компании «КМ-Украина», входящей в «Группу компаний АИС», **Руслан Шашкин**. – Дилерские центры, соответствующее всем современным технологическим и корпоративным требованиям, должны быть во всех городах Украины. Именно над этим мы активно работаем в настоящее время».



Новый дилерский центр Nissan в Луганске

Компания «Ниссан Мотор Украина» объявляет об открытии нового дилерского центра Nissan в Луганской области. Компания «Прайм Кар» является официальным дилером марки Nissan в Луганской области с 27 ноября 2008 года, даты подписания дилерского соглашения. Строительство нового центра началось в январе 2008 года и завершилось в марте этого года. Центр выполнен в полном соответствии с корпоративными стандартами Nissan, принятыми во всем мире. «Прайм Кар» входит в Группу компаний «Восточные ресурсы», специалисты которой обладают многолетним опытом продажи, ремонта и обслуживания автомобилей.

Общая площадь дилерского центра Nissan составляет 3600 кв. м., на которой располагаются шоу-рум, ремонтная зона (10 постов для сервисных и ремонтных работ, 2 поста экспресс сервиса, 6 постов подготовки к покраске и рихтовки, окрасочная камера и стенд восстановления геометрии кузова автомобиля), 2 мойки, склад запасных частей, склад новых автомобилей, площадки для хранения автомобилей, находящихся в ремонте, площадка для парковки клиентских машин, кафе, а также вспомогательные зоны и помещения.

Площадь демонстрационного зала, равная 500 кв. м.,



позволяет представить полный модельный ряд автомобилей Nissan. Дилерский центр «Прайм Кар» будет осуществлять продажу новых автомобилей Nissan, оригинальных запчастей и аксессуаров к ним, полное техническое обслуживание и ремонт, а также предложит широкий спектр дополнительных услуг, таких как кредит от Nissan Finance, trade-in, комиссионная продажа, страхование автомобилей, установка дополнительного оборудования и аксессуаров. Клиенты центра смогут совершить тест-драйв автомобилей Nissan. Для удобства клиентов предусмотрена площадка для парковки клиентских автомобилей площадью 3000 кв. м.

Открыт дилерский центр Mazda во Львове

17 марта компания ДП «Захид Моторс», официальный дилер автомобилей Mazda во Львове и Львовской области (входит в группу компаний «НИКО») открыла дилерский центр автомобилей Mazda во Львове.

Открытие первого в области дилерского центра Mazda призвано значительно укрепить позиции бренда в регионе, а также предоставить высокий уровень сервиса почитателям автомобилей этой марки. Новый дилерский центр построен в соответствии с корпоративными стандартами производителя. В распоряжении клиентов дилерского центра – набор привилегий программы лояльности «Mazda Service Club».

Общая площадь дилерского центра составляет более 1000 кв.м., из которых около 500 кв.м, занимает сервисная зона, оборудованная 12 постами с возможностью обслуживать до 90 автомобилей в день. Более 300 кв.м занимает демонстрационный зал, где представлен пол-



ный модельный ряд автомобилей Mazda с возможностью тестирования любого из понравившихся авто.

Новый дилерский центр Nissan в Кировограде

Компания "Ниссан Мотор Украина" объявляет об открытии нового дилерского центра Nissan в г. Кировограде. ООО "Омега Моторс" является официальным дилером Nissan с декабря 2008 года, даты подписания дилерского соглашения. Дилерский центр "Омега Моторс" осуществляет полный спектр услуг по продаже и сервисному обслуживанию автомобилей Nissan, включая гарантийный и постгарантийный ремонт. В центре можно приобрести оригинальные запасные части и аксессуары, дополнительное оборудование, а также воспользоваться широким спектром дополнительных услуг.

Общая площадь дилерского центра Nissan составляет 750 кв. м. Новый автоцентр Nissan включает в себя демонстрационный зал площадью 460 кв.м и сервисную зону - 150 кв.м, которая оборудована 4-мя постами для обслуживания автомобилей. На терри-

тории автоцентра также расположились склад для запасных частей, склад новых автомобилей и мойка. Для удобства клиентов предусмотрена стоянка на 20 парковочных мест. В автоцентре "Омега-Моторс" работают 20 сотрудников.





Спасение по безналу

Возможно, в отличие от строительного или финансового сектора, авторемонт в нашей стране кризис почти обошел стороной. В среднем спрос на услуги СТО упал на 20-60%. Но тем, кто попал в крайнюю зону этой статистической вилки, ближе к 60%, уже приходится предпринимать все возможные меры для выживания. В этом случае привлечение и удержание клиентов, является одной из первоочередных задач, наряду со снижением уровня затрат и оптимизацией бизнес-процессов. Попробуем разобраться, можно ли делать ставку на корпоративных клиентов.

Кризис отразился на СТО резким падением спроса на услуги. Все, что можно отложить «на потом», клиенты предпочитают не ремонтировать, пока автомобиль способен передвигаться без помощи эвакуатора. По многим «некритичным» деталям ходовой части, не говоря уже об аксессуарах или автозвуке, продажи дистрибьюторов упали до минус 90%. Страховые «взяли каникулы» по выплатам. А значит, связка «СТО – страховая», которая только начала выстраиваться в Украине и на которую делали ставки дилерские и крупные независимые станции, дала существенный сбой. Падение грузовых перевозок вообще вылилось в остановку работы многих грузовых СТО.

По словам харьковчанина **Андрея Боева**, владельца и директора СТО «Вулкан» (член сети «Партнер ELIT» и авторизованный Boge Service), в прошлом соотношение частных автовладельцев и корпоративных клиентов среди его посетителей составляло 50 на 50, а работа была расписана на два месяца вперед. Сегодня «частников» остались единицы. Корпоративные клиенты, среди которых «САН ИнБев», Райффайзен банк «Аваль», Укрсиббанк, «Сармат», DHL, «Датагруп», а также множество представителей среднего и мелкого бизнеса, пока «держатся», но за последние две недели на площадке его станции скопилось восемь автомобилей, по которым работы так и не начались. Заказчики – фи-

лиалы и представительства всеукраинских компаний – ожидают решения вопроса финансирования работ из головного офиса. Поменять ли стартер на новый или искать восстановленный, что сделать с двигателем, которому грозит разнос, – в условиях недостатка оперативных средств когда-то рабочие вопросы приобрели первостепенное значение и требуют вмешательства высшего руководства. Боев идет навстречу своим клиентам, предлагая максимум возможных вариантов и ремонт в долг. «Ничего не поделаешь, мы все в одинаковом положении, – говорит он. – Я поддерживаю своих клиентов отсрочкой платежа в среднем от двух недель до месяца. Поставщики, понимая это, тоже идут на уступки. Не может же сейчас бизнес остановиться...»

Станциям «с именем» сейчас тоже несладко. «В среднем для «Бош Сервиса» корпоративные клиенты составляют 30% от всего клиентского потока, – рассказывает руководитель развития сети Bosch Car Service в Украине **Александр Лизун**. – В последние месяцы объем предоставляемых услуг уменьшился до 50%, что связано со значительным сокращением и оптимизацией коммерческого автопарка в Украине. Корпоративные клиенты задерживают платежи. В связи с этим автосервисы задерживают выплату за запасные части, вызывая тем самым цепную реакцию среди поставщиков».

Ситуация понятна. Но если этот тип клиентов еще платежеспособен хотя бы в 50% случаев – почему бы за них не побороться?

Дорогая гарантия

Судя по продажам новых автомобилей, в последние годы наблюдалась тенденция обновления своего автопарка многими компаниями и организациями, которые активно заменяли привычные ранее «Газели» и «Ланосы» новенькими иномарками. Кто же мог знать, что спустя несколько месяцев расценки дилерских автотехцентров окажутся подобными пресловутому чемодану без ручки: и нести тяжело, и бросить жалко? Многие и готовы были бы сейчас вернуться к проверенным схемам сотрудничества со свободными мастерскими, но риск потерять гарантию и не получить возмещение в случае серьезной поломки пока в большинстве случаев перевешивает возможную экономическую выгоду.

Затраты на привлечение нового клиента в пять раз больше, чем на удержание уже существующего.

Помимо гарантии как таковой, дилерские автоцентры традиционно настаивают на существовании проблемы обеспечения свободных сервисов технической информацией, необходимой для ремонта конкретной марки автомобиля. «Фактически, только фирменный сервис (по причине наличия соответствующей информации) может довести и поддерживать автомобиль до технического состояния согласно спецификациям завода-изготовителя, – говорит заместитель руководителя отдела сервиса и запчастей компании «Хонда Украина» **Руслан Сидоренко**. – Другие легко, основываясь только на личном опыте и ощущениях, могут позволить эксплуатировать авто с отклонениями от спецификации, что автоматически означает повышение вероятности выхода из строя



систем и агрегатов автомобиля, уменьшая надежность автомобиля в общем».

Судя по всему, это и стало причиной для некоторого оптимизма официальных дилеров, основанном на меньшем снижении продаж их СТО – всего на 20-40%. «На сервисе кризис сказался меньше всего, – подтверждает pr-менеджер Корпорации «АИС» **Эля Федорей**. – Падение объема услуг наших станций несравнимо с падением продаж автомобилей. Ведь обслуживание невозможно отменить или отложить на сколь-нибудь серьезный срок, если автомобиль используется по назначению, а не отстает в гараже. Единственный возможный вариант экономии – отказ от несущественных мелких ремонтов и дооборудования. Однако даже мелкая поломка, как правило, со временем вынуждает владельца ее устранить».

Большая часть компаний теряет 50% своих клиентов каждые пять лет.

Уверенность в надежной привязке к гарантийному сервису позволяет многим дилерским центрам, несмотря на декларации о важности сервиса в структуре компании, в отношениях с корпоративными клиентами до сих пор ограничиваться расплывчатым предложением «индивидуального подхода и гибкой системы скидок». Непостижимо но факт: скидка в этом случае, как правило, ограничивается пятью, максимум десятью процентами, что было приятным бонусом в период роста, но вряд ли соответствует новым экономическим реалиям. В ситуации отсутствия у дилера изменений ценовой политики единственным





вариантом для корпоративного клиента остается настаивать на заключении нового договора с внесением в него особых условий. Уже сейчас наиболее пострадавшие дилерские станции для удержания клиентов масла и расходные материалы продают, что называется, «в ноль», тогда как раньше за счет 300%-ной выработки ТО приносили подавляющую часть прибыли. А значит, несмотря на отсутствие громких заявлений о скидках, дилеры могут идти на уступки в индивидуальном порядке. То, что не предложили всем подряд, возможно, предложат ценному клиенту в порядке исключения. Естественно, подробности таких соглашений не разглашаются.

При увеличении процента удержания клиентов на 5% прибыль компании повышается на 50-70%.

Михаил Ковтун, руководитель отдела послепродажного обслуживания автоцентра Атлант-М Днепр (официальный дилер Volkswagen AG в Украине) признает, что некоторые зажатые экономической ситуацией клиенты не имеют возможности нести транспортные затраты по ценам сегодняшнего дня. «В связи с этим они отказываются от фирменного сервиса и уходят на «серые» СТО, закрывая глаза на риски, связанные с использованием неоригинальных запчастей и выполненными в неполном объеме работами, – говорит он. – В этом случае они мыслят по принципу – мы сегодня откатаем на этих авто, «убьем» их, потом продадим эти и купим новые». Несмотря на то, что таких случаев в практике Атлант-М единицы, г-н Ковтун уверяет, что компания всегда открыта для переговоров и гибко подходит к любому встречному предложению.

Сравнительная характеристика цен на ходовые услуги различных СТО (по данным компаний)

	Атлант-М Днепр (Днепропетровск)	Bosch Service (58 СТО по всей Украине)	АТЛ (14 СТО по всей Украине)	Добробут (Киев)	Вулкан (Харьков)	LIQUI MOLY (60 пунктов по всей Украине)
Нормо-час	От 190 грн	100-150 грн	80 грн на ремонт электрооборудования	Не применяется	Не применяется	Не применяется
Замена масла	Не применяется	Не применяется	40-60 грн	51 грн	25-30 грн	60 грн
Регулировка «развала-схождения»			100-170 грн	110 грн	60-180 грн	От 120 грн (услуга доступна только в Киеве)
Шиномонтаж и балансировка			От 50 грн	32 грн	22-28 грн	–
Компьютерная диагностика			80 грн	От 74 грн	80 грн	–
Обслуживание кондиционера			От 250 грн	80 грн	Заправка – 400 грн	Очистка испарителя – от 280 грн
Диагностика тормозной системы на стенде			80 грн	48 грн	–	–
Регулировка света фар			40-60 грн	–	50 грн	–
Мойка автомобиля			25-45 грн	37 грн	80-120 грн	От 50 грн
Особенности ценообразования	По категориям сложности работ, в зависимости от объема и состава автопарка клиента	В зависимости от региона	По классу автомобиля и в зависимости от региона	По классу автомобиля и в зависимости от сложности работ	По классу автомобиля и в зависимости от сложности работ	По классу автомобиля и в зависимости от региона

нию клиента: «Пришло время, когда друг познается в беде, говорит он. – Все предложения корпоративных клиентов нами тщательно изучаются, и зачастую дальше мы выступаем в роли консультанта – предлагаем несколько вариантов решения, показывая какие преимущества и недостатки имеют эти варианты. Каждый подписанный договор с новым корпоративным клиентом – это всегда персональные условия, которые мы готовы предоставить, помимо общей программы сотрудничества. Причем для разных клиентов

и задачи могут быть разными. Одному важна скорость выполнения ТО, другому – возможность снижения стоимости, т.е. максимальная скидка».

Альтернатива

Если в обычное время была заметна тенденция ухода автовладельцев с дилерских СТО после окончания срока гарантийного обслуживания, то с наступлением тяжелых времен число тех, кто предпочитает взять на себя риски, но сэкономить на необос-

Сравнительная характеристика дополнительных предложений для корпоративных клиентов различных СТО (по данным компаний)

	Атлант-М Днепр (Днепропетровск)	Bosch Service (58 СТО по всей Украине)	АТЛ (14 СТО по всей Украине)	Добробут (Киев)	Вулкан (Харьков)	LIQUI MOLY (60 пунктов по всей Украине)
Возможные скидки на услуги сервиса	Зависит от оборота и парка автомобилей	–	Дисконтная карточка 10-15% + 20% по программе «100 дней выхода из кризиса»	Да	По индивидуальной договоренности с клиентом	По индивидуальной договоренности с клиентом
Возможные скидки на автотовары	Зависит от оборота и парка автомобилей	–	Дисконтная карточка 10-15% + 20% по программе «100 дней выхода из кризиса» на запчасти при покупке в АТЛ. На остальную продукцию – скидка только по карточке	До 12%	По индивидуальной договоренности с клиентом	По индивидуальной договоренности с клиентом
Кредит, отсрочка платежа, др. виды финансовых льгот	Отсрочка платежа	Кредит	Отсрочка платежа до 30 дней	Отсрочка платежа	Отсрочка платежа до 30 дней	По индивидуальной договоренности с клиентом
Помощь в дороге, ассистанс	Бесплатные услуги эвакуатора в пределах города, информационный ассистанс по всей Украине	Услуги эвакуатора предоставляют отдельные СТО сети	В разработке	Да	–	–
Выездное обслуживание	В экстренных случаях, если вопрос можно решить «в дороге»	В зависимости от случая	–	–	–	–
Обслуживание вне очереди	Входит в стандарт корпоративного обслуживания	По индивидуальной договоренности с клиентом	В экстренных случаях	Входит в стандарт корпоративного обслуживания	По индивидуальной договоренности с клиентом	По индивидуальной договоренности с клиентом
Возможность обслуживания на тех же условиях личного автотранспорта сотрудников фирмы-клиента	Входит в стандарт корпоративного обслуживания	–	Входит в стандарт корпоративного обслуживания	Входит в стандарт корпоративного обслуживания	По индивидуальной договоренности с клиентом	По индивидуальной договоренности с клиентом
Бесплатная диагностика различных систем автомобиля	Только в рамках акционных предложений	Зависит от комплекса услуг для клиента. Пример: при комплексном ТО возможна бесплатная замена масла или диагностика ходовой	Диагностика системы кондиционирования	Диагностика тормозной системы	–	Только в рамках акционных предложений
Дополнительные бесплатные услуги	– Информационные услуги – Индивидуально – предоставление подменного автомобиля на время ремонта (на платной основе) – Ведение истории обслуживания каждого автомобиля	Разработка акционных программ	Техническая консультация по телефону с администратором сервиса и решение вопроса о ремонте в ближайшем сервисе «АТЛ»	– Каждая 7-я мойка автомобиля – бесплатная – Выделение персонального менеджера	По индивидуальной договоренности с клиентом	По индивидуальной договоренности с клиентом



нованно дорогим техобслуживанием, серьезно возросло. Естественно, корпоративные клиенты покидают автодилеров скорее по окончании срока гарантии на автомобили. Так, в настоящее время компания «AVIS Украина» ведет переговоры с сетью Bosch Car Service о передаче на обслуживание части парка. Эта сеть станций техобслуживания позиционирует свои услуги в среднем ценовом сегменте, что, по мнению руководителя развития сети Bosch Car Service в Украине Александра Лизуна, уже в сравнении с фирменными запчастями и услугами является вариантом скидочного предложения. Именно поэтому особые ценовые условия для клиентов не предусмотрены, но брендированная станция, обеспеченная, информацией и новейшим оборудованием может по части постгарантийного обслуживания составить автодилерам достойную конкуренцию. «С учетом нынешней ситуации все партнеры должны идти навстречу друг другу, точно так же, как мы идем навстречу нашим клиентам, — полагает директор по стратегическому развитию и сервису «Avis Украина»

Сергей Яценко. — При этом нужно находить компромиссы, все-таки не работать в минус. Учитывая, что возможность получения дисконта интересуют сейчас всех, включая наших клиентов, мы обращаемся за скидками к сервисным компаниям. В некоторых случаях мы их получаем, в некоторых — нет».

Около 50% клиентов компании не приносят прибыли из-за неэффективного взаимодействия с ними.

Верность такого посыла подтверждает управляющий сети автосервисных центров «АТЛ» **Арсен Григорьян:** «В прошлом году сегмент корпоративных услуг составил 20% от общего оборота наших автоцентров, и, к счастью, в данный момент в абсолютном значении мы наблюдаем рост количества корпоративных клиентов. Предприятия начали экономить деньги, многие из них отказываются от работы с фирменными сервисами из-за дороговизны предлагаемых услуг. Кроме того, работа с независимыми сервисными предприятиями, такими как «АТЛ», дает возможность исключить «коррупционные» схемы заработка отдельных сотрудников предприятий-клиентов». Как результат — в числе приверженцев «АТЛ» — ряд крупных банков, СК «Провидна», «Сандора», филиалы «НЕФТЕГАЗ Украина» и многие другие, а общее количество корпоративных автомобилей, прошедших через автосервисные центры «АТЛ» за 2008 год, достигло 15 тысяч.

Чем будем брать?

Очевидно, что немногие независимые СТО могут похвастаться весомым именем, возможностью выездного обслуживания, наличием подменных автомобилей или бесплатной эвакуацией. Однако отношение независимого сервиса к корпоративному клиенту может быть привлекательным. Очереди нет, цены гибкие, скидки значительные и вдобавок — целый пакет дополнительных услуг, нередко бесплатных. Главное для клиента — находить средства хотя бы на основные работы. А для станции — не работать в долг, который перерастает в убытки.

«Предприятия, имеющие собственный автопарк, и раньше были для нас желанными клиентами, — рассказывает **Виктор Билык**, председатель правления СТО «Добробут» (структурное подразделение корпорации UBG). — Со своей стороны мы всегда старались предложить им выгодные условия и удобный формат сотрудничества: график работы, бесплатная диагностика, специальные цены, отсрочка платежа. Сегодня мы к этому списку добавили фиксированные (на период до года) цены на услуги, увеличенную отсрочку платежа, позицию персонального менеджера и бесплатную подачу эвакуатора в городской черте». По его словам, станция готова индивидуально подойти не только к каждому клиенту, но и к каждому ремонту, предложив все возможные варианты выбора запасных частей (как «оригинал», так и детали вторичного рынка).

Подобные предложения сегодня не исключение, а скорее, общее правило. Программа «100 дней выхода из кризиса» действует и в сети «АТЛ». Так, по этой программе, к действующим скидкам в размере 10-15% корпоративные клиенты дополнительно получают 20-процентный дисконт на запасные части и услуги сервиса, а отсрочка платежа может составлять до 30 дней.

Средняя покупка постоянного клиента на 37% выше, чем у случайных клиентов, а частота покупок выше в 1,5 раза.

Особняком в числе интересных предложений стоит рассмотреть услуги специализированных сетей шинных центров и пунктов замены масла. Если первые могут предложить особые условия «переобувания» автопарка, с выездом на территорию клиента, а также сезонное хранение шин, то, к примеру, сеть авторизованных пунктов замены технических жидкостей LIQUI MOLY (компания «КАМИОН-ОИЛ») в состоянии обеспечить все ТО до шестого включительно. В перечень стандартных услуг этой сети входит замена всех типов жидкостей, а также автомобильных фильтров. В наличии — 60 пунктов по Украине. Пропускная способность одной из киевских точек на шесть постов составляет 50 автомобилей в день, а экономия на каждом ТО для тех, кто решился отказаться от услуг фирменного сервиса, по словам руководителя проекта Юрия Чижикова, достигает 50%.

В целом, надо сказать, что независимые СТО привлекают корпоративных клиентов своей сговорчивостью и готовностью идти на серьезные уступки (особенно в отношении отсрочки платежей), а их ценовые предложения могут вдвое снизить расходы компании на автосервис.

Зоя Украинская

Техосмотр – новые перспективы для предпринимателей!

Приведение многих норм и положений украинского законодательства в соответствие с мировыми и европейскими стандартами – тема достаточно давно и активно обсуждаемая, в том числе и в транспортной отрасли. Одним из наиболее актуальных вопросов для транспортников – процедура предоставления права на проведение технического осмотра частным лицам, то есть универсальным и фирменным СТО. О последних изменениях в этой сфере нам рассказал Зоргач Дмитрий Витальевич, глава Национального агентства по аккредитации Украины.

– Дмитрий Витальевич, постановления Кабинета Министров о передаче прав на техосмотр частным лицам были приняты еще в июле прошлого года. Как продвигается работа в этом направлении сегодня?

– Не так давно, с 15 января 2009 года, вступил в силу новый порядок, согласно которому государственный технический осмотр колесных транспортных средств и проверку их технического состояния осуществляет не государственный орган – Госавтоинспекция, а уполномоченные субъекты хозяйствования, что соответствует мировой практике.

Согласно принятым Кабинетом Министров Украины Постановлениями от 09.07.2008 г № 606 «Об утверждении Порядка проведения государственного технического осмотра колесных транспортных средств» и №607 «Об утверждении Порядка предоставления субъектам хозяйствования полномочий на проведение проверки технического состояния колесных транспортных средств во время государственного технического осмотра» субъекты хозяйствования получили возможность, выполнять проверку технического состояния колесных транспортных средств (КТС) во время государственного технического осмотра. То есть владелец автомобиля получает возможность прохождения проверки технического состояния КТС в течение всего года не только на станциях диагностики ГАИ, которых сегодня недостаточно, но и в пунктах технического контроля (универсальные и фирменные СТО), которые принадлежат частным владельцам.

В соответствии со ст. 35 Закона Украины «О дорожном движении», проверка технического состояния транспортных средств должна проводиться исключительно аккредитованными в установленном порядке

субъектами хозяйствования. Постановление Кабинета Министров Украины от 09.07.2008р. №607 предусматривает обязательное наличие аттестата аккредитации Национального агентства по аккредитации Украины (НААУ) для наделения полномочиями субъектов предпринимательской деятельности на право проводить технический осмотр транспортных средств. Наличие такого сертификата станет необходимым для СТО с 1 января 2012 года. Однако уже сегодня ГАИ принимает сертификаты аккредитации Национального агентства как достаточное условия для получения разрешения на проведение техосмотров, поскольку наличие такого сертификата подтверждает высокий уровень подготовленности и соответствие уровня обслуживания СТО международным стандартам качества. Еще одним преимуществом прохождения аккредитации для СТО является возможность уже в ближайшем будущем выдавать международные сертификаты прохождения техосмотра, которые будут признаваться в Европе.

– Расскажите подробнее, что необходимо СТО для получения аккредитации?

– Аккредитация – это процедура, в ходе которой Национальное агентство удостоверяет компетентность соответствующей СТО выполнять проверку технического состояния транспортных средств во время государственного технического осмотра. Агентство проводит аккредитацию в соответствии с Законом Украины «Об аккредитации органов по оценке соответствия». Процедура аккредитации предусматривает такие основные этапы, как рассмотрение документации, проверка на месте, устранение несоответствий (в случае их наличия). Внедрение соответствующих стандартов и прохождение процедуры аккредитации потребует от СТО не только материальных затрат (по согласованному с Минэкономики тарифам – до 20 тыс. грн.), но и организационных усилий для повышения качества предоставляемых услуг. Из этого следует, что для прохождения аккредитации потребуются довольно значительное время, то есть с подачей заявочной документации в Национальное агентство следует поспешить. Иначе к 2012 году можно и не успеть, а, следовательно, и упустить имеющиеся на сегодня возможности.

– Как вы оцениваете такие действия украинского правительства?

– Предоставление права проведения техосмотра частным лицам, безусловно, является шагом вперед: он обязывает выполнять проверку технического состояния КТС во время государственного техосмотра только с применением инструментального контроля и частично освобождает ГАИ от функций, которые в странах Европы отданы на откуп субъектам хозяйствования.

В соответствии с постановлением КМУ №607, для получения полномочий на выполнение проверки технического состояния КТС во время государственного технического осмотра субъект хозяйствования должен

предоставить департаменту ГАИ МВД комплект документов, одним из которых является свидетельство аттестации как измерительной лаборатории или аттестат аккредитации, выданный Национальным агентством, а с 01.01.2012 г. – исключительно аттестат аккредитации Национального агентства.

– Дмитрий Витальевич, какие «подводные камни» ожидают СТО в процессе аккредитации?

– У субъектов хозяйствования могут появиться некоторые трудности, связанные с необходимостью разработки ряда новых и незнакомых для них документов (паспорт лаборатории, положение о качестве, документированные процедуры системы управления). Деятельность по проверке технического состояния КТС подпадает под действие стандарта ДСТУ ISO/IEC 17020-2001 «Общие критерии относительно деятельности органов разного типа, которые осуществляют инспектирование». Указанной деятельностью могут также заниматься испытательные лаборатории, на которые распространяется стандарт ДСТУ ISO/IEC 17025-2006. Такой подход соответствует международной практике, а также устанавливает достаточно высокие требования к пунктам технического контроля субъектов хозяйствования и должен обеспечить высокое качество выполнения работ.

Учитывая это, с целью подготовки субъектов хозяйствования к аккредитации, НААУ совместно с Минтрансом, Департаментом ГАИ МВД Украины, ГП «ГосавтотрансНИИпроект» и другими заинтересованными организациями планирует провести ряд конференций и семинаров, направленных на ознакомление субъектов

хозяйствования с требованиями стандартов ДСТУ ISO/IEC 17020-2001 и ДСТУ ISO/IEC 17025-2006 и порядком их аккредитации. Информация о них размещена на сайте НААУ – www.naau.org.ua.

Следует также отметить и возможные технические сложности, которые на практике возникают у СТО при подготовке к аккредитации. Прежде всего сюда следует отнести недостаточный уровень подготовленности персонала СТО для использования средств измерительной техники и испытательного оборудования, необходимых для проверки технического состояния КТС.

Также для большинства СТО требуется доукомплектация оборудованием, но и тут существуют свои «подводные камни». Очень важно приобрести оборудование, отвечающее требованиям и стандартам, действующим в Украине. Например, значительная часть тормозных роликовых стенов, присутствующих на рынке Украины, не определяют длительность срабатывания тормозной системы КТС и не могут быть использованы для проверки технического состояния КТС. С целью предоставления информационной помощи субъектам хозяйствования при закупке средств измерительной техники и испытательного оборудования, необходимых для выполнения проверки технического состояния КТС, Минтрансом разрабатывается перечень общих требований к такому оборудованию.

Беседовал Евгений Пащенко

Национальное агентство по аккредитации

02160, г. Киев, проспект Воссоединения, 15/17

Тел.: (044) 550-94-90, 550-94-66

www.naau.org.ua

Спасибо нашим клиентам!

Судя по объемам продаж газовой смеси для заправки шин PROSIFE в первые дни очередного шиномонтажного сезона, можно смело заявить: наши постоянные клиенты остаются с нами и не думают отказывать себе в удовольствии под названием PROSIFE. Значит, не все так плохо в период так называемого кризиса?

Благодарим наших уважаемых клиентов-автомобилистов за лояльность к нашему продукту PROSIFE. Неутраченный интерес и добрые отзывы вот уже 6-й год поддерживают нашу уверенность в том, что мы делаем нужное дело.

Теория «жизненного цикла товара» заставляет нас задумываться о том, какие факторы обеспечили столь продолжительный, по меркам стремительного развития технического прогресса, период жизни PROSIFE. По отзывам наших постоянных клиентов можно выделить несколько основных:

– PROSIFE на самом деле оказался наиболее простым средством борьбы с ухудшающимся из года в год состоянием дорог и позволяет не только ощутить комфорт и уверенность на наших так называемых «дорогах», но и немного сэкономить на запасных частях.

– Стабильные цены и относительная, по сравнению со стоимостью шин, запчастей и услуг автосервиса, дешевизна.

– Развитая торговая сеть, созданная на базе шиномонтажных мастерских с персоналом и оборудованием, обеспечивающим качественный и профессиональный подход к обслуживанию колес.

Это далеко не полный перечень основополагающих факторов, постоянную активность которых поддерживает коллектив производителей, менеджеров и торговых представителей PROSIFE. Эти люди с удовольствием делают все от них зависящее, что бы за потраченные на PROSIFE деньги клиент приобрел только отличные ощущения и положительные эмоции.

Предпосылки того, что актуальность газовой смеси для заправки шин PROSIFE в 2009 году сохранится – на лицо. В прошлом году в сладостный период относительной стабильности экономики и всевозможных торговых акций многие стали счастливыми владельцами новых автомобилей. В этом году весна наступила непривычно поздно, экономика и дороги разбиты сильнее обычного, и на их качественный и быстрый ремонт рассчитывать не приходится. Рассчитывать каждому из нас приходится только на себя, что, впрочем, уже давно вошло в привычку. Но, может, в нашем с вами сотрудничестве удастся усмотреть нечто отличное от такой привычки? Подумайте. Ведь у PROSIFE есть еще одно положительное качество: это украинский продукт. Покупая его, клиент тем самым поддерживает отечественного производителя, внося свой посильный вклад в реанимацию нашей экономики. А там, глядишь, и дороги отремонтируют.



Группа компаний «Техногаз»

г. Винница, ул. Космонавтов, 39, тел.: (0432) 52-30-52

office@tekhnogaz.com, www.tekhnogaz.com

«ЭнергоСофт Консалтинг» совместно с «AD Автосервис» (AD Garage) проводит цикл семинаров

Сегодня наиболее остро стоит вопрос о «выживании» сферы предоставления услуг по ремонту автомобилей, уверены организаторы семинаров. В сложившейся ситуации важную роль играет не только привлечение, но и удержание клиента. Формирование лояльности у платежеспособного населения требует инвестирования в процесс обслуживания клиента, который больше влияет на мнение об СТО, чем сам ремонт.

Группа компаний «AD Украина» совместно с компанией «ЭнергоСофт Консалтинг» предлагает посетить семинары, на которых будут предложены решения по привлечению и удержанию клиентов на СТО. Участникам предлагаются следующие темы для обсуждения:

– «Менеджер автосервиса» – программный продукт для автоматизации документооборота, управленческого учета, мониторинга и анализа эффективности рабо-

ты с целью улучшения качества обслуживания клиентов и повышения прибыльности СТО.

– «AD Автосервис» – комплексное решение по поддержке СТО в сфере обслуживания клиентов и ремонта автомобилей. Основа для привлечения и удержания клиентов, а также использования правильных бизнес-процессов.

График проведения семинаров в городах Украины на первое полугодие 2009 года:

- 8 апреля: Харьков;
- 22 апреля: Донецк;
- 6 мая: Днепропетровск;
- 20 мая: Ровно;
- 3 июня: Львов.

Посещение семинара бесплатное. Начало в 10:00, окончание в 14:00. Подробная информация – на сайтах www.esoft-auto.com или www.ad.ua.

Назначение нового генерального директора дистрибьюторской компании «УкрАвтоЗАЗ-сервис»

ООО «УкрАвтоЗАЗ-сервис», официальный дистрибьютор автомобилей Cadillac, Opel, Chevrolet в Украине и официальный дистрибьютор автомобилей ZAZ в Украине, филиал украинской автомобильной корпорации «АвтоЗАЗ-сервис», сообщает об изменениях в руководящем составе компании. Вахтанг Васадзе, который занимал должность генерального директора дистрибьюторской компании «УкрАвтоЗАЗ-сервис» с 2006 года, оставляет эту должность в связи с началом работы над новым проектом Корпорации УкрАВТО. Генераль-



ным директором «УкрАвтоЗАЗ-сервис» назначен Олег Кривов'яз, который работает в компании со времени ее основания и до недавнего времени занимал должность заместителя генерального директора по продажам автомобилей.

В связи с изменениями в руководящем составе дистрибьюторской компании «УкрАвтоЗАЗ-сервис» не предусматривается никаких изменений в структуре дилерской сети и дистрибуции автомобилей Cadillac, Opel, Chevrolet и ZAZ.

Учебный центр Bosch – новые предложения

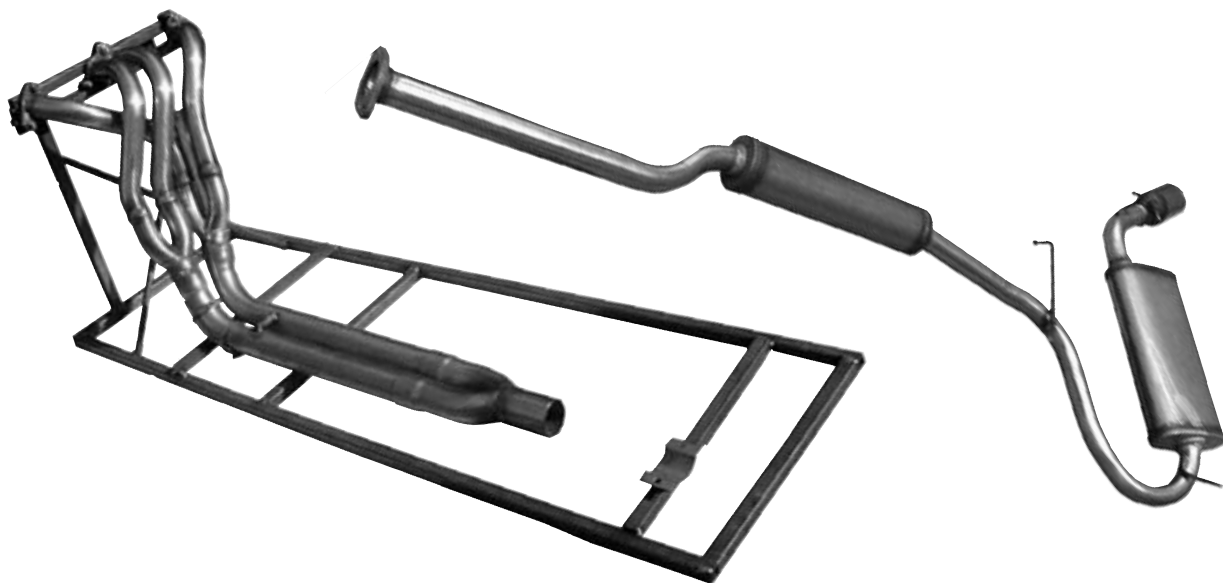
8 и 9 апреля компании Bosch и ZF Trading впервые провели на территории учебного центра Bosch в Киеве совместные обучения автомехаников. Уникальная учебная программа была рассчитана на одновременное обучение 2 групп: для специалистов по электрооборудованию и специалистов по ремонту ходовой части автомобиля. В течение двух дней в семинарах приняли участие 45 специалистов – электриков и механиков. Новая концепция подготовки кадров, презентованная компаниями Bosch и ZF Trading, будет проходить в Украине на регулярной основе. Проведение следующей обучающей программы запланировано на середину октября 2009 года.

В первый день состоялся тренинг для специалистов СТО – участников программы Original Sachs Service и Voge Service, которые обучались в двух группах: электромеханики и механики. Второй день обучения был направлен на сотрудников Bosch Car Service, которые получили знания в области ремонта ходовой части автомобиля.

Для проведения обучения по ремонту ходовой части автомобиля, компания ZF Trading пригласила тренера из Германии, Вальдемара Шульца. Теоретическая часть обучения касалась устройства ходовой части современных автомобилей, а практическая часть продемонстри-

ровала всем участникам технологию ремонта и настройки подвески типа VAG B5. Обучение для механиков проводилось с использованием новейшего оборудования компании Bosch по диагностике ходовой части FWA 4430. Со стороны Bosch обучение проводили украинские тренеры учебного центра Bosch. В ходе тренинга по диагностике и ремонту систем впрыска были продемонстрированы примеры использования диагностических приборов KTS в диагностике и ремонте автомобилей.





Rud exhaust

«Наша» система выпуска

Выхлопная система автомобиля служит для вывода отработанных газов из камеры сгорания. Также в ее задачу входит акустическое глушение звука выхлопа. Это известно всем, как и имена ведущих мировых производителей деталей этой системы. Но известно ли вам, что в Украине работает производитель, продукция которого не уступает в качестве иностранным аналогам?

Компания представляет на украинском рынке выхлопные системы Rud Exhaust System. Впервые в Украине на выхлопные системы их производителем дается пожизненная гарантия. Оборудование, которое используется сегодня для производства систем выпуска, является самым передовым и представлено такими известными мировыми брендами, как BendPak (США) и Mishel (Франция). Кроме того, любой клиент может быть уверен в сервисной поддержке на протяжении всего срока эксплуатации системы выпуска Rud Exhaust System.

Корпус из нержавеющей стали AISI-409, качественная минеральная набивка, нержавеющая жаропрочная перфорированная труба, обмотанная материалом из тончайшей нержавеющей проволоки – вот те факторы, которые дают нам уверенность в пожизненной гаран-

тии. На любую модель глушителя можно установить нержавеющую насадку по желанию клиента.

Все наши системы прямоточные, с возможностью настройки звука правильным подбором компонентов от стокового (тихого, заводского) до драгового рева.

Кроме производства деталей систем выпуска, компания выполняет следующие виды работ:

- полный спектр работ по выхлопной системе автомобиля;
- разработка и изготовление глушителей и выхлопных систем класса Hi-End, с пожизненной гарантией;
- настройка звука выхлопа автомобиля;
- оптово-розничная продажа запасных частей выхлопных систем.

Передовые технологии, инновации, современное оборудование, позволяют выпускать продукцию, конкурирующую с аналогами мировых грандов. Постоянный поиск новых решений и применение современных технологий дают гарантию оправданности приобретения именно этой продукции.

Также в самое ближайшее время компания начнет серийное производство равнодлинных выпускных коллекторов на ВАЗ-2108, 2109 и 2110, как на 8-ми клапанные, так и на 16-ти клапанные модели. Предусматривается производство как бюджетных моделей из алюминизированной стали, так и более дорогих продуктов из полированной нержавеющей стали.

Главный принцип компании – «качество выше цены!»

Rud Exhaust System

г. Днепропетровск, пр-т Калинина, 17-г
тел.: (056) 796-21-02, факс: (056)-372-25-96
тел. сервиса: (067) 912-02-29
e-mail: rudes@3g.ua, www.rudes.com.ua

Надежность и доступные цены



Да, именно эти два параметра, а не громкое имя или красивая этикетка составляют краеугольный камень философии немецкого производителя масел и смазок Fanfaro GmbH. В условиях кризиса это именно то, что нужно как потребителю, так и продавцу.

Все известные бренды зачастую лидируют как раз в уровне «раскрученности», а не качества. А в условиях спада общей покупательской способности оплачивать рекламные кампании отдельных «мэтров» от нефтехимии потребителю совсем не хочется. Поэтому все больше внимания покупатель обращает на продукты компаний, логотип которых не так часто крутится в телевизионных роликах. Среди таких производителей – немецкая компания Fanfaro GmbH. Дабы не спекулировать набившей оскомину фразой «немецкое качество», продемонстрируем ассортимент масел и автохимии под торговой маркой Fanfaro.

Начнем с моторной группы. Выбирать есть из чего! Нужно масло для новой иномарки? Пожалуйста – полностью синтетическое **Fanfaro VSX**, с востребованной современными моторами вязкостью 5W-40. Этот сорт готовят из высокотехнологичной синтетической базы с добавлением тщательно выверенной композиции диспергирующих, антиокислительных и противопенных присадок. Масло можно использовать как в бензиновом, так и дизельном двигателе (с турбонаддувом или без).

Кстати, о дизелях. Владелец автопарков придется по душе бочки с **Fanfaro TRD Super**. Это масло класса SHPD, предназначенное для работы в тяжелых условиях (а какие они еще могут быть у коммерческого транспорта?).

Кроме этого, в линейке есть ряд продуктов универсального применения, как полусинтетических, так и минеральных.

Не упустили немцы и активно развивающийся сегмент транспортных средств, работающих на сжиженном газе. В следствие того, что температура сгорания в таких моторах выше, чем в «классических», применение «дизельных» или «бензиновых» масел может привести к появлению продуктов сгорания азота и отложений на головках поршней. Избежать этого поможет **Fanfaro Gazolin**, специальный сорт для двигателей, работающих на природном газе.

Кроме моторных масел, Fanfaro GmbH может предложить и трансмиссионные – **Fanfaro MAX 4** и **Fanfaro MAX 5** (классы по API – GL-4 и GL-5 соответственно), произведенных на основе минеральной базы высокой степени очистки. Если потребуются жидкости для «автоматов» класса Dexron III или Dexron IID, они достанутся покупателю в канистре с логотипом **Fanfaro ATF III** и **Fanfaro ATF IID**. Для промывки двигателей на СТО смогут воспользоваться **Fanfaro FLX**, высококачественной «минералкой», эффективно удаляющей все продукты окисления и износа.

Также стоит порекомендовать антифризы этого производителя – **Fanfaro AFG** придает достаточные антикоррозионные свойства уже при 20% концентрации в системе охлаждения, а **Fanfaro AFG – 35** не подведет даже при очень сильных морозах, до -35°C.

Естественно, что все продукты одобрены автопроизводителями, с которыми Fanfaro GmbH поддерживает тесный контакт для постоянного поиска оптимальных и актуальных на рынке рецептур. Также каждое масло имеет соответствующие допуски по ACEA и API.

Потребительские качества продуктов Fanfaro GmbH уже оценили пользователи из 15 стран разных уголков мира – от западноевропейской Германии и солнечной Греции до дальневосточного Тайваня. Хочется отметить, что в этот список входит и Китайская Народная Республика, которая, как известно, старается «завалить» весь мир своими товарами. Но качество немецких смазок послужило пропуском и на ее рынок.

Кстати, вначале мы специально не стали делать акцент на национальной принадлежности Fanfaro, ведь характеристики продуктов все же лучший довод. Но сейчас все же упомянем про немецкую педантичность, хорошего союзника в изготовлении высокотехнологичной продукции: Fanfaro GmbH внедрила в производство скрупулезный контроль качества, чему свидетельство – сертификат DIN ISO 9001. Кроме того, компания очень ответственно относится к вопросам логистики. Заказы обрабатываются максимально быстро, и так же оперативно доставляются в любую точку планеты.

Итак, резюмируем. Fanfaro – это широкий ассортимент, стабильные поставки, признание потребителей из разных государств и сертифицированное производство. И все это – по доступным ценам. Любой здравомыслящий человек вывод сделает сам...

«ФАНФАРО Украина»

г. Кривой Рог, ул. Орджоникидзе, 3/3
тел.: (056) 401-18-89, www.fanfaro.com.ua

Открыт учебный центр Bosch



В начале марта компания Bosch открыла в Киеве свой учебный центр – первый в Украине и 44-й в мире. Два теоретических и один практический многопостовой класс позволяют принимать на обучение в среднем до 60 человек в неделю или около 3 тыс. в год.

В 2009 году Bosch намерен предложить бесплатное обучение начального уровня владельцам и покупателям KTS и FSA

Развитие автомобильных технологий вынуждает представителей автосервисной отрасли регулярно искать средства повышения собственной квалификации. Но пока государство не в состоянии организовать обучение даже на уровне среднего и высшего образования (не говоря уже о последипломном), единственным выходом для техников и менеджеров СТО остается са-

мообразование. Альтернативный вариант, не заменяющий, но выгодно дополняющий самообразование, предлагают многие компании-поставщики, проводя регулярные семинары и тренинги по своим продуктам.

Обучающие программы от Bosch известны многим, но только с марта учебный центр этой компании получил собственное помещение, включающее всю необходимую техническую базу и инфраструктуру, благодаря расположению на территории «Киевской производственной компании «Рapid». По словам Эдуарда Дьяченко, национального директора по продажам запасных частей и оборудования Bosch в Украине, уже разработано около 20 различных учебных курсов, предназначенных как для представителей Bosch Car Service, так и для других свободных СТО. Продолжительность курса составляет 1-5 дней, а его стоимость – 2-3 тыс. грн. В программе учебного центра присутствуют технические тренинги по системам автомобиля и для менеджеров СТО (например, «Активная приемка»). Как правило, в течение года предлагается 5-6 связанных тематических модулей определенного направления. В принципе, для сети Bosch Car Service предлагается свой набор учебных программ, однако учебный центр не является закрытым клубом. Любая станция может заказать обучение своего специалиста по программам Bosch Car Service при наличии в группе свободных мест. Разница – лишь в стоимости обучения: естественно, в этом плане у станций BCS есть определенные предпочтения.

В этом году компания Bosch проводит бесплатные курсы для изучения диагностики начального уровня около для примерно 1 тысячи механиков – владельцев приборов KTS и FSA (не больше двух человек от одной станции). Таким образом, даже если на СТО есть диагност, Bosch дает возможность подготовить второго мастера по той же специальности.

Отдельная задача нового учебного центра – развитие социального проекта «Поколение Bosch», в рамках которого

преподаватели четырех украинских транспортных вузов из Львова, Одессы, Киева и Харькова, а также студенты-победители специального конкурса будут проходить бесплатное обучение.

Единственное направление, не обеспеченное на сегодня собственным тренером, – дизельные системы. Однако за этот год Bosch обещает обучить подготовить нового сотрудника, предложив тем временем своим слушателям тренинги московских коллег, которые специально будут приезжать в Киев.

Что касается «учебных будней», стандартный курс обучения обычно состоит из двух дней теории и двух дней практических занятий. Каждому слушателю выдается рабочая тетрадь с конспектом занятий. Учебный день длится с 9-30 до 18-00 с перерывом на обед и 10-минутными паузами каждый час. Жилье и проезд из регионов – за свой счет, но в компании есть перечень недорогих ведомственных гостиниц, расположенных неподалеку.

Зоя Украинская



*Технический координатор сервисных центров России, Украины, Беларуси
Александр Черевко*

Расписание тренингов в 2009 году

Тема семинара	Даты проведения
Профессиональная приемка автомобилей	25-26.05, 14-15.09 и 26-27.10
PR – диагностическое оборудование Bosch	21-24.04 и 07-10.09
EL1.2 – электрооборудование и системы зажигания	19-22.05 и 28.08-1.09
ABS/ESP – электронные системы безопасности	16-19.04, 15-18.06 и 09-12.11
JET 2 – системы управления двигателем L-Jetronic и Motronic	01-04.06 и 19-22.10
JET 4 – системы управления двигателем ME- и MED-Motronic	27-30.04, 30.06-03.07 и 30.11-03.12
EL4.1 – комфорт-электроника 1 Airbag, Klimatronic	14-17.12
EP3.1 – дизельный впрыск	27-30.04
CR - системы дизельного впрыска Common Rail	29.06-03.07
EP/EDC – диагностика систем управления дизельным двигателем	02-05.03, 20-23.07 и 05-08.10



Идет лекция



Практическая часть обучения

Чтобы форсунка не зачихла...



Когда представляется случай «помучить» вопросами специалиста компании, которая произвела оборудование, заинтересованные лица его не упускают. Возможность изучить работу прибора для обслуживания форсунок Carbon Zapp STU-1100e представилась на встрече с ведущим техническим экспертом Carbon Zapp International Джорджем Мариолисом, организованной компанией «РОЛСЕР Авто» для менеджеров СТО.

Для начала стоит рассказать, о каком оборудовании идет речь. STU-1100e создан для работы с форсунками Common Rail всех типов, а также обыкновенными дизельными форсунками и более сложными насос-форсунками. Если в двух словах описать функции прибора – диагностика и очистка. Акцентируем внимание, что программное обеспечение и универсальность конструкции позволяют STU-1100e работать с форсунками всех производителей. Как именно происходит обслуживание дизельных инжекторов, продемонстрировал

представитель Carbon Zapp.

Первой «выступила» камера для проверки разбрызгивания. В ней используется светодиод, который усиливает визуализацию распыления и профиля разбрызгивания дизельных инжекторов. Чтобы видимость не затрудняли накапливающиеся в камере пары, предусмотрено устройство подачи глубокого вакуума, которое моментально устраняет все газообразные помехи.

Далее с помощью мерных трубок было измерено количество впрыснутого и возвращенного инжектором топлива (одна из тестируемых фор-

сунок оказалась изрядно засоренной). Для «лечения» применили мойку специальным химическим раствором, а также «искупали» в ультразвуковой ванне. О ней стоит рассказать отдельно, Carbon Zapp реализовали две интересных опции. Первая – дегазация раствора, в котором собственно и происходит очистка. Занимает эта процедура всего лишь несколько минут, но положительно сказывается на конечном результате работы. И вторая – переменная частота ультразвука. За счет колебаний частоты налет с поверхностей форсунок удаляется лучше.

Отдельно стоит упомянуть удобные «фишки» вроде различных переходников для разных типов форсунок, дабы измерения были более точными и в помещении бокса не распространялся запах сервисных жидкостей.

Кроме того, STU-1100e может работать как в автоматическом режиме, так и с полностью ручными настройками каждого этапа диагностики и чистки. Причем прибор позволяет одновременно обрабатывать несколько форсунок: пока одна «кормится» химическими раствора-



Сергей Власюк, директор «РОЛСЕР Авто»: «Carbon Zapp – это премиум-бренд, который ориентирован на качественное обслуживание».

ми, вторая подвергается ультразвуковой обработке.

Также к плюсам прибора от Carbon Zapp нужно зачислить разогреваемый держатель для инжектора, который симулирует реальные условия работы (температуру двигателя) и выступает в роли катализатора для моющего раствора, повышая эффективность процедуры. Напомним, жидкости для функционирования прибора нужно три: промывочная, тестовая и для ультразвуковой ванны (в комплект поставки входит по одной емкости каждой, хватает на 100-200 сеансов в зависимости от типа форсунок).

На первый взгляд, STU-1100e кажется неплохим по соотношению «цена-качество» прибором (его стоимость около 17 тыс. евро). Но наверняка об этом лучше знать тем, кто его уже использует. «Этот аппарат – оптимальный выбор для небольшой или средней СТО», – уверен **Борис Дворяковский**, директор СТО «Diesel+». По мнению Бориса Альбиновича, если станция не занимается другими видами работ по топливному направлению или их объем не столь велик, то не имеет смысла покупать оборудование дороже: «STU – 1100e с лихвой хватает для работы с одними форсунками. А стенд с возможностью диагностики других узлов потянет на сотню тысяч евро. Это совсем другие порядки цен». К тому же никто не мешает в компанию к STU-1100e докупить отдельные тестеры для топливного насоса, клапанов и т.д. На станции «Diesel+» прибор используется уже полтора года, нареканий на качество работы нет. «Единственное, поначалу были проблемы с тестовой и промывочной жидкостями – их надо было заказывать и ожидать от других поставщиков, – говорит Борис Альбинович. – Теперь и этот вопрос решили с помощью «РОЛСЕР Авто».

Впрочем, сами поставщики не менее довольны греческим оборудованием. «Carbon Zapp – это премиум-бренд, который ориентирован на качественное обслуживание, – говорит Сергей Власюк, директор «РОЛСЕР Авто». – Оборудование этой компании успешно применяется на отечественных автосервисах, которые обслуживают современные дорогие автомобили со сложными топливными системами. И ес-



К вопросу о расходных материалах: прибор использует обычные топливные фильтры.

ли среди приборов для бензиновых систем на рынке Украины есть аналоги со сравнимой ценой, то в дизельной сфере греческая компания конкурентов в своей нише почти не имеет». Весомым фактором, по мнению Сергея, выступает и трехгодичная гарантия. В надежности прибора компания «РОЛСЕР Авто» убедилась, так как ни одной рекламации в нашей стране не было.

«У нас достаточно клиентов даже в кризис, – добавляет Сергей Власюк. – В основном, это СТО, которые в числе прочих работ занимаются диагностикой и ремонтом топливных систем. Причем среди них как крупные станции, так и совсем небольшие. Ведь чистка инжекто-

ров занимает всего около часа, но на «здоровье» автомобиля сказывается сильно. Поэтому довольно выгодно предоставлять эту услугу». В заключение скажем, что в планах «РОЛСЕР Авто» – амбициозное желание сделать бренд Carbon Zapp символом надежности и качества.

Виктор Кондратенко

ООО «РОЛСЕР Авто»

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



Для функционирования STU-1100e необходимо три жидкости: промывочная, тестовая и для ультразвуковой ванны.

Корпорация УкрАВТО займется дистрибьюцией KIA

Крупнейший производитель и дистрибьютор автомобилей в Украине корпорация УкрАВТО заключила долгосрочный договор с корейской Корпорацией Kia Motors о дистрибуции автомобилей KIA в Украине. Таким образом, сильный бренд получил самого сильного партнера в Украине, а поклонники корейской марки - самую широкую торгово-сервисную сеть. Создав одну из крупнейших в Европе сеть современных дилерских и сервисных центров, Корпорация УкрАВТО подготовила серьезную базу для развития и расширения линейки автомобильных брендов.

«Включение KIA в продуктовый портфель УкрАВТО – это стратегическое решение, продиктованное не сегодняшней рыночной конъюнктурой, а оценкой перспектив бренда в Украине и возможностей развития и сотрудничества в долгосрочном периоде», – комментирует Вячеслав Поврозник, заместитель председателя правления корпорации УкрАВТО по продаже автомобилей и развитию дилерской сети.

Первая партия автомобилей KIA поступит на склады нового дистрибьютора уже в середине мая. На первом этапе под брендом KIA будут работать более 70 дилерских и сервисных центров корпорации УкрАВТО во всех регионах Украины. Планируется активная работа по привлечению новых дилеров.

Руководить дистрибьюцией автомобилей популярной корейской марки будет Вахтанг Васадзе, много лет проработавший в корпорации УкрАВТО на разных позициях, включая управление дистрибьюцией. «Огромный опыт, накопленный нами за много лет масштабной работы на рынке Украины, позволяет взвешенно оценивать перспективы бренда и прагматично подходить к продвижению автомобилей KIA, – отмечает Вахтанг Васадзе. – Мы с огромным энтузиазмом начинаем работу по продвижению широчайшего продуктового портфеля одной из самых инновационных марок современности. Мы рады, что в ближайшие месяцы сможем представить потребителям ряд новых продуктов KIA, которые с успехом продаются на рынках других стран. Уверен, что за короткий промежуток времени будет значительно увеличена доля бренда на рынке».

Украинским владельцам автомобилей KIA уже сейчас можно обращаться за консультацией бесплатную горячую линию KIA в Украине. Новый дистрибьютор уже принимает на себя все гарантийные обязательства по реализованным в Украине автомобилям KIA. Начиная с мая в дилерской сети будут запущены новые программы, а сеть начнет пополняться новыми дилерскими центрами.

«Универ Автотех» реализует технику и оборудование, необходимое для допуска к техосмотру

ДП «Универ Автотех» реализует полный перечень средств измерительной техники и оборудования, необходимых для аккредитации лаборатории к проведению технического осмотра колесных транспортных средств.

Предложение включает: дымомеры, газоанализаторы, фотометры, люксметры, шумомеры, измерители эффективности тормозных систем, универсальные тормозные стенды, люфтомеры, поворотные устройства, динамометры, секундомеры, аппаратные средства линий технического контроля,



ключи динамометрические, штангенциркули и т.д. Все оборудование имеет сертификаты метрологической поверки. Обращайтесь в консультационный центр «Универ Автотех»: тел.: (044) 413-42-10, 428-34-25, e-mail: info@univerua.com



Новая серия смазок Luvana от «Азмол»

Новая серия смазок Luvana от компании «Азмол», крупного производителя масел, смазок и технических жидкостей, предназначена для использования в узлах высокоточной техники и оборудования зарубежного производства. Может применяться в узлах трения современной вело- и мототехники, автомобилей, автобусов, грузовиков, тракторов, промоборудования и в централизованных системах подачи смазки.

В состав смазок Luvana входят противоизносные и противозадирные присадки нового поколения, обеспечивающие превосходные рабочие характеристики узлов оборудования и механизмов. Смазки Luvana гарантируют отличную работоспособность в тяжелых условиях (влажность, повышенные и пониженные температуры, перепады температур, высокие механические нагрузки). Обладают высокой смазывающей способностью в случаях, когда эксплуатационных свойств обычных смазок недоста-

точно: при высоких температурах, а также когда объект смазки подвергается вибрации или ударным нагрузкам.

Фасовка смазок Luvana будет осуществляться в том числе в полимерные тубы (сменные картриджи) емкостью 400 мл. Продукция в такой упаковке удобна для использования механиками автомастерских при смазывании отдельных шарниров.

Основными преимуществами при использовании смазок линейки Luvana являются возможность работы в широком диапазоне скоростей, отличная сопротивляемость к вымыванию водой, сокращение затрат, связанных с простоями и техническим обслуживанием, увеличенные интервалы замены благодаря большому сроку службы продукта.

ОАО «Азмол», Запорожская обл., г. Бердянск, ул. Шаумяна, 2, тел.: (06153) 4-62-98, 3-40-34, факс: (06153) 4-62-27, 2-52-21. www.azmol.com, e-mail: azmol@azmol.com

«УНИВЕР-АВТОТЕХ»

представляет новую торговую марку



Тележки с ручным инструментом FIXMAN имеют оригинальные современные модели, выполненные в лучших традициях эргономики и практичности. Они оснащены 7-ю выдвижными ящиками (5 низких, 1 средний и 1 большой) на шариковых подшипниках, предохранительным запорным механизмом. На ящиках – алюминиевые ручки с подписными планками и автоматической защелкой от произвольного открытия. В рабочий стол тележки интегрированы рукоятки с мягким покрытием и специальная армированная часть для установки слесарных тисков. Также тележки имеют специальную пластиковую защиту со всех сторон и позиционный тормоз на двух поворотных колесах.

В стандартное оснащение входит 541 позиция ручного инструмента: комплект головок, комплект бит, комплект шестигранников, рожковые ключи, рожково-накидные ключи, ключи выгнутые накидные, раздвижные ключи, различные клещи (клещи siko, зажимные клещи, заклепочный пистолет, и т.д.), различные виды отверток (включая электрические до 1000 В), молоток стандартный и специальный полиуретановый, напильник, угломер, уровень, мерная лента, пила, нож и т. д.

«УНИВЕР-АВТОТЕХ»

Консультации – по тел. (044) 413-42-10, (044) 428-34-25
или по электронной почте: info@univerua.com



Оборудование для автосервиса от ведущих мировых производителей

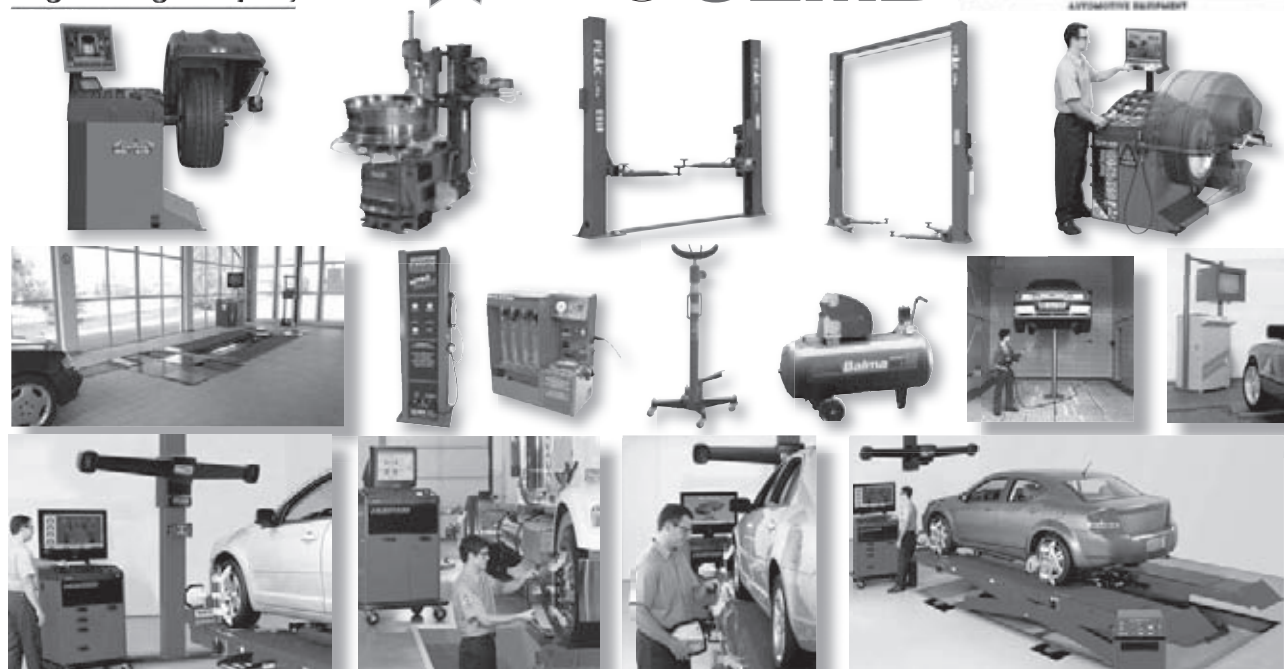
HUNTER
Engineering Company

Butler



CEMB

GIULIANO
AUTOMOTIVE EQUIPMENT



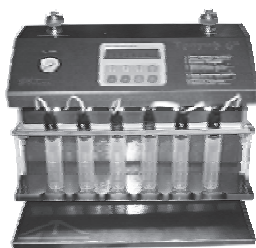
«Автопромимпекс», тел.: (044) 245-77-58, (044) 494-27-43, (067) 395-71-14, e-mail: apimpex@i.com.ua, www.autopromimpex.com



оборудование для автосервиса

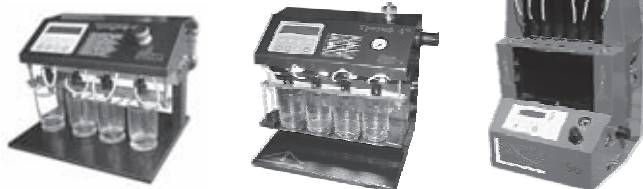
Многофункциональность, внедрение самых современных технических решений, высокое качество работы, автоматизация основных режимов, учёт интересов потребителя и постоянное совершенствование оборудования.

Стенды диагностики и очистки канала подачи топлива электроклапанных форсунок



Высокое качество очистки и диагностики канала подачи топлива электроклапанных форсунок. Физический механизм, лежащий в основе применяемой технологии состоит в возникновении паровых пузырей в потоке жидкости при резком движении клапана форсунки и последующего схлопывания пузырей под давлением окружающей жидкой среды называемый

гидродинамической кавитацией, которая и производит очистку канала подачи топлива форсунки. Оборудование позволяет произвести комплексную диагностику и очистку форсунок автомобиля и очистку топливной системы ГРМ без снятия форсунок.



Профилирование автомастерской на высшем уровне "GUTMANN mega macs"



Универсальная диагностика различных электронных систем автомобилей всех известных производителей: Alfa Romeo, Audi, BMW, Chevrolet, Chrysler, Citroen, Daewoo, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Jaguar, Jeep, KIA, Lancia, Lexus, Mazda, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, Rover, Saab, Seat,

Skoda, Subaru, Suzuki, Toyota, VW, Volvo. Считывание актуальных параметров двигателя, расшифровка кодов неисправностей, тестирование исполнительных узлов, сброс индикации о необходимости очередного ТО. Описание электронных систем управления. Описание узлов с фотографиями и указанием местоположения. Планы поиска неисправности с возможными решениями проблемы для разных систем, словарь специальных терминов и сокращений. Технические данные, данные для анализа ОГ, электрические схемы и планы ТО. В зависимости от системы, контролируются и выводятся на экран сигналы более 40 различных компонентов, что является абсолютно необходимым для быстрого поиска неисправности.



91021 г.Луганск, ул.Павловская, 13
(0642)65-25-28
(050)621-01-13, (098)361-44-44
info@svauto.com.ua

WWW.SVAUTO.COM.UA

OPEN SYSTEM

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

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

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



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



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



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



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

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

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

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

Линии инструментального контроля БОШ для проведения тех. осмотров



ООО «Гарант Автотехник 2»

02660 Киев, пр-т Освободителей 13

Тел./факс: 8 (044) 543-8665, 8 (044) 223-57-60

Тел.: 8 (044) 599-2021, e-mail: gar@autotechnik.rel.com



оборудование для автосервиса



GUTMANN - это универсальная диагностика различных электронных систем автомобилей всех известных производителей. Считывание актуальных параметров двигателя, расшифровка кодов неисправностей, тестирование исполнительных узлов, сброс индикации о необходимости очередного ТО. Описание узлов с фотографиями и указанием местоположения. Нормативные и практические значения, диагностика узлов с оценкой или помощью по оценке. Планы поиска неисправности с возможными решениями проблемы для разных систем. Технические данные, электрические схемы и планы технического обслуживания. ■

Стенды диагностики и очистки канала подачи топлива электроклапанных форсунок. Физический механизм, лежащий в основе применяемой технологии состоит в возникновении парогазовых пузырей в потоке жидкости при резком движении клапана форсунки и последующего схлопывания пузырей под давлением окружающей жидкой среды называемый гидродинамической кавитацией, которая и производит очистку канала подачи топлива форсунок. Оборудование позволяет произвести комплексную диагностику и очистку форсунок автомобиля и очистку топливной системы ГРМ без снятия форсунок.



91021 г. Луганск, ул. Павловская, 13
(0642)65-25-28
(050)621-01-13, (098)361-44-44
info@svauto.com.ua



WWW.SVAUTO.COM.UA

ГАЗОВАЯ СМЕСЬ
ДЛЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ШИН®

PROSIFE

Создана для комфорта и безопасности



г. Винница, ул. Космонавтов, 39
тел.: +38(0432) 523052
e-mail: office@tekhnogaz.com
www.tekhnogaz.com

FANFARO

Немецкое
качество

Fanfaro GmbH смазочные материалы

Соответствует международной сертификации: **DIN ISO 9001**



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

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

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

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

Тел./факс: +38 056 401 52 32, +38 056 401 18 89, www.fanfaro.com.ua, e-mail: office@fanfaro.com.ua

TIR'2009

Trucks
International
Review

Вантажні, комерційні та спеціалізовані автомобілі

27-31 ТРАВНЯ

Україна. Київ
Міжнародний виставковий центр
(ст.м. "Лівобережна", Броварський пр-т, 15)

Організатор

АВТОЕКСПО

Тел.:

+38(044) 351-7700,

+38(044) 351-7711

Факс:

+38(044) 351-7715

e-mail:

office@autoexpo.ua

www.tir-motorshow.com.ua



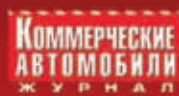
Офіційний радіо-партнер



Офіційний інтернет-партнер



Офіційні медіа партнери:



«Чисті деталі-чисте довкілля!»

Інноваційне обладнання для чищення деталей

Kärcher пропонує Вам нові апарати для очищення деталей від масляних, жирових та інших забруднень з вмістом мікроорганізмів у складі очищаючої рідини, які розкладають органічні забруднення.

Перевага

PC 100 M1 BIO

ТА

PC 100 M2 BIO

з двома робочими місцями

1

Безпека праці

- Очищаюча рідина та мікроорганізми абсолютно нетоксичні.
- pH-нейтральна очищаюча рідина не шкідлива для шкіри.
- Використовуються лише негорючі речовини.
- Не утворюються неприємні запахи.

2

Екологічність

- Усі речовини є безпечними та не вимагають прийняття спеціальних заходів при транспортуванні та зберіганні.
- Як правило, біологічна очисна система функціонує без заміни рідини.

3

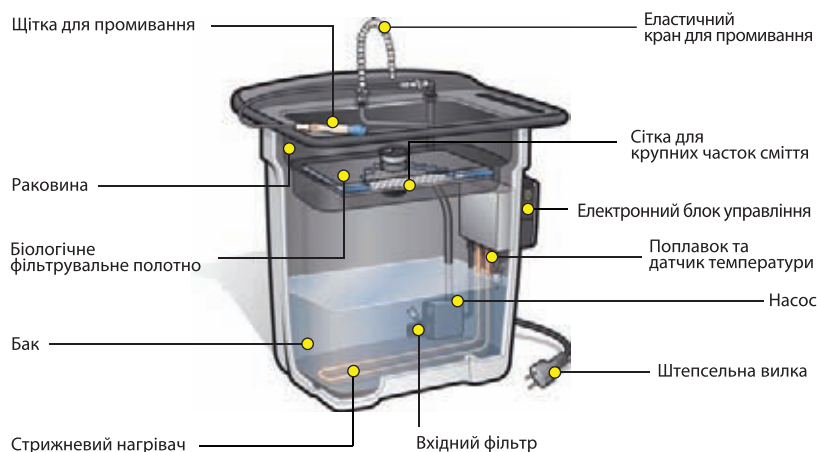
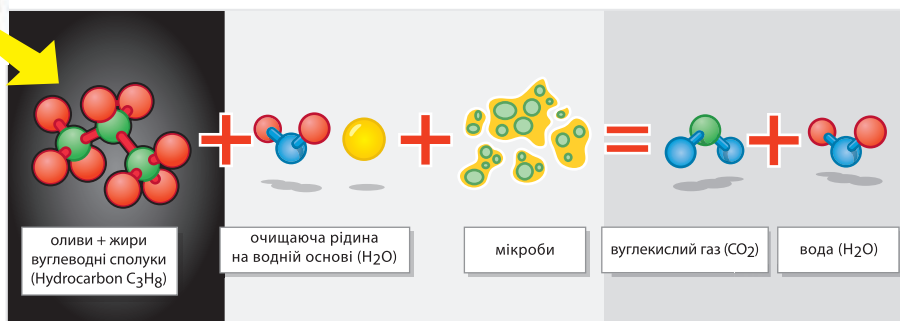
Ефективність очищення

- Очищаючий ефект можна співставити з тим, що досягається при використанні чистячих засобів на базі розчинників.
- Тепла очищаюча рідина, що постійно підтримується при температурі 38°C, забезпечує більш ефективне очищення, ніж засоби для холодного очищення.

4

Рентабельність

- Гарантується тривале використання очищаючої рідини при збереженні високої ефективності очищення.
- Відсутні витрати на утилізацію очищаючої рідини.
- Відсутні витрати, пов'язані з транспортуванням та збереженням небезпечних речовин.
- Виключаються витрати часу, необхідні для вдягання спеціального захисного одягу



ТОВ Керхер

м. Київ, Кільцева дорога, 9, тел.: 8 (044) 594-75-00

м. Одеса, вул. Рішельєвська, 53, тел.: 8 (048) 734-76-25

www.karcher.ua



Дійсно чисто!

Моторное масло

созданное для совершенства



Эксклюзивный импортер в Украине ООО «Олимпия Ойл»

г. Киев, ул. Радищева, 3, +38 (044) 594-72-10, 594-72-06

www.olympiaoil.com, info@olympiaoil.com.ua

Ты знаешь истинную цену



TOTAL

ООО «Техно-Групп»

г. Киев, ул. Константиновская, 68, оф. 411

тел.: (044) 537-28-06 - многоканальный

e-mail: t-g@online.ua, www.total.in.ua