

СОВРЕМЕННЫЙ

автосервис

№ 4 `2009

Журнал для практиков автосервиса



ISO 9001:2000



Сделано в Украине

Широкий ассортимент фильтров для иномарок

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

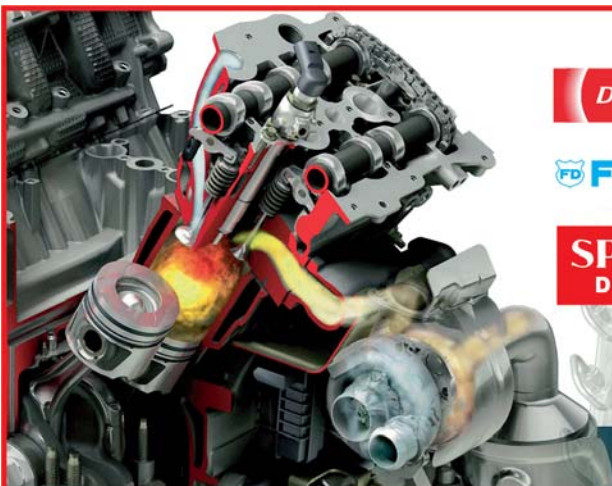
Тел.: +38 0642 711246
+38 0642 500559
+38 0642 644172

Факс: +38 0642 644170
+38 0642 644171

Подписной
индекс

99958

www.autoExpert.com.ua



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

Львів
Україна



2010

ПП «Західприлад»

www.zapadpribor.com

8 (032) 241-09-31

ПП «ЗАХІДПРИЛАД»

м.Львів,
вул. Курмановича, 9Б
8(032)241-09-31
8(091)303-90-07
www.zapadpribor.com



Газоаналізатор, димомір, шумомір, фотометр,
люфтомір, люксметр, динамометричні ключі
та ін. ПОВНИЙ ПЕРЕЛІК.



Обладнання для проведення ДЕРЖТЕХОГЛЯДУ та СТО

	ГИДРАВЛИЧЕСКИЙ ПОДЪЕМНИК HYDROLIFT 4500 kg Высокий 4200 мм 2590 € АКЦИЯ VALEX, США		RACING инструментальная тележка + набор инструментов 419 € АКЦИЯ США, Голландия
	АВТОМАТИЧЕСКАЯ СТАНЦИЯ COOL CARE Для сервиса кондиционеров 2819 € АКЦИЯ SUN, Англия		ВЕРСТАКИ ОДНО И ДВУХТУМБОВЫЕ 290 € АКЦИЯ FERRUM, Россия
АВТОМЕХАНИКА • ЦЕНТР тел. /044/ 531-13-40, 35-111-35, 273-50-00 www.amtool.ua			

SV AUTOTM

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 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.

 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

Techno Vector

Компьютерные стенды

Сход – Развал

ТОЧНОСТЬ ДВИЖЕНИЯ

V серия

- 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

«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.
- рН-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

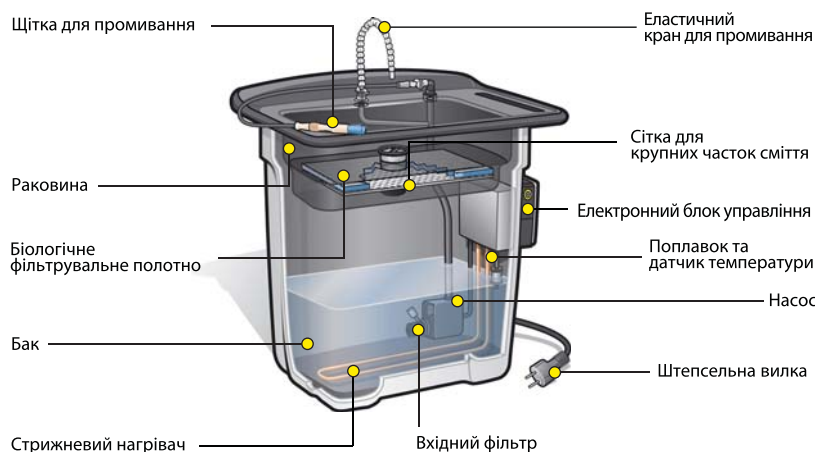
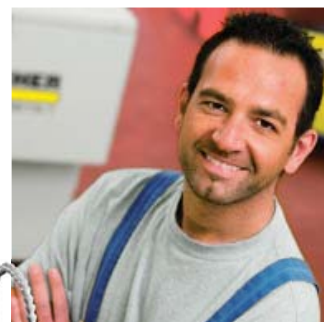
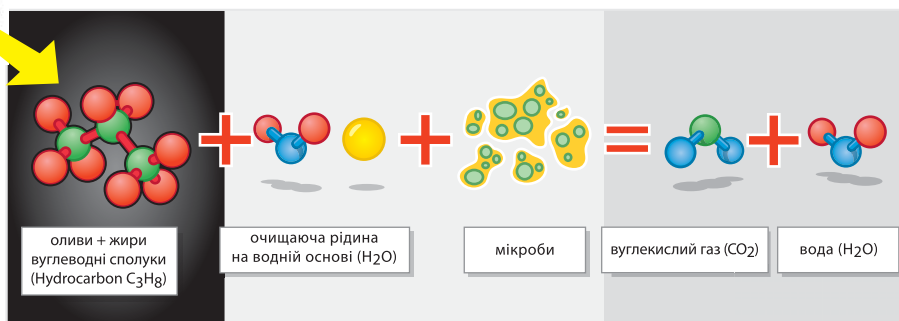
Ефективність очищення

- 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



KÄRCHER®

Дійсно чисто!

**для
ПРАКТИКОВ
АВТОСЕРВИСА**

СОВРЕМЕННЫЙ

автосервис

Современный автосервис

Организация работы СТО

- 4 Диверсификация как инструмент выживания автосервиса

Технологии и ремонт

- 7 Эксплуатация CVT и диагностика неисправностей

Имена

- 10 «Свит-Авто»: профессионалы умеют все!

Автокомпоненты

- 12 Sangsin Brake: лидеры безопасности

Оснащение СТО

- 13 Ремонт автосервисного оборудования?
14 Karcher – надежный партнер!
16 Обслуживание автокондиционеров. Выбор оборудования
19 «Западприбор» приглашает к сотрудничеству
20 «Техно Вектор Инфра»: динамичная работа

Масла, автохимия

- 3 Чем будем мыться? Промывочные средства vs промывочные масла
21 Масла с берегов Рейна
22 "Качество наших продуктов сравнимо с качеством Shell, Mobil, Castrol"
24 Надежное партнерство на рынке масел

Автомобильная покраска

Оборудование

- 2 Азот избавляет от забот

Материалы

- 5 Profix. Кто ценит качество и доступность
6 Ленты IKS – профессиональные решения для лакокрасочных работ

Организация работы

- 8 Административный модуль AudaShare
11 Меры безопасности в автосервисе

Энциклопедия

- 16 Шлифование. Часть 1. Шлифовальные шкурки: назначение, производство и строение



ПАРТНЕР ПРОФЕССИОНАЛОВ

Нам 10 лет!

Компания «Универ-Автотех» была основана в Украине в середине 1998 г. фирмой UNIVER, spol. s r.o., которая начала свою деятельность в Чешской республике в мае 1991 года. UNIVER конструирует, производит и поставляет практически весь перечень оборудования, инструмента, запасных частей и расходных материалов, необходимых для функционирования современного комплексного автосервиса.

Мы предлагаем оборудование для легковых и грузовых сервисов всех типов и специализации, поставляем средства измерительной техники для проведения техосмотра. Еще одним направлением деятельности компании является проектирование автоцентров и станций технического обслуживания автомобилей. Сервисный отдел фирмы занимается обучением персонала

автоцентров, сервисным обслуживанием, ремонтом механических и электронных компонентов, проводит сертифицированную калибровку и настройку оборудования. На протяжении многих лет UNIVER является одним из ведущих поставщиков оборудования производителям автомобилей Skoda Auto, Toyota Peugeot Citroen Automobile (TPCA), Volkswagen AG, Tatra и др.

Широко известная в Европе компания UNIVER – это профессиональный менеджмент, быстрая реакция на конъюнктуру рынка, широкий ассортимент продукции. Безупречное качество продукции достигается благодаря высокому профессионализму инженеров компании, постоянному контролю всех этапов производства, применению современных технологий и научных исследований. Вся продукция соответствует лучшим мировым образцам аналогичного оборудования по техническому уровню и потребительским качествам. Качество оборудования и инструмента подтверждено европейскими сертификатами.

UNIVER имеет ряд дочерних предприятий и филиалов в странах ЕС и тесно сотрудничает с предприятиями, являющимися лидерами в производстве оборудования для автосервисов: Beissbarth GmbH, Hazet Werk, Autocom, Leitenberger, Trisco, Sykes-Pickavant, Capelec, GYS, PCL Air Technology, OMA, Omega, Slift GmbH, Mato, Rodcraft Pneumatic Tools, Autorobot, Motex, Waeco AirCon Service, Cmbb-Apac, Mageta, Canvic, Compac.

Адрес представительства в Украине:

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

«Современный автосервис». Журнал для практиков автосервиса.

Главный редактор – Александр Кельм • Выпускающий редактор издательства – Зоя Украинская • Журналисты: Юрий Сторожено, 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.

Производство легковых авто в Украине за четыре месяца сократилось на 85%

По данным Государственного комитета статистики Украины, производство легковых автомобилей в Украине в январе-апреле сократилось на 84,5%, по сравнению с аналогичным периодом 2008 года, до 22,8 тыс. штук.

Производство автобусов в Украине в январе-апреле сократилось на 90,9%, по сравнению с аналогичным периодом 2008 года, до 336 штук, а производство грузовых автомобилей сократилось на 91,2% - до 446 штук.

Напомним, в 2008 году по данным Госкомстата производство легковых автомобилей в Украине увеличилось на 5,6%, по сравнению с 2007 годом, до 402 тыс. штук. Производство автобусов в Украине в 2008 году увеличилось на 10,5%, по сравнению с 2007 годом, до 10042 штук.

Крупнейшими производителями легковых автомобилей и автобусов в Украине являются Корпорация "УкрАВТО" (ЗАО "ЗАЗ"), Корпорация "Богдан" (ОАО



"ЛуАЗ" и ОАО "Черкасский автобус"), ЗАО "Еврокар", Корпорация "АИС" (ООО "КрАСЗ"), Корпорация "Эталон" (ЗАО "Черниговский автозавод" и ЗАО "Бориспольский автозавод") и др.

Гибридный Ford Fusion установил рекорд экономичности



Гибридная версия седана Ford Fusion Hybrid установила новый мировой рекорд по дальности поездки на одном баке топлива для автомобилей, оснащенных бензиновыми двигателями. Без дозаправки машина смогла проехать 2326 километров, а ее средний расход топлива на сто километров пути составил 2,88 литра.

Полностью серийный Ford Fusion Hybrid под управлением специально подготовленных пилотов, включая гонщика NASCAR Карла Эдвардса, стартовал 25 апреля из города Маунт-Вернон и через 69 часов добрался до Вашингтона, говорится в официальном сообщении компании.

Чтобы добиться максимальной топливной экономичности, пилоты плавно разгонялись и тормозили, поддерживали одну и ту же скорость и обороты, часто двигались "накатом", а для снижения аэродинамического сопротивления на высоких скоростях закрывали окна и не использовали кондиционер.

За счет того, что пилотам удалось почти в два раза увеличить заявленный автопроизводителем запас хода и установить новый мировой рекорд, команда смогла заработать более восьми тысяч долларов, которые планируется направить на благотворительность.

«Универ Автотех» предлагает специальные колесные домкраты

Специальные колесные домкраты Univer МН 8015/МН 8016 с четырьмя колесиками для перемещения автомобилей во всех направлениях и в ограниченном пространстве (выставочные помещения, мастерская, кузовной цех). Домкрат подкатывается под колесо автомобиля, поднимается с помощью ножной педали. Если колесные домкраты под всеми колесами автомобиля, то перемещение автомобиля в любом направлении осуществляется абсолютно без проблем. Модель Univer МН 8015 (9")



предназначена для колес шириной 9" (229 мм), модель Univer МН 8016 (12") для колес шириной 12" (305 мм). Как вспомогательное оборудование поставляется держатель для хранения четырех колесных домкратов Univer МН 8019 в виде компактной тележки. Параметры домкрата: несущая способность - 680 кг, несущая способность 4 домкратов - 2720 кг, масса 17 кг (МН 8015), 18 кг (МН 8016).

Консультации по тел. (044) 413-42-10, 428-34-25, (098) 285-21-21 или e-mail: info@univerua.com

Чем будем мыться?

Промывочные средства vs промывочные масла



Что лучше очищает двигатель – четырехлитровая канистра с промывочным маслом или небольшой флакон «15-минутки»? Мы решили вставить свои пять копеек в этот спор, проведя небольшое тестирование.

Во время знакомства редакции с маркой «Славол» мы услышали историю, как группа кременчугских химиков в 1977 году спасла крупный советско-китайский контракт на поставку «КРАЗов», разработав очень эффективную присадку в моторное масло. Двигатели первой же партии грузовиков начали выходить из строя. Выяснилось, что виновато местное масло, используемое после окончания срока службы заводской заливки – оно засорило моторы автомобилей. И тогда специалистами НИИ при Кременчугском НПЗ в очень краткие сроки была разработана присадка, которая очистила двигатели (подробнее об этом можно прочитать в журнале «Грузовой Сервис», №10 за 2008 год). Эта же присадка сейчас используется в маслах «Славол», в том числе и в специальном промывочном масле. И когда руководство компании предложило оценить его эффективность, мы отказываться не стали.

Подопытными автомобилями выступили «девятка» и Peugeot 206 – пробег 70 и 60 тыс. км. соответственно. Заметим, что на смазочных материалах не экономят, в двигателях этих автомобилей курсировали синте-

тические масла известных западных фирм. Тем не менее, промывочный «Славол», которым очищали двигатели на СТО во время плановой замены масла, вылился из системы очень грязным. Чтобы проверить степень очистки, мы решили залить в оба автомобиля «Славол» 5W-40 и регулярно проверять его состояние. Через тысячу километров моторное масло осталось чистым, так что двигатель был вымыт отлично – чистящей присадке залитого «Славола» 5W-40 пока что мало работы.

Естественно, возник вопрос: может быть, так же эффективно может поработать и промывочное средство? Поллитровая жестяная баночка под известной маркой (условно назовем «XXX») выглядит заманчиво, да и за двойную работу мастерам СТО по замене масла не придется платить: эта промывка доливается прямо в моторное масло на 15 минут и сливается вместе с ним. Для следующего этапа тестирования в состав подопытной группы была введена еще одна «девятка», отбегавшая 110 тыс. км. Слитое из ее картера после промывки «15-минуткой» масло было темным. Однако в этот раз вместо следующей порции масла в «Ладу»

было залито промывочное масло одного из конкурентов «Славола». Оно тоже покинуло смазочную систему достаточно темным и доказав, что промывочное средство «XXX» из жестяной банки выполнило свою работу на «тройку». Тут следует сделать небольшое отступление. Специалисты автосервисных станций, с которыми нам удалось побеседовать, советовали применять «15-минутки» несколько раз подряд (т.е. во время трех-четырех плановых замен масла). Так что результат в целом был ожидаемый. В то же время, промывочные масла необходимо применять реже – один раз за несколько плановых ТО.

Итак, вернемся к нашему исследованию. Помутневшее промывочное масло после применения средства «XXX» подогрело любопытство: что же будет после «Славола», который собирались залить? Интуиция не подвела: после чистки автомобильного «желудка» в пробирке оказался грязный (хотя и чище, чем масло-конкурент) «Славол». Получается, что двух средств подряд оказалось недостаточно, чтобы вымыть все отложения из мотора «девятки».

Подведем итоги. Фаворитом нашего теста, вне всякого сомнения, стал кременчугский «Славол». Очевидно, что разработчики использовали тот же самый рецепт, который тридцать лет назад спас советскую промышленность от большого конфуза. Впрочем, ничего плохого про конкурентов сказать тоже нельзя. Что касается «15-минутки», то за несколько раз двигатель ими промыть можно. Но стоит ли платить трижды за сам препарат, сэкономив на оплате услуг СТО? А то, что промывку двигателя делать необходимо, сомнений после проведенных испытаний не осталось.

Проверке пока что подверглось только масло в условиях бензинового мотора, кандидата от дизельной фракции в редакции не нашлось, ищем добровольцев. К сожалению, своей химической лабораторией мы не располагаем, поэтому к методологии нашего теста и к выводам можно при желании выдвигать претензии. Но как бы там ни было, главный редактор «взял на вооружение» редакционного автопарка промывочное масло «Славол»...

Виктор Кондратенко

Диверсификация как инструмент выживания автосервиса



В любом бизнесе может наступить момент, когда собственник или руководитель предприятия задумается о возможных стратегиях роста, и в первую очередь – роста внутреннего. Причины могут быть различными - от желания получить дополнительную прибыль с уже отлаженной деятельности до предотвращения возможного банкротства, но цель одна: повышение эффективности бизнеса в рамках существующего предприятия. Наиболее распространенной из возможных стратегий является диверсификация.

Диверсификация – понятие широкое. Однако в данном случае подразумевается одновременное осуществление нескольких видов деятельности с целью увеличения торгового оборота и размера прибыли. Остановимся подробнее на тех ключевых факторах, за счет которых диверсификация может повысить бизнес-эффективность:

- для реализации новых услуг и (или) товаров используется уже сложившаяся клиентская база;
- доля постоянных затрат не меняется или повышается незначительно, тем самым облегчая достижение точки безубыточности (см. график 1);
- новые направления деятельности могут иметь сезонные схемы продаж, уравнивающие сезонность основной деятельности организации;
- введение новых, высокорентабельных услуг и (или) товаров в страдающих от ценовых войн высококонкурентных отраслях, благоприятно отражается на общей норме прибыли;
- сочетание различных сфер деятельности дает большую гибкость при негативных изменениях рыночной ситуации в одной из них.

Очевидно, что проведение диверсификации – не просто дань моде. Однако стоит упомянуть и о возможных «подводных камнях». Вот небольшой список типичных проблем, которые стоит учитывать, прежде чем начать осуществление задуманного:

- как сотрудники, так и руководители часто не обладают знаниями и навыками, достаточными для качественного исполнения нового вида деятельности;
- новые услуги и (или) товары часто требуют более крупных инвестиций;
- для того чтобы новое направление стало приносить стабильный доход, может потребоваться слишком длинный отрезок времени;
- если основной бизнес имеет нерешенные фундаментальные проблемы, то вместо ожидаемого роста диверсификация может ускорить процесс падения.

Последний аспект наиболее важен. Определяющими факторами, например, для СТО, являются вежливые и внимательные мастера, качество и скорость выполнения работ, а также уровень цен.

Когда автосервис работает хорошо, то предложение в нем дополнительных услуг может стать благодатной почвой для повышения устойчивости и даже стремительного роста. Однако если обслуживание явно хромает, сотрудники разбегаются, а большинство клиентов выражают неудовлетворенность, то распыление усилий взамен решения накопившихся проблем почти наверняка приведет к их усилению, если не к краху всего бизнеса.

Итак, перед тем, как вы задумаете диверсификацию вашего бизнеса, первым делом необходимо

убедиться, что он отлажен и приносит максимально возможный доход. Если это так, и нововведения оправданы, следует обратить внимание на их разнообразности, чтобы определить потенциал различных направлений.

Виды диверсификации

Диверсификация подразделяется на два базовых вида – *связанную и несвязанную*. Первая – это, например, создание на территории СТО автомойки, то есть, когда оба вида деятельности четко ориентированы на одних и тех же клиентов, в данном случае – автовладельцев. Примером диверсификации второго вида может стать открытие на территории автосервиса зала закусочной или кафе.

Очевидно, что несвязанная диверсификация почти всегда является стратегией с более высоким уровнем риска.

Ввиду существенных отличий сфер деятельности она часто требует существенных финансовых вложений, а получение прибыли может откладываться на отдаленную перспективу. С другой стороны, преодолев опасную начальную стадию, вы сможете получить надежную точку опоры, которая будет способствовать выживанию как в «мертвый» сезон, так и во время глубокого экономического кризиса. Из этого следует, что *подобные проекты желательно планировать и вводить в жизнь в периоды стабильности*.

Сейчас о стабильности говорить сложно, мы находимся в ситуации неопределенности, когда кризис обсуждается на каждом углу; вдобавок звучат прогнозы о его затяжном характере. Пусть далеко не в каждом бизнесе он отразился непосредственно, но тревожные ожидания грядущего снижения спроса наблюдаются повсеместно. Так что же делать, когда кризис начинает настойчиво стучаться в двери?

Мы уже выяснили, что предпочтение должно отдаваться тем сферам деятельности, которые связаны с автомобилями. Но и при таком ограниченном выборе спектр возможных направлений наверняка окажется шире, чем финансовая база. Если площади позволяют, можно открыть отдел по продаже запчастей, автомойку или малярную мастерскую. Но если со свободным местом туго, можно подумать о создании собс-



Пример несвязанной диверсификации - открыть при СТО кафетерий.

твенной службы эвакуации или бригады выездного ремонта. Встает вопрос: как не прогадать с выбором?

Пожалуй, наилучший ответ на него могут дать сами клиенты. В первую очередь, выбирая дополнительные сферы деятельности, отталкивайтесь не столько от своих возможностей, сколько от тех потребностей, которые вы не предполагаете гипотетически, а наблюдаете вживую. Приведу пример: когда владельцы хорошо известного в Донбассе автоцентра, имеющего большое число постоянных клиентов, решили ввести новую услугу – установку на автомобили иммобилайзеров, – то столкнулись с упорным нежеланием клиентов воспользоваться предложением. Несмотря на то, что устройство используется давно и в Европе имеет высокий спрос, ожидания схожего спроса здесь не сработали. Оказалось, что потребность просто отсутствовала, и процесс не пошел: клиенты не считали установку иммобилайзера необходимой, и при всех прилагаемых усилиях продажи оставались единичными.

Другими словами, принимаясь за диверсификацию, вы должны с повышенным вниманием прислушиваться к своим клиентам, стремиться понять их пожелания, неудовлетворенные потребности и даже возможные страхи. Например, если многие ждут тяжелые времена и задумываются об экономии, – предложите им соответствующие решения. При этом не ограничивайтесь только очевидными предложениями, скажем, установкой газобаллонного оборудования, поскольку высока вероятность, что и ваши конкуренты поступят так же. Следует мыслить комплексно: попробуйте, например, выяснить у страховых компаний, как повлияет на стоимость страховки наличие тех или иных защитных устройств, включая вышеупомянутый иммобилайзер. Гарантированное уменьшение страхового платежа на 5-10% может существенно превышать стоимость установки устройства и оказаться значимым для ваших клиентов.

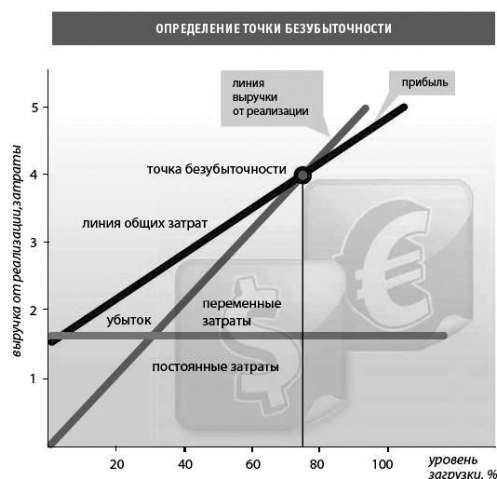


График 1. Определение точки безубыточности.



Открытие участка кузовного ремонта потребует больших инвестиций в оборудование и персонал.

Методы определения потребностей клиентов

Часто на практике возникают затруднения с определением потребностей клиентов. Понятно, что не все могут заказать или реализовать своими силами проведение полноценного исследования. Опишу, пожалуй, самый простой метод, состоящий из трех этапов. Во-первых, поставьте себя на место клиента и запишите все варианты, которые приходят вам в голову, включая смешные или нереальные. Затем расширяйте этот список, проведя мозговой штурм сотрудников, опрашивая посетителей, изучая тематические форумы и так далее. Во-вторых, вдумчиво сократите полученный список, оставив в нем 3-5 вариантов, наиболее перспективных по части затрат, сезонности, уровня конкуренции, потенциальной доходности. В-третьих, проведите небольшое анкетирование клиентов, чтобы понять, что из перечисленного им действительно интересно (кстати, очень полезно попутно задать вопрос «какая цена кажется справедливой», или «сколько это должно стоить»). Анкетирование может проходить как в самом сервисе, так и по базе электронных адресов или телефонов клиентов, если они имеются. В итоге вы получите данные, на основе которых вполне можно понять, какой из видов деятельности «пойдет», а что явно «забуксует».

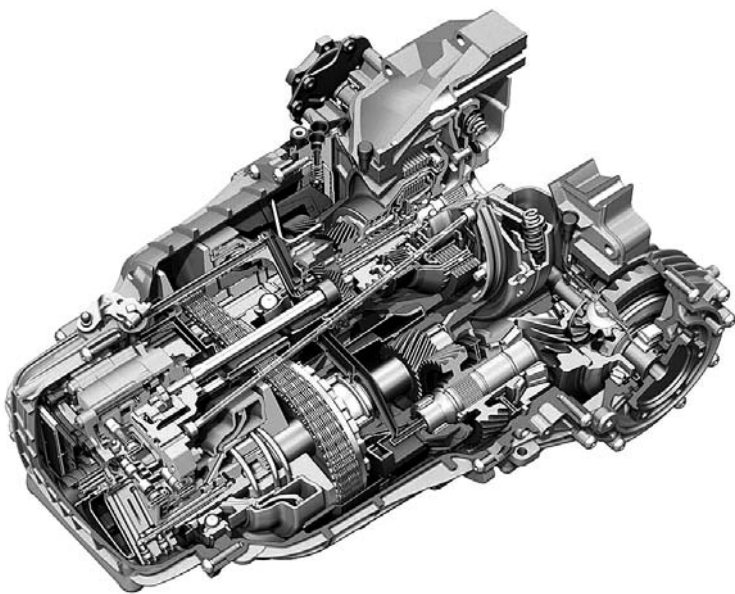
Следует помнить, что цель анкетирования – получить ответы на вопросы, из которых можно сделать полезные для решения задачи выводы. В качестве варианта стоит обратить внимание на любую, имеющуюся в вашем распоряжении, статистику, которая может послужить толчком для новых идей. Например, в моей практике был случай, когда изучение обращений по гарантийному ремонту одного из ключевых товаров выявило, что подавляющее их число приходилось на первые три месяца после покупки (при общем для рынка гарантийном сроке в один год). Ранее ремонт осуществлялся на стороне, но, видя подобную статистику, мы увеличили гарантийный срок с одного года сразу до трех и открыли небольшой ремонтный отдел, для чего понадобилось лишь создать запас наиболее востребованных деталей. Такой подход оправдал себя даже в большей степени, чем ожидалось. Наконец, следите за новостями – своевременность порой дает отличные результаты. Когда-то мне довелось прочесть о возникших очередях за ручными детекторами валют (вызванных некой сменой в законодательстве). Наша компания предложила одному из двух крупных поставщиков реализовывать детекторы на наших торговых площадях, хотя основная сфера деятельности компании была совершенно иной. Поставщику было удобно отправлять к нам ту часть клиентов, которую физически не успевали обслужить, и два последующих месяца, пока продолжался ажиотаж, наша компания получила дополнительную прибыль, почти втрое превышавшую обычную. Кроме того, часть этого бурного потока покупателей обратила внимание на наши основные товары и услуги.

Андрей Розум
эксперт, маркетолог



Мойка - самый простой пример связанной диверсификации СТО.

Эксплуатация CVT и диагностика неисправностей



С момента появления клиноременных вариаторов (CVT) и, пожалуй, по сегодняшний день тема, связанная с диагностикой неисправностей трансмиссии данного типа и их последующим устранением, считается одной из самых горячих. По убеждению владельцев автомобилей, оснащенных CVT, правильно отремонтировать ее по силам только дилерским СТО. Эксперименты же механиков неавторизованных автосервисов обычно успехом не венчаются.

Конструкция бесступенчатой трансмиссии достаточно проста, а характеристики в сравнении с АКПП и МКПП лучше. Так, разгон автомобиля с вариатором занимает меньше времени, чем с «механикой» примерно при том же расходе топлива. При этом нет необходимости в переключениях, как нет и рывков, потому что ступени отсутствуют.

Причины поломки

Как ни парадоксально, наиболее частой причиной выхода из строя вариатора является сам водитель. Хорошая звукоизоляция салона и равномерный звук двигателя при разгоне подстегивает к активному вождению. Как следствие – повышенный износ сегментов ремня и пазов на шкивах.

Производители трансмиссии заявляют, что ресурс эксплуатации вариаторной коробки составляет 150-200 тысяч километров. На самом деле он короче вдвое. Секрет быстрой гибели бесступенчатой трансмиссии кроется в ее конструктивных особенностях и небольшом ресурсе основного вариаторного узла.

Контактная пара, состоящая из наборного клинового ремня и шкива, работает в крайне тяжелых условиях. Две металлические детали, соприкасаясь друг с другом, должны не проскальзывая передавать крутящий момент. Здесь также, как и с фрикционными дисками «автомата», особая и важная роль возлагается на жидкость, которая обязана обладать еще более противоречивыми качествами, нежели та, что используется в традиционных АКПП. Если в последней ATF, смазывая планетарный редуктор и обеспечивая передачу давления, не должна препятствовать качественному зацеплению фрикционов, то в CVT рабочая жидкость, выполняя роль масла, одновременно функционирует как материал, повышающий коэффициент трения. Иными словами, та масляная пленка, состоящая буквально из молекул, что присутствует между ремнем и шкивом, и смазывать обязана, и крутящий момент через себя пропускать. При таких разносторонних характеристиках обычный Dexron в вариатор не зальешь. Существует специальная жидкость, CVT-Fluid. Ее цена составляет 350-450 рублей за литр.

Одной из главных причин выхода из строя вариатора являются не соответствующие реальным условиям эксплуатации сроки замены жидкости и фильтра. Лучше это делать при пробеге 50-60 тысяч километров.

Еще одна из причин быстрой «кончины» вариатора – ручной режим переключения. Не сам режим, конечно, а его неправильное использование. Вариатор с виртуальными передачами, установленный согласно последней моде на мощный (190 л.с. и более) автомобиль, подстегивает к активному разгону. Итогом такой эксплуатации может стать разрыв ремня. И происходит это по причине выхода из строя аварийного регулятора давления, так как давление повышается выше максимального, что приводит к перегрузке ремня и разрыву стягивающих лент.

Третья причина – подклинивание редуктора привода сервомотора управления перемещением шкивов. На некоторых моделях он выполнен из пластика, и из-за перегрузки срезаются шестеренки, а повреждение шестерни сервопривода приводит к остановке CVT на одной фиксированной передаче. Автомобиль двигаться может, но на малой скорости и только до стоянки или ближайшего сервиса.

Диагностика неисправностей CVT

Среди работников автосервисов очень немногие готовы принять правильное решение в случае возникновения проблем с вариатором. В большинстве случаев мастера начинают разбирать агрегат, а это грубейшая ошибка. Разбирать механическую часть агрегата, когда на приборной панели горит транспарант «CHECK»,

четко указывающий на наличие электронной неисправности, нельзя; в большинстве случаев это не приводит к обнаружению истинной проблемы. Мало того, к существующей неисправности может добавиться вновь созданная (при некачественной сборке-разборке). После такого вмешательства нормальную диагностику уже не провести.

Для начала следует проверить электрическую часть агрегата на предмет ошибок. Эта процедура выполняется посредством специального «дилерского» сканера. Но он имеется не на всех СТО. При этом не все специалисты могут его правильно использовать.

Так с чего же начать диагностику? В любом случае – с внешнего осмотра. Необходимо проверить все разъемы, в том числе чистоту электрических контактов. Запустите процедуру самодиагностики, которая существует для всех электронных трансмиссий. Сама же процедура схожа с подобной операцией на ступенчатых АКПП, но различия все же есть. Например – в кодах.

Необходимо убедиться, что TPS (Throttle Position Sensor – датчик положения дроссельной заслонки) установлен правильно, его не крутили и он исправен. Для этой процедуры желательно иметь сканер, который читает хотя бы DATA STREAM с двигателя. На сегодняшний день этой функцией обеспечены самые простые сканеры. Проверять надо уровень сигнала TPS (0.4-0.5V) и состояние сигнала IDL (closed – ON). Здесь нужно помнить, что без сигнала IDL самодиагностика не запустится.

Если процедура самодиагностики по каким-то причинам не запустилась, и коробка постоянно находится в аварийном режиме как «на холодную» так и «на горячую», то для начала необходимо проверить исправность обмоток СТАПЕЛ MOTOR на разъеме в коробке – возможен их обрыв.

Если коробка буксует, необходимо проверить давление в порту и напряжение на датчике давления. Наверняка ремень в этом случае необходимо будет заменить. Стоимость нового ремня составляет примерно 12 тыс. рублей. Чтобы владельцу автомобиля не пришлось ездить на «пороховой бочке», как это делают большинство владельцев бывших в употреблении автомобилей с критическим пробегом, есть смысл заменить ремень заранее, не доводя до полного износа. Это будет лучше, чем покупка уже ходившего вариатора в неизвестном состоянии за полторы тысячи долларов США, да еще и без какой-либо гарантии. Да и приобретение новой трансмиссии (в Японии ее цена в пересчете составляет 1300-1800 долларов США без доставки) не всегда может решить проблему. Ведь помимо замены агрегата целиком его необходимо настроить.

Существуют заводские параметры настройки, которыми автосервисы обычно не располагают. Видимо производители строго оберегают секрет. Тут, похоже, имеет место жесткая привязка к фирменным станциям технического обслуживания.

Бытует мнение, что владельцы подержанных автомобилей с вариаторами не могут рассчитывать на серьезную помощь в небольших автосервисах, а попасть в специализированные центры не у каждого есть возможность: фирменные автосервисы располагаются в крупных городах, а между тем количество автомобилей (особенно японского производства) с вариаторной коробкой увеличивается.

Пока же более-менее толковые механики могут лишь по морганию лампочек «DRIVE» (Honda) или «SPORT» (Nissan) на комбинации приборов прочитать коды неисправностей, ну и, на конец, произвести замену вариатора

«механикой» или «автоматом». Но и в этом случае возникают сложности. Если стыковка коробки с маховиком может пройти без проблем, то с управляющей электроникой АКПП придется повозиться: предстоит замена процессора, части проводки, некоторых датчиков. В этом смысле выбор механической коробки менее трудоемкий и менее затратный.

Любителям «погонять» на автомобиле с CVT порекомендуем поставить дополнительный масляный радиатор в контур охлаждения, как это сделано, например, на Hyper CVT M6 (Nissan). При активной езде температура повышается, и эффективность охлаждения ремня падает. Радиатор можно взять от любого внедорожника с системой охлаждения АКПП или двигателя. Ресурс коробки существенно увеличится.

Если же коробка охлаждается воздухом, например, как это реализовано на E3CVT (Daewoo Matiz), лучше поставить воздушный фильтр в канал подачи воздуха.

Оборудование для диагностики

Основным прибором для диагностики неисправностей вариатора является сканер. Лучше, если он будет «дилерским». Концерны, производящие автомобили, создают специализированные станции, на которых проводятся ТО и ремонт поставляемых в данный регион автомобилей. На этих станциях обязательно имеется сканер ЭБУ «дилерского» уровня, который позволяет обеспечить полноценное обслуживание всех электронных систем, устанавливаемых на автомобили производителем. Если на автомобиле присутствует ЭБУ, установленный производителем, и он «опрашиваемый», то прибор выполняет все возможные для блока операции. Если это не происходит, значит блок управления или соединительные линии неисправны. Данные, полученные с их помощью, абсолютно достоверны, что гарантировано производителем автомобиля. То же самое нельзя сказать о «мультимарочных» сканерах, отсутствие связи с ЭБУ и неверные показания для которых – обычное дело, на 90% подобное происходит по вине разработчиков сканера, что компенсируется широтой его охвата.

Многие «дилерские» сканеры имеют дополнительные средства поиска неисправностей, работающие в одной программной оболочке со сканером: мультиметр, осциллограф, база данных, вспомогательные алгоритмы поиска и устранения неисправностей (так называемая «ведомая диагностика»).

Работая с «дилерским» прибором, можете быть уверены в том, что избежите ошибочных результатов диагностики, связанных с неверными показаниями приборов; это существенно уменьшит время, затраченное на ремонт автомобиля. Купить оригинальный прибор можно только у официального поставщика, являющегося к тому же официальным дилером того концерна, чьи автомобили собираются обслуживать (за редким исключением – например, Hyundai и Kia).

На рынке оборудования также можно встретить бывшие в употреблении «дилерские» сканеры (чаще всего их устаревшие версии), продаваемые с рук, копии «дилерских» приборов и их аналоги.

Получается, что CVT – конструктивно простая и сложная в эксплуатации система. Но хотим мы или нет, – придется признать, что автомобилей с вариаторами на дорогах становится все больше, а значит – специалисты автосервисов будут вынуждены учиться их обслуживать.

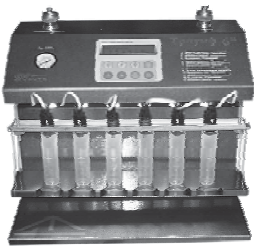
Александр Флегентов



оборудование для автосервиса

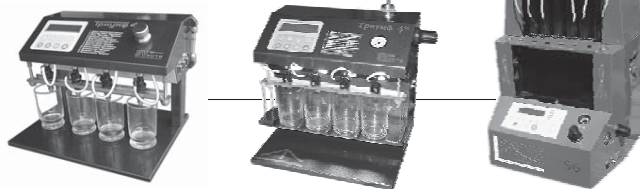
Многофункциональность, внедрение самых современных технических решений, высокое качество работы, автоматизация основных режимов, учёт интересов потребителя и постоянное совершенствование оборудования.

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

Шиномонтаж под ключ за 3999 у.е.

Компания «Спектр Интер Групп», один из лидеров на украинском рынке по поставке оборудования и инструмента для автосервиса подготовила для предпринимателей беспрецедентную акцию «Шиномонтаж под ключ» за 3999 у.е.

По условиям данной акции клиент может приобрести: польские шиномонтажный и балансировочный станки, итальянский компрессор и компрессорное масло, пневматический домкрат, пневмогайковерт и набор ударных головок, шлифмашинку, шланги, баллонный крестообразный ключ и дополнительные клещи. Это все, что необходимо для полноценного старта.

Дополнительным плюсом является то, что курс доллара зафиксирован и составляет 8,0 грн. Кроме того, стоит отметить такие преимущества акции: на шиномонтажный и балансировочный станки дается расширенная гарантия в 15 месяцев, захват лап шиномонтажного стенда - 21 дюйм, бесплатная доставка по Киеву, получение сертификата качества оборудования.

ООО «Спектр Интер Групп», г. Киев, ул. Старосельская, 1 К, оф. 9, тел.: (044) 592-21-62, <http://www.autotools.com.ua>

ПП «ОРИОН-сервис авто»

предлагает оборудование и инструменты для СТО:

- дисково-правильные станки;
- пневматический инструмент;
- стенды развал-схождения;
- шиномонтажные материалы, грузы;
- рихтовочное оборудование;
- пневмо-гидравлическое оборудование;

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

OPEN SYSTEM

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

[opensys@opensys.com.ua](http://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).



Тахометчик 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.



«СВИТ-АВТО»: профессионалы умеют все!

Диверсификация СТО, или другими словами – расширение спектра услуг и обслуживаемых брендов, сегодня весьма актуальный путь повышения доходности. Ведь при правильном подходе, можно без больших вложений существенно увеличить прибыль и повысить загрузку станции техобслуживания за счет новых клиентов. По этому пути пошла СТО «Свит-Авто», официальный сервисный центр автомобилей KIA.



Любого клиента встречают консультанты по сервису.

Сначала немного истории. СТО была открыта в 2002 году для обслуживания автомобилей марки Toyota и Lexus. Станция изначально проектировалась как масштабный мультибрендовый проект: площадь сервисных помещений составляет 1100 м², и это не считая участка кузовного ремонта, площадь которого – еще 1220 м².

В 2005 году компания проходит сертификацию концерна KIA Motors и таким образом расширяет спектр обслуживаемых брендов за счет популярной корейской марки KIA. Так как заложенный при создании СТО потенциал позволяет и далее расширять брендовую линейку обслуживаемых автомобилей, то возникла мысль «а почему бы не заняться ремонтом и других ко-

Оснащение СТО

- 14 двух- и четырехстоечных подъемников;
- два стенда регулировки углов установки колес;
- линия инструментального контроля;
- шиномонтажное и балансировочное оборудование Beissbarth;
- стенд ультразвуковой очистки топливной системы;
- участок ремонта электрооборудования и установки дополнительных систем;
- оборудование для проверки и регулировка света фар;
- оборудование для проверки и заправки автомобильных систем кондиционирования.

Участок кузовного ремонта оснащен напольным рихтовочным стендом Korek Blackhawk, электронной измерительной системой Shark, модулями подготовки автомобилей к покраске, окрасочной камерой и современным сварочным оборудованием. При выполнении малярных работ применяются технологии и расходный материал всемирно известной торговой марки «GLA-SURIT», принадлежащей концерну BASF (Германия). Данные технологии позволяют производить высококачественную выготовку и покраску, как отдельных деталей, так и кузова автомобиля в целом. Все оборудование СТО – ведущих зарубежных производителей.

Акция!

СТО «Свит-Авто» предлагает всем своим клиентам стать участником акции «ТО-сюрприз». По условиям акции каждый клиент компании получает подарок при условии обслуживания на сумму от 300 грн. в период с 1 мая по 30 июня 2009 года. При этом в зависимости от суммы, уплаченной за обслуживание, клиент может получить три различных подарка. Так, за проведенные работы стоимостью от 300 до 5000 грн. в подарок – чашка, от 5000 и более – складной стульчик для пикника. Количество подарков неограниченно, при повторном обслуживании клиент также получает подарок.

рейских и японских автомобилей?», тем более, что дилерский договор с корейским автопроизводителем такую возможность не исключает. Уже сейчас специалисты СТО «Свит-Авто» успешно обслуживают автомобили Mazda, Honda, Hyundai, Mitsubishi.

Немаловажно, что высокий уровень станции подтверждается фактом, что СТО аттестована во «Всеукраинском государственном научно-производственном центре стандартизации, метрологии, сертификации и защите прав потребителей» и отвечает критериям аккредитации измерительных лабораторий. Сегодня это позволяет получить право на проведение государственного техосмотра транспортных средств.

Оснащение и техподдержка

Понятно, что для обслуживания автомобилей определенных торговых марок необходимы оригинальные запчасти, которые уже сегодня мы поставляем ко всем автомобилям корейского и японского производства.

Если говорить об оснащении СТО, то большая часть необходимого оборудования уже установлена – ведь статус автомобилей Toyota и Lexus обязывает, а требования KIA Motors к станциям весьма строги. Поэтому для эффективного сервиса всех вышеперечисленных марок автомобилей здесь уже закуплено и будет обновляться все необходимое дополнительное оборудование и специнструмент. Так, например, для диагностики автомобилей используются дилерские системные сканеры. Уже сегодня владельцам Toyota, Lexus, KIA, Mazda, Honda, Hyundai и Mitsubishi здесь готовы предложить весь спектр услуг, которые предоставляет дилерская СТО высокого уровня.



На участке ремонта электрики – автомобиль KIA



Гордость «Свит-Авто» – участок кузовного ремонта.

Однако даже оснащенная по последнему слову техники СТО не может работать без персонала. Шестьдесят человек работников СТО «Свит-Авто» – это высококвалифицированные специалисты, имеющие опыт работы с современными автомобилями и прошедшие обучение в разных сферах автосервиса.

СТО «Свит-Авто»

г. Киев, пр-т Московский, 21

Автосалон: (044) 247-70-00

Департамент запчастей: (044) 247-67-77

СТО: (044) 590-09-49

www.sto.sweet-auto.com.ua

Ассортимент услуг

СТО «Свит-Авто» предлагает своим клиентам следующие услуги:

- техническое обслуживание и текущий ремонт автомобилей;
- диагностирование электронных систем автомобилей;
- ремонт и установка дополнительного оборудования;
- диагностика и ультразвуковая очистка инжекторов;
- стендовая диагностика контроля технического состояния легковых автомобилей;
- проверка и заправка фреоном автомобильных систем кондиционирования воздуха;
- шиномонтаж и балансировка колес;

- проверка и регулировка света фар;
- проверка и регулировка углов установки колес автомобилей;
- тонирование автомобильных стекол;
- моечно-уборочные работы и химчистка салона автомобиля;
- адаптация автомобилей поставляемых на американский рынок из имперской (мили, градусы Фаренгейта и др.) в метрическую систему мер и весов.

Кузовной цех позволяет выполнить весь комплекс работ по восстановлению повреждений кузова автомобиля, в соответствии с требованиями и технологиями завода-производителя.

Мы сотрудничаем с такими известными страховыми компаниями, как: «Украинская страховая группа», «Европейский страховой альянс», «Оранта», «Веско», «Про100 Страхування», «Аска», «Кредо-Классик», «Инго-Украина», «Статус», «Соверен», «Вексель» и другие. Новые технологии и специальное оборудование позволяет быстро и качественно ремонтировать автомобили любого класса. Применение современных материалов и методов их обработки гарантирует высокое качество выполняемых работ в целом.

При необходимости СТО обеспечивает эвакуацию неисправного автомобиля.

Sangsin Brake: лидеры безопасности



Корейскими автомобилями на украинском рынке уже никого не удивишь. Естественно, что вместе с ними появились и запчасти корейских производителей. Одна из таких компаний – Sangsin Brake, крупнейший завод по производству тормозных колодок в Корее.

Мы уже неоднократно писали о продукции этой компании, в частности, в нашем обзоре деталей тормозных систем (autoExpert №8'2008). «Sangsin Украина» является официальным дилером крупнейшего производителя тормозных колодок в Корее – Sangsin Brake. На сегодняшний день компания Sangsin Brake, несмотря на колоссальную конкуренцию, является одним из официальных и постоянных поставщиков своей продукции (в виде оригинальных колодок) на конвейеры таких корейских автогигантов, как Daewoo (90%), Hyundai (60%), Kia (60%), SsangYong (60%).

Sangsin Brake производит тормозные колодки для всех крупнейших автопроизводителей, являясь постоянным партнером и официальным поставщиком автомобильных колодок для General Motors, Hyundai, Kia. Украинский потребитель может убедиться в этом лично, внимательно рассмотрев колодки в оригинальной упаковке: на них вытиснено «Sangsin» либо присутствует надпись «SBI» (Sangsin Brake Industry). На вторичном рынке компания представлена торговой маркой Hi-Q – Sangsin Brake.

Имея мощную научно-исследовательскую базу (в г. Тэгу), компания осуществляет жесткий контроль за качеством выпускаемой продукции, а также постоянно внедряет инновации в области производства тормозных колодок. Как следствие – превосходный результат любого варианта тестирования колодок. Согласно протоколам проведенных испытаний, технический уровень качества

колодок отвечает требованиям, предъявляемым к тормозным колодкам, которые принимаются на конвейер и поставляются на вторичный рынок.

Подводя итоги тридцатилетнего существования, можно сказать, что Sangsin Brake добилась достаточно высоких результатов. Компания экспортирует свою продукцию более чем в 15 стран, включая Японию, Китай, Россию, Украину, Германию, США, а доля Sangsin Brake на внутреннем рынке составляет 90%. Эти цифры достаточно красноречиво говорят о финансовой и экономической стабильности компании.

Оригинальные тормозные колодки предлагаются в фирменной упаковке. Все компоненты тормозной системы Sangsin соответствует сертификатам ISO 9001, ISO 14001, поэтому покупатель может быть уверен: характеристики и ресурс купленных колодок будут на традиционно высоком уровне.

Внимание, подделка!

Не так давно компания Sangsin Украина заявила об обнаружении контрафактной продукции, имитирующей оригинальные колодки производства Sangsin для автомобиля Daewoo Lanos. Обнаруженное контрафактное изделие китайского происхождения не соответствует требованиям и характеристикам оригинальных тормозных колодок Sangsin Brake. Поэтому использование этих подделок чрезвычайно опасно для жизни автовладельца!

Выявить подделку можно по перечисленным ниже признакам, которые обнаруживаются при сравнении с оригинальной колодкой Daewoo Lanos и визуальном осмотре упаковки и самого изделия:

Упаковка

1. Большой, чем у оригинальной, размер коробки (упаковка скорее похожа на универсальную).



2. На коробке отсутствуют заводские номера колодки и название автомобиля на который она устанавливается.



3. В коробке отсутствует вкладыш (паспорт на данную колодку).



4. С нижней стороны настоящей коробки напечатан в рамке код изделия SP10G, а на подделке – SP36RD, что не соответствует данному изделию.



5. Размер ящика с поддельными колодками рассчитан на 24 коробки, а оригинальный – на 20 комплектов. Кроме того, нет каталожного номера, логотипа завода-изготовителя, страны, печати ОТК. Отсутствует заводская упаковка ящика пластиковыми лентами.



Колодка

1. Отсутствуют вкрапления меди.



2. Если подержать подделку в руках, на ладонях останется большое количество сажи.

3. Толщина металла значительно тоньше оригинала.



4. На тыльной стороне отсутствует теснение логотипа Hi-Q и завода-производителя Sangsin.

5. Оригинальная колодка глянцевая, а подделка – матовая.

6. У оригинала на тыльной стороне нанесен аббревиатура SB и номер партии товара белым цветом, а у подделки напечатано ACE, made in Korea и непонятная маркировка желто-зеленой краской.



«Sangsin Украина»

тел./факс: (057) 731-12-50, 757-64-92
751-00-57, (067) 579-77-73
e-mail: sangsin-ua@mail.ru
www.sangsin.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:





0 км



100000 км

и капремонт...



0 км



100000 км

и снова...

Километр за километром
капливают грязь, что пр
менному выводу из стро

СЛА

**Оберег для
Вашего ав**



При использовании мотор
тель не загрязняется, а н
Такой эффект достигается
формулы моющей присад
присадок, создающих м
пленку на деталях двигате

Все масла ТМ «Славол» изг
твенных базовых компонен
док «Infinium», «Shell Addi

Тел.: в Кременчуге 8 (0
e-mail: slavol@p
г. Константиновка, тел

М детали двигателя на-
иводит их к преждевре-
я (смотри фото слева).

ВОЛ

двигателя томобиля!



ных масел СЛАВОЛ двига-
аоборот становится чище!
я за счет запатентованной
дки и уникального пакета
молекулярную защитную
еля (смотри фото справа).

готовлены из высококачес-
тов с применением приса-
tives» (Великобритания).

0536) 79-24-87, 79-24-88
risadki.poltava.ua
л./факс: (06272) 4-05-97

autoExpert
ПРОВЕРЕНО



0 км



100 000 км



200 000 км



400 000 км

Читайте статью на стр. ??

V значит VARTA



А VARTA ОЗНАЧАЕТ ОТЛИЧНУЮ МОЩНОСТЬ ДЛЯ ЛЮБОГО АВТОМОБИЛЯ.

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

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

С НОВОЙ ТЕХНОЛОГИЕЙ



VARTA

BY JOHNSON CONTROLS

Ремонт автосервисного оборудования?

Это не проблема, уверены в компании «Гарант Автотехник 2»



СТО нуждаются в ремонте оборудования, но найти специалистов сложнее, чем автовладельцам отыскать хороший автосервис. О том, как можно решить эту проблему, мы побеседовали с Сергеем Яцюком, руководителем сервисной службы «Гарант Автотехник 2».

Выход из строя того или иного прибора на СТО автоматически влечет за собой потерю прибыли: ведь пока поломку не устранят, некоторые позиции из перечня предоставляемых на станции услуг придется исключить. Чем дольше вынужденный простой – тем больше финансовые потери. Это истину отлично понимают в компании «Гарант Автотехник 2». Ведь о проблемах обслуживания оборудования в отличие от многих торговых организаций знает не понаслышке: «Гарант Автотехник 2» владеет собственной СТО. Это позволяет в «боевых» условиях проверять то оборудование, которое поставляется клиентам, а также накапливать опыт его эксплуатации.

«Ничего вечного не бывает, – уверен **Сергей Яцюк**. – Даже самая качественная аппаратура рано или поздно выходит из строя». И хорошо, если оборудование на гарантии. Ведь не всегда приборы закупаются через официальных представителей, и тогда вообще непонятно к кому обращаться. Впрочем, даже гарантия не панацея. «Очень часто поставщик не в состоянии провести ремонт, – рассказывает Сергей. – К

нам регулярно обращаются представители техстанций и просят помочь, ведь мы уже много лет имеем дело с различными установками фирмы Beissbarth, и опыт обслуживания накопился значительный. Также разбираемся в оборудовании BOSCH». Подъемники, стенды развал-схождения, балансировки, шиномонтажные стенды, а также стенды для заправки автокондиционеров и диагностические линии этих фирм – все это специалисты «Гарант Автотехник 2» знают на «отлично».

Впрочем, и оборудование других марок могут «поставить на ноги». «Конечно, не буду говорить, что мы можем починить абсолютно все, – добавляет руководитель сервисной службы компании. – У нас банально может не быть какой-либо оригинальной запчасти к прибору». Хотя в некоторых случаях находится выход и из этого положения. «Иногда срок доставки оригинальной детали может быть довольно большой, а клиента значительная потеря времени не устраивает. Кому понравится ждать несколько недель? – рассказывает Сергей. – И приходилось изготавливать узлы самостоятельно».

Кстати, о сроках. Нас, как и потенциального клиента, этот вопрос заинтересовал. «Как правило, на ремонт у нас уходит не более 2-3 дней. Ведь при условии наличия требуемых запчастей для нас отремонтировать, например, стенд развал-схождения не представляет никакой сложности, – рассказывает г-н Яцюк.

Следующая проблема – географический фактор. Но и это не считают в «Гарант Автотехник 2» сколь-нибудь серьезным препятствием. «Мы работаем на всей территории Украины. Высылаем специалистов в любую точку страны, – говорит Сергей. – Если возникает необходимость, перевозим оборудование к себе. Для этого мы сотрудничаем с крупными автоперевозчиками, которые максимально быстро доставляют его в нашу мастерскую».

Естественно, что оперативный качественный ремонт могут выполнять только профессионалы. Поэтому на предприятии работает бригада квалифицированных инженеров. Ремонтная служба автосервисного оборудования «Гарант Автотехник 2» действует уже около десяти лет. Ее существование вписывается в общую политику компании, ведь фирма не просто торгует оборудованием. «Гарант Автотехник 2» осуществляет полную техническую поддержку своих партнеров – начиная с этапа проектирования СТО и заканчивая монтажом оборудования и обучением персонала. Отметим, что «Гарант Автотехник 2» работает на рынке оборудования для станций технического обслуживания более десяти лет. Сначала компания стала дилером Beissbarth, одного из известных мировых производителей высококачественного гаражного оборудования – шиномонтажных и балансировочных стендов, подъемников, стендов развал-схождения, диагностических линий и прочей аппаратуры. А в прошлом году было подписано дилерское соглашение с компанией BOSCH, и теперь «Гарант Автотехник 2» предлагает весь спектр продукции этой известной марки.

«Гарант Автотехник 2»

Киев, пр-т Освободителей, 13

Тел./факс (044) 543-86-65

233-57-60, (044) 599-20-21

e-mail: gar@autotechnik.relc.com

Kärcher - надежный партнер!



Выбор оборудования для автосервиса производится по различным критериям. Владелец станции технического обслуживания ориентируется на качество и цену, а также на предполагаемый доход. В сложившейся экономической ситуации далеко не последнюю роль играют условия и сроки поставки, и, конечно же, оборудование должно приносить удовольствие от работы.

Официальное представительство немецкой компании Alfred Kärcher GmbH & Co. KG, компания «Керхер», предлагает гибкие условия сотрудничества, к которым прилагается индивидуальный подход к разнообразнейшим задачам чистки, поставленным перед клиентом. Широкий спектр оборудования для чистоты является успешным результатом многолетней работы ведущих специалистов компании-лидера рынка и свидетельствует о постоянном прогрессе, а также высоком профессионализме.

Широкое применение в автосервисах и автопредприятиях, а также на автомобильных мойках нашли профессиональные аппараты высокого давления Kärcher, предназначенные для удаления стойких загрязнений с различных поверхностей, чистки фасадов зданий, для наведения чистоты, проведения дезинфекции и поддержания гигие-

нической чистоты в санитарно-бытовых помещениях.

Аппараты высокого давления с подогревом воды и функцией режима парообразования идеально подходят для мойки масляных загрязнений деталей автомобиля при ремонтных работах. Множество дополнительных аксессуаров значительно расширяют область применения аппаратов высокого давления: пенная насадка используется для нанесения чистящих средств, создавая пену, которая длительное время задерживается на вертикальных поверхностях и эффективнее воздействует на загрязнения; сопло для промывки труб прочистит засоренные трубы и стоки; пескоструйная насадка используется для удаления лакокрасочных покрытий, ржавчины и это далеко не весь спектр принадлежностей, позволяющих нашему оборудованию быть экспертом в борьбе с любой грязью.

Профессиональные пылесосы для сухой и влажной уборки, оснащенные маслостойкими принадлежностями, являются гарантом чистоты сервисных помещений станций технического обслуживания. Не останутся без внимания и офисные помещения. Пылесосы для сухой уборки серии Т – верные помощники в поддержании ежедневной чистоты, а моющие пылесосы серии Puzzi в сочетании со специализированными чистящими средствами, разработанными ведущими специалистами компании Kärcher, выведут пятна и очистят все текстильные поверхности офисных помещений.

Направление автосервиса является одним из важнейших для нас направлений, о чем свидетельствует постоянное усовершенствование и расширение профессионального ряда оборудования в помощь практикам автосервиса.



Аппараты высокого давления Kärcher нашли широкое применение в автосервисах, а также на автомойке.

Эффективная очистка деталей по биологическому принципу

Новые аппараты для очистки деталей PC 100 M1 Bio и PC 100 M2 Bio, функционирующие по биологическому принципу, представляют собой максимально экологичную альтернативу традиционным методам чистки. Используемая в них очищающая жидкость устраняет масляные и жировые загрязнения без добавки каких-либо растворителей. Органические вещества, отделяемые от очищаемых поверхностей, разлагаются естественным путем – микроорганизмами, присутствующими в баке аппарата.

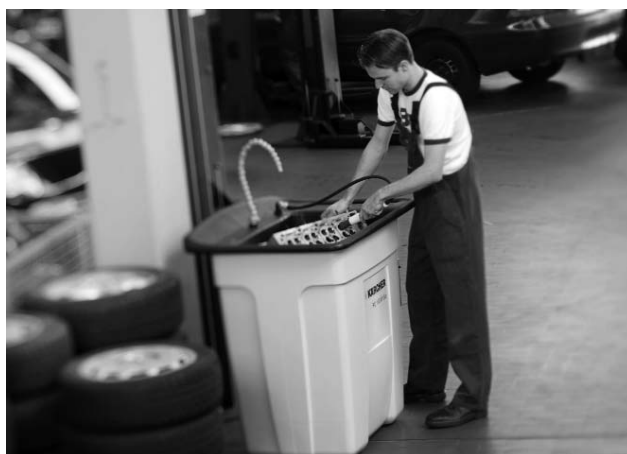
Предлагаемые компанией Kärcher инновационные аппараты для очистки деталей обеспечивают оптимальную очистку инструментов, компонентов двигателей и других деталей массой до 100 кг, загрязненных маслосмазочными материалами, без нанесения ущерба окружающей среде. Корпуса обоих аппаратов – как компактного PC 100 M1 Bio, так и PC 100 M2 Bio, рассчитанного на работу вдвоем – изготовлены из ударопрочной пластмассы, выдерживающей большие нагрузки.

Благодаря малой собственной массе и замкнутому контуру циркуляции очищающей жидкости эти универсальные и экономичные «мойки» прекрасно подходят как для авторемонтных мастерских, так и для предприятий самых разнообразных отраслей промышленности, малого и среднего бизнеса.

Принцип функционирования биологической очистной системы заключается в том, что природные микроорганизмы разлагают органические материалы безопасным для окружающей среды способом.

При первоначальном заполнении аппарата очищающей жидкостью происходит вымывание ею микробов, находящихся в толще фильтровального холста, и они распределяются по баку. Постоянная температура очищающей жидкости (38°C) гарантирует оптимальные условия для роста микроорганизмов.

Металлическая сетка выполняет функцию фильтра грубой очистки, улавливающего крупные частицы грязи и мелкие детали. Находящийся под ней фильтровальный холст задерживает мелкие частицы грязи (размерами 50 мкм и более), а отделяемые органические вещества (масла, жиры, консистентные смазки) разлагаются находящимися в баке микробами на воду (H₂O) и углекислый газ (CO₂). Замена фильтровального холста, проводимая через каждые 4 – 8 недель (в зависимости от степени загрязнения), приводит к поступлению в очищающую



Предлагаемые компанией Kärcher инновационные аппараты для очистки деталей обеспечивают оптимальную очистку инструментов, компонентов двигателей и других деталей массой до 100 кг, загрязненных маслосмазочными материалами, без нанесения ущерба окружающей среде.

жидкость новых микробов, гарантирующих продолжение биологического процесса разложения.

Очищающая жидкость на водной основе

Использование не содержащей растворителей pH-нейтральной очищающей жидкости, прошедшей дерматологические испытания, позволяет выполнять работы без использования специальной защитной экипировки. В комбинации с микроорганизмами эта исключительно экологичная жидкость гарантирует постоянно сохраняющуюся высокую эффективность очистки. Полной замены очищающей жидкости и, следовательно, ее утилизации не требуется. Биологическое разложение загрязняющих веществ обеспечивает теоретически неограниченную продолжительность использования очищающей среды. Достаточно лишь время от времени восполнять потери жидкости, вызванные разбрызгиванием в процессе очистки и испарением.

ООО «Керхер»

г. Киев, Кольцевая дорога, 9, тел.: (044) 594-75-00
г. Одесса, ул. Ришельевская, 53, тел.: (048) 734-76-25
www.karcher.ua

Последнее поступление

С 01.10.2008 г. официальное представительство немецкой компании Alfred Kärcher GmbH & Co. KG компания «Керхер» обновила существующий ряд аппаратов высокого давления с подогревом воды среднего и экстра-класса аппаратами нового поколения, которые являются успешным результатом многолетней работы ведущих специалистов компании-лидера рынка.

В новом поколении аппаратов высокого давления с подогревом воды реализована концептуально новая комплексная защита нагре-

вательного змеевика, насоса высокого давления и в целом всех водопроводных узлов аппарата.

RFID технология (радио идентификация наличия смягчителя) в сочетании с новыми смягчителями Advance1 RM 110 ASF и Advance 2 RM 111 ASF, обеспечивает постоянное отслеживание их наличия и позволяет избежать их применения должным образом не защищающих нагреватель и аппарат в целом.

Размещение составляющих узлов аппарата дает возможность удобного проведения работ при сервисном обслуживании. Панель



Аппарат высокого давления с подогревом воды HDS 10/20-4 M Classic

управления доступна и удобна в работе. Реализована светодиодная индикация состояния основных функций и узлов аппарата.

Благодаря новой конструкции шасси в данных аппаратах предусмотрена возможность легкого преодоления неровностей и препятствий при передвижении по рабочей территории, а также удобная погрузка и разгрузка с использованием погрузчика.

Также с марта 2009 г. на рынке появился аппарат высокого давления с подогревом воды HDS 10/20-4 M Classic, который включил в себя все вышеперечисленные достоинства. Основным отличием данной модели от аппаратов нового поколения является отсутствие системы RFID.



Обслуживание автокондиционеров Выбор оборудования

Парк автомобилей в Украине изменился кардинально – на улицах нашей страны почти не осталось автомобилей без кондиционеров. Однако автосервис, за исключением фирменных автоцентров, опаздывает – предложений услуг по заправке и обслуживанию систем климат-контроля явно недостаточно. А напрасно, – этот потенциал рынка можно и нужно использовать.

Рботы по обслуживанию и ремонту автокондиционеров с применением современных сервисных установок не требуют высокой квалификации и значительных инвестиций – с этим может справиться любая автомастерская, необходимо вовремя предложить услугу и выбрать для себя правильное и оптимальное оборудование.

«Автомеханика-Центр» занимается поставками сервисных установок по обслуживанию кондиционеров уже более 15 лет. Мы комплектовали всех – от сети фирменных автосервисов до мелких частных мастерских. В наших руках перебивало оборудование от раз-

личных производителей, в том числе: Sun (Англия), MANA, Waeco, Behr (Германия), SPX Robinair, Texa, Oma (Италия) и др., поэтому полученный опыт может интерпретироваться достаточно объективно. За многие годы мы провели свое практическое исследование и, возможно, его результаты помогут Вам в выборе подходящего оборудования.

Предложение услуги по заправке и обслуживанию

Спрос на оборудование по обслуживанию климатических систем постоянно растет вместе с ростом доли автомобилей с кондиционерами. При покупке нового автомобиля уже никто из покупателей не отказывается от кондиционера – это стало стандартом в комплектации автомобилей. Однако многие автовладельцы (да и специалисты автосервиса тоже) не знают, что кондиционер необходимо обслуживать постоянно.

Опыт эксплуатации установок климат-контроля показывает, что в большинстве массовых «иномарок» из-за соединений и мелких утечек в первый год эксплуатации теряется до 30% охлаждающей жидкости. Через 3-4 года даже в дорогих автомобилях в системе остается не более половины хладагента. Вместе с хладагентом выходит и смазочная жидкость. Вследствие этого воз-

растает опасность повреждения компрессора, но в реальной жизни чаще всего про кондиционер вспоминают, когда он перестает работать вообще.

А сама услуга по обслуживанию и заправке очевидна – ее просто нужно вовремя предложить. Здесь отметим, что в Европе, США и странах Азии данная услуга является массовой во всех категориях автосервисов – также как шиномонтаж или замена масла.

Каждому свое

Сегодня предлагается много различных типов и моделей установок для заправки и обслуживания кондиционеров. Сделать свой оптимальный выбор необходимого оборудования относительно просто. При покупке необходимо определиться, для каких целей и задач вы покупаете это оборудование. Мы в таком случае делим покупателей на четыре категории.

К первой категории относятся автомобильные мастерские, которые используют сервисные аппараты для заполнения хладагентом исправной системы и проведения профилактического обслуживания. Аппарат используется редко, до 3-5 раз в неделю. В таком случае от установки требуется простое управление и хорошее руководство пользователя. Чаще всего здесь необходимы полуавтоматические либо ручные аппараты невысокой стоимости – 1,7 – 2,7 тыс. евро. Отметим, что полуавтоматы более предпочтительны, т.к. не требуют высокой квалификации персонала, менее трудоемки и более производительны.

Вторая категория – здесь находятся фирмы, которые ежедневно обслуживают минимум два кондиционера. Необходима покупка более дорогого и качественного аппарата. На первом месте при выборе стоят низкие расходы на содержание и обслуживание, а также надежность приборов и их производительность. При большой загрузке оборудования отказ устройства в разгар сезона стоит больших потерь и расстраивает потенциальных клиентов из-за увеличения сроков обслуживания. В этой категории СТО основное предпочтение отдается полным автоматам, не требующим присутствия персонала при выполнении программных процедур обслуживания, максимально простых в управлении, высокопроизводительных и надежных. Ценовой диапазон при выборе – 3,5– 4,5 тыс. евро.



Комплект для промывки систем кондиционирования - обязательная опция для дилерских СТО.

Третья категория – это авторизованные дилерские автоцентры. По рекомендациям автопроизводителей в этой категории применяют исключительно полностью автоматические установки в топ-комплектации. Для многих фирменных СТО важным является наличие в установках встроенного принтера для выдачи отчета. Встроенная база данных по автомобилям – тоже не лишний аргумент в пользу выбора такого класса оборудования. Кроме того, некоторые установки позволяют диагностировать

состояние элементов системы. Класс точности, экономичность и надежность этого оборудования максимальна. По требованиям автопроизводителей авторизованные СТО в последнее время дополнительно комплектуют аппараты обязательной опцией – устройством для промывки систем кондиционирования, кстати далеко не лишняя профилактическая операция – иначе замена компрессора по гарантии стоит намного дороже. Цены на модели такого класса – 4,5 – 6 тыс. евро.

К четвертой категории относятся клиенты, обслуживающие грузовики и автобусы. Это абсолютно отдельная категория клиентов и совершенно иной класс оборудования. Кондиционеры таких транспортных средств заправлены более чем 10 литрами хладагента. Поэтому требуются установки с большим количеством емкости хладагента и более мощными насосами для откачки и наполнения. Здесь – специальные аппараты, чаще всего полностью автоматические, с емкостью 20 кг. Цена – более 5 тыс. евро.

Предложения оборудования от «Автомеханика-центр»

Исторически сложилось так, что стремясь обеспечить потребности различных СТО вышеперечисленных групп, в программе «Автомеханика-Центр» присутствуют 5 производителей таких аппаратов. Каждый из производителей предлагает свою линейку от трех до 5 типов различных моделей. Описывать достоинства каждого производителя – не цель данной статьи. Эти данные можно получить на сайте фирмы www.amtool.ua. Однако знания и опыт лишними не бывают – свои сегодняшние предложения мы можем делать более объективно, чем другие дистрибьюторы, вынужденные



Kool Kare HD – Полный автомат класса HEAVY DUTY для грузовиков и автобусов

«продвигать» конкретного производителя.

Опираясь на собственный опыт и оценивая последние разработки различных фирм-изготовителей, с уверенностью можем рекомендовать к рассмотрению новую программу установок 2009 года от фирмы Sun – Snap-On Diagnostic (Англия).

Аппараты SUN Kool Kare хорошо известны в Украине и всегда отличались высоким качеством и надежностью – мы продаем их уже более 12 лет, и многие приборы до сих пор отлично работают на фирменных сервисах AUDI, BMW, VOLVO, MERCEDES, TOYOTA, HONDA. Единственным серьезным недостатком оборудования SUN была их высокая цена. В конце 2008 года на рынок вышли новые установки с серьезными ценовыми претензиями, способные стать настоящими хитами продаж. В новой программе SUN 2009 года всего три основные модели: Kool Kare Breeze и Kool Kare Blizzard – для обслуживания легковых и коммерческих автомобилей, и Kool Kare HD – «грузовая» серия класса Heavy Duty.

В основном секторе, SUN не стал дробить модельный ряд, как делают другие, а предложил всего два варианта в одном добротном корпусе: модель Breeze в минимально необходимой для массового потребителя комплектации и топ-модель Blizzard с «максимальным фаршем». Сервисные станции Breeze и Blizzard созданы в духе последних тенденций – они чрезвычайно компактны, легки и имеют абсолютно оригинальный необычный дизайн, типично английский, что положительно отличает их от достаточно однотипных линейек других производителей.

KoolKare Breeze 2 – самая продаваемая установка в Европе и явный потенциальный хит продаж у нас. Причина – аппарат функционально полностью подходит под

требования СТО первой и второй категории: это автоматическая откачка хладагента, вакуумирование, сепарация масла, заправка масла (с контролем оператора). Другими словами прибор выполняет главные функции, требуемые в 90% работ. Принтер в комплект не входит, но на этих категориях СТО он и не опрашиваем. Обслуживание установок простое и доступно любому механику – замена масла вакуумного компрессора и замена фильтров не требуют персонала поставщика. Доступны пользователю также функции калибровки весов под баллоном. Промышечное устройство может работать с установкой, т.к. режим промывки присутствует в стандартной программе управления. Но главное преимущество Breeze – цена всего 2750 Евро! Поверьте, это лучшее предложение на рынке для аппарата, который почти все делает в автоматическом режиме.

KoolKare Blizzard – топ-модель, больше подходящая для СТО второй и третьей категории, которые не только делают перезарядку и простое обслуживание автомобильных кондиционеров, но так же занимаются их ремонтом. Установка позволяет проверить и диагностировать систему кондиционирования прямо на автомобиле. По сравнению с Breeze, в Blizzard установлен баллон большей емкости 22 кг (вместо 11кг в Breeze), установлены точные весы для хладагента и масла (как откачанного, так и для нового), весы для трейсера (люминесцентной жидкости, позволяющей обнаружить течь в системе). Благодаря этому обслуживание кондиционера проходит в полном автоматическом режиме без контроля оператора. В случае диагностики или послеремонтных работ в программное обеспечение включены все необходимые для этого процедуры. Встроенный принтер позволяет распечатывать: количество регенерированного и заправленного хладагента; количество откачанного и заправленного масла; массу и температуру бака с хладагентом; заголовок; время и дату.

KoolKare HD (Heavy Duty) – автоматическая установка для обслуживания больших машин, любых машин, большого количества машин и автобусов. Встроенный принтер и все функции по профессиональному обслуживанию и диагностике системы кондиционирования в ней присутствуют.

Отличия, по сравнению с Blizzard следующие. Более мощный компрессор, более мощная вакуумная помпа – это понятно, так как установка нацелена и на большие автобусные системы. Баллон для газа – внутренний – 27 литров, с возможностью подключения внешнего – 40 л. Это тоже надо, если вспомним, что иные автобусы требуют до 10 кг газа в систему. Новый метод впрыска масла – очень важная функция, так как на многих новых даже легковых автомобилях не так легко справиться с этой процедурой. Диагностические функции в программном обеспечении аналогичны топ-модели Blizzard.

Отметим дополнительно, что все установки SUN оснащены функцией тревоги при избыточном давлении, пустом или переполненном баллоне, а так же функциями предупреждения замены фильтров и масла, – все легко и просто.



Большой контрастный LCD-монитор, современный дизайн

Kool Kare Breeze 2 – Хит сезона 2009 – автоматическая станция обслуживания кондиционеров по цене 2750 Евро!

«Автомеханика-Центр»

г. Киев, ул. Семьи Сосныных, 7А

Тел. (044) 35-111-35, 351-13-42

www.amtool.ua

«Западприбор» приглашает к сотрудничеству



Где купить оборудование для проведения техосмотра и как получить право на проведение государственного техосмотра. Сегодня это одни из самых задаваемых вопросов на рынке автосервиса, а компании, которые уже могут предложить СТО подобное оборудование, сегодня в фаворе. Одна из таких компаний – «Западприбор».

Одним из приоритетных направлений деятельности компании «Западприбор» является поставка оборудования для комплектации лаборатории для проведения техосмотра колесных транспортных средств. Согласно постановлению Кабинета Министров Украины №607 от 09 июля 2008 г., право на проведение гостехосмотра передается субъектам хозяйственной деятельности, т.е. частным СТО. Для получения разрешения на проведение техосмотра субъекты хозяйственной деятельности обязаны иметь измерительную лабораторию. А чтобы ее аккредитовать – необходимо ее укомплектовать определенными приборами. В связи с этим основными клиентами нашей компании являются частные СТО, АТП и ГАИ.

Мы реализуем полный перечень оборудования для проведения Гостехосмотра, а именно:

- тормозные стенды;
- дымомеры;
- газоанализаторы;
- шумомеры;
- фотометры;
- люфтомеры;
- динамометры;
- реглоскопы;
- люксметры;
- поворотные устройства;
- динамометрические ключи;

- приборы для светопропускания стекла;
- рулетки, линейки, штангенциркули, манометры, секундомеры и др.

Все оборудование, предлагаемое нами, сертифицировано в Украине и адаптировано под украинские стандарты.

Мы являемся официальными представителями известных производителей стран СНГ, таких как «МЕТА» (г. Жигулевск), «Инфракар» (г. Москва), «Гаро» (г. Нижний Новгород), «Измеритель» (г. Таганрог), «Стиз» (г. Ставрополь) и др. Благодаря этому у нас налажены прямые контакты и мы можем гарантировать нашим клиентам оптимальные сроки поставок в отличие от некоторых недобросовестных фирм, которые только недавно появились на рынке Украины и не могут обеспечить своим клиентам должный уровень обслуживания. Наши квалифицированные специалисты всегда помогут клиенту выбрать наиболее подходящий вариант комплектации лаборатории, а также любого гаражного, шиномонтажного, диагностического и измерительного оборудования. Наличие у нас собственного сервисного центра и испытательной лаборатории дает нам возможность обеспечивать гарантийный и послегарантийный ремонт всего ассортимента оборудования, которое мы предлагаем. При необходимости мы бесплатно обучаем персонал с выездом к клиенту и можем предоставить юридическое сопровождение при регистрации и аккредитации лаборатории.

Компания «Западприбор» – предприятие с безупречной репутацией и многолетним опытом работы на рынке Украины, стран СНГ и дальнего зарубежья. Мы успешно сотрудничаем с такими известными международными компаниями, как МАНА, которая является одним из мировых лидеров по производству тормозных стендов и подъемников, а также роликовых тормозных стендов, роликовых мощностных стендов, стендов проверки бокового увода колес, стендов проверки подвески и амортизаторов. Своим клиентам мы можем предложить оборудование для сервиса шин легковых и грузовых автомобилей крупнейшего в Европе производителя – немецкой фирмы Hofmann. Нашими партнерами являются также такие известные компании, как Bosch, Karcher, IKN, DeWalt.

Наше предприятие поможет вам укомплектовать ваш автосервис диагностическим оборудованием, что позволит качественно и быстро проводить гостехосмотр. Гарантируем вам максимально оперативную доставку по всей Украине и высокое качество всех приборов для диагностики автомобилей. Прохождение ежегодного гостехосмотра – обязанность каждого владельца автомобиля, поэтому потребность в оснащении спец. приборами СТО очень высока.

ЧП «Западприбор»

г. Львов, ул. Курмановича, 9Б
тел.: (032) 241-09-31, (091) 303-90-07
www.zapadpribor.com

«Техно Вектор Инфра»: динамичная работа

Компания «Автосервис Центр» представляет на украинском рынке компьютерные стенды «розвал – сходжение» марки «Техно Вектор Инфра» (производство «Технокар», г. Тула, Россия). Данный продукт является собственной разработкой компании с 1997 года, а в 2006 году попал в рейтинг «100 лучших товаров России». Кроме этого он был удостоен диплома Федерального Агентства по Техническому Регулированию и Метрологии (г. Москва).

Компьютерные стенды «розвал-сходжения» марки «Техно Вектор Инфра», являются измерительными приборами и предназначены для контроля основных параметров положения осей колес любых типов легковых автомобилей с диаметром дисков от 12 до 24 дюймов в условиях автотранспортных предприятий, станций технического обслуживания, автомобильных салонов и дилерских диагностических центров.

Стенды «сход-развал» «Техно Вектор Инфра» отвечают

всем современным жестким требованиям, предъявляемым к оборудованию данного сегмента рынка автосервисного оборудования. Компьютерный стенд «Техно Вектор Инфра» является одним из лучших предложений на рынке, благодаря ши-

рокому набору функций и опций, при этом имеет наилучшее соотношение «цена-качество». Стенды, производимые компанией «Технокар», имеют надежную механику и мощное современное программное обеспечение.

Компания «Технокар» одной из первых применила инновационную технологию Bluetooth (2.4 GHz) в компьютерных стендах «Техно Вектор Инфра» (беспроводные версии), для передачи данных от измерительных блоков (ИБ) на электронный блок управления. Стенды марки «Техно Вектор Инфра» внесены в государственный реестр средств измерения и имеют все необходимые сертификаты.

«Техно Вектор Инфра» — это компьютерный стенд предлагающий максимальную инновацию. Комплектация стенда: руководство по эксплуатации, самоцентрирующийся колесный адаптер (захват), стопор для руля, упор для тормоза, поворотная платформа, пульт дистанционного управления, кабель передних измерительных блоков, кабель задних измерительных блоков, калибровочное устройство «Техно Вектор Инфра», фотоприемник ДП, уровень калибровочный, восемь CCD камер на базе японских оптических матриц высокого разрешения, новейшая база данных по автомобилям Европы, США, Азии, Японии (в т.ч. с правым рулем), России и др (более 34 000 автомобилей в базе, возможность создания собственной базы.) Применение инновационных технологичных свинцовых аккумуляторов позволило увеличить продолжительность непрерывной работы стендов до 26 часов, а также повысить надежность работы изделия в целом.

«Автосервис Центр»

г. Днепропетровск, ул. Юрия Савченко, 9
тел.: (056) 796-21-02, факс: (056) 372-25-96



Оборудование для автосервиса от ведущих мировых производителей

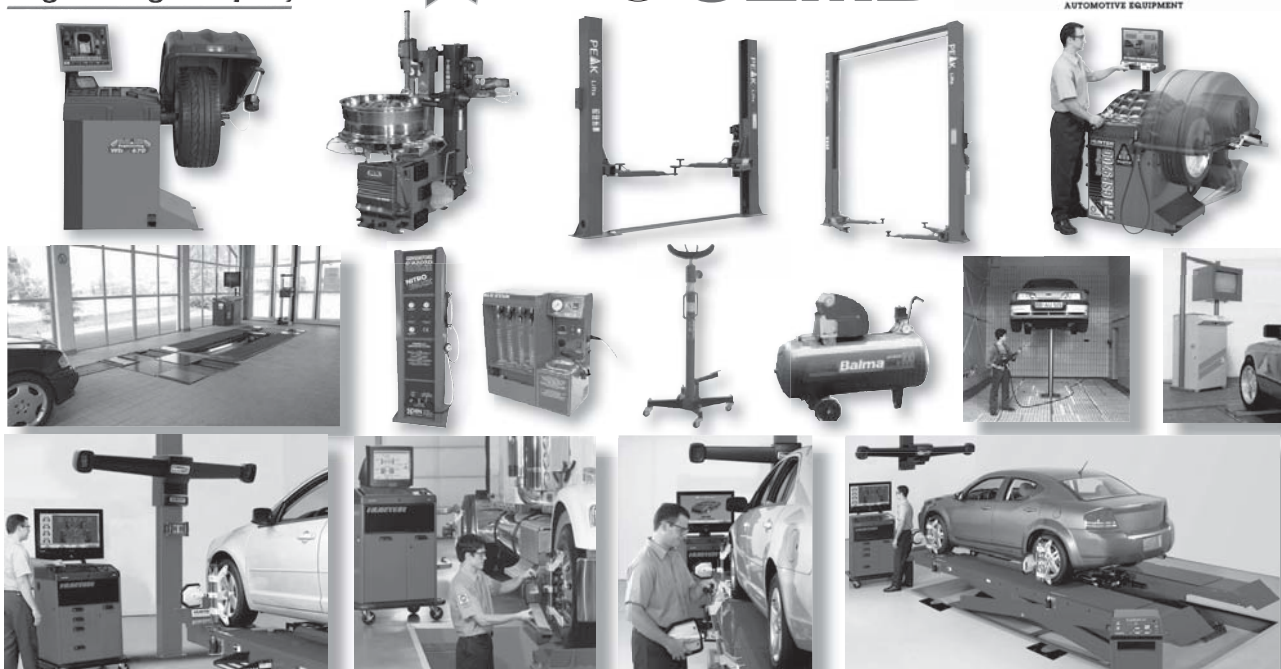
HUNTER
Engineering Company

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

Масла с берегов Рейна



Название марки Rheinol дословно переводится как «Рейнские масла». Производятся они в городе Дуйсбурге, расположенном у слияния рек Рейн и Рур в западной части Рурского бассейна, промышленного сердца Германии...

Мы недаром начали разговор с географии. Выгодное расположение предприятия самым непосредственным образом сказывается на балансе цены и качества конечного продукта. Судите сами: при производстве «Рейнских масел» компания SWD Lubricants использует базовые масла компании Total, и присадки фирмы Lubrisol. Это наиболее известные производители высококачественного сырья для изготовления масел и смазок. Естественно, что за качество надо платить, поэтому базовые масла и присадки от вышеуказанных компаний одни из самых дорогих. Кроме того, продукция SWD Rheinol производится только из базовых масел первой рафинации и не использует в своем производстве регинерированные масла. По логике, цена на продукцию SWD Rheinol должна быть весьма немалой. Но, в связи с выгодным географическим местом расположения Дуйсбурга, который является одним из крупнейших речных портов Европы и способен принимать морские суда, заслуженно считается центральным европейским логистическим центром, что в свою очередь оказывает влияние на стоимость продукции. Помимо судовых артерий, в Дуйсбурге пересекаются и важнейшие автомобильные дороги (через этот город прохо-

дят автобаны A2, A3, A59, A42, A40). Такое уникальное стратегическое положение SWD Lubricants позволяет компании существенно экономить на транспортных расходах, кроме того, большие объемы позволяют немецкой фирме проводить закупку сырья по выгодным ценам. В итоге, до потребителя доходит продукция высокого качества за конкурентоспособную стоимость.

В настоящее время компания SWD Lubricants имеет свою хорошо оснащенную современную лабораторию, которая позволяет осуществлять входной и выходной контроль качества продукции по всем параметрам, включая спектральный анализ. Каждой партии выпускаемой продукции по результатам испытаний присваивается паспорт-сертификат и образец продукции хранится в специальном хранилище в течении 5 лет. По заказу потребителей, компания SWD Lubricants занимается разработкой новых видов смазочных материалов и автохимии. И надо отдать должное, компанией создано немало высокотехнологичных продуктов. Под маркой SWD Rheinol выпускаются моторные масла для легковых и коммерческих автомобилей, трансмиссионные смазки и жидкости для автоматических трансмиссий, и прочие технические жидкости. Не забыли и

про владельцев двухколесной техники – в ассортименте компании можно найти моторную линейку для двухтактных и четырехтактных двигателей. Клиентами SWD Lubricants являются многие промышленные предприятия, как в Германии, так и за ее пределами, компания является крупным производителем промышленных масел и смазок. У нас нет возможности описать каждый продукт в большом ассортименте SWD Rheinol, остановимся на некоторых позициях.

Например, новинки – моторные масла **SWD Rheinol Synergie Racing 5W-50 и 10W-60**. Они в первую очередь придутся по душе любителям мощных автомобилей и спортивного стиля езды. Полностью синтетические моторные масла отличаются высокой степенью стабильности при экстремальных нагрузках.

В целом, использование моторных масел Rheinol дает заметную экономию топлива и обеспечивает долговечность двигателя, надежно защищая двигатель от износа и коррозии. Вся продукция фирмы соответствует самым высоким требованиям ACEA и API (SM класс включительно), и одобрена многими ведущими автопроизводителями согласно спецификаций применения: BMW (LongLife-04), Mercedes Benz (229,51) Volkswagen Group (504.00/507.00), MAN (M3477), Volvo (VDS-3), Ford, Scania, и многими другими.

Компания SWD Lubricants выпускает смазочные материалы уже более сорока лет и имеет хорошую репутацию, о чем подтверждает – сертификат SCC (Sicherheit Certifikat Kontraktoren) 1998/03, присвоенный за надежность выполнения контрактов клиентов и партнеров. Производство SWD Rheinol сертифицировано европейской организацией по контролю качества Lloyd's Register Quality Assurance на соответствие стандартам ISO 9001:2000 и ISO/TS 16949:2002.

ООО «Южтехно-Ойл»

Официальный импортер в Украине
тел.: (048) 798-86-42
тел./факс: (048) 776-05-42
e-mail: swd-oil@i.ua

«Качество наших продуктов сравнимо с качеством Shell, Mobil, Castrol»



Во время выставки «Автозаправочный комплекс'2009» внимание посетителей не мог не привлечь яркий стенд компании НПП «Присадки», которая представила не только зарекомендовавшую себя на рынке продукцию торговой марки «Славол», но и весьма интересное оборудование – маслораздаточный блок. Подробнее о нем, а также о планах компании рассказывает начальник отдела сбыта компании Сергей Гребенюк.

– Сергей Васильевич, расскажите, пожалуйста, историю компании, ведь несмотря на солидный возраст НПП «Присадки», она известна не так широко?

– История берет начало в 1992 году, когда нашими специалистами была запатентована формула уникальной моющей присадки. Компания работает на рынке уже восемнадцатый год. Со времени основания много изменилось, и в 2007 году в развитие торговой марки «Славол» были вложены большие деньги, которые позволили реорганизовать всю культуру производства, расширить ассортимент выпускаемой продукции и вывести ее на совершенно новый уровень. На сегодняшний день предприятие выполняет заказы госрезерва и ежемесячно реализует более 7 000 тонн смазочных материалов.

Наша цель – донести до людей продукт, выполненный по самым высоким европейским технологиям и соответствующий всем общепринятым стандартам. При этом цена на него значительно ниже импортных анало-

гов. Мы смело можем сравнивать качество своей продукции с такими монстрами как Shell, Mobil, Castrol и другими ведущими торговыми марками. Все масла торговой марки «Славол» производятся по технологиям Shell, из высококачественных базовых компонентов с применением присадок Infineum и Shell Additives. Я смело могу утверждать, что наш продукт ничем не хуже, а по моющим качествам даже лучше импортных аналогов. Потому что при разработке формул масел мы увеличиваем «моющее число», учитывая такой фактор, как некоторые недобросовестные продавцы топлива. А повышенные моющие свойства масла достигаются за счет нашей уникальной присадки.

– Так что же это за присадка, которая делает ваши масла настолько уникальными?

– История создания этой присадки уходит глубоко в историю Советского Союза. В 1977 году был подписан контракт между заводом КрАЗ и Китайской Народной Республикой на поставку 100 тысяч автомобилей. После того, как первая партия грузовиков отъездила некоторое количество километров, из Китая посыпались рекламации: двигатели ваших автомобилей (*производства Ярославского моторного завода – прим. авт.*) ужасные и мы отказываемся от дальнейших обязательств по контракту. На кону стояли не только деньги, но и репутация СССР. А все дело было в чем? Китайцы по инструкции через 10 000 км сливали заводское масло и заливали свое, местное. В результате двигатели закоксовывались.

Как все тогда решалось? Работники КГБ собрали всех научных сотрудников завода на производстве и сказали: «Вот вам образцы закоксованных двигателей, вот образцы шлама из двигателя. А вот раскладушки и еда. Пока не решите проблему – домой не попадете». Мужики, наверное, сильно хотели домой, потому что через семь дней проблему решили. Была создана присадка в базовое масло, которая мягко растворяла все отложения и шламы в двигателе и выводила их из масляной системы двигателя на фильтр. Партию этой присадки в экстренном порядке отправили в Китай, промыли, все двигатели по которым возникли рекламации, и подписали дополнение к договору о том, что вместе с КрАЗами поставляется заводское масло и ездить они будут исключительно на нем. В 1992 году после развала Союза эти специалисты запатентовали формулу моющей присадки, и с этого шага началась история компании.

– Как вы позиционируете свой продукт и как вы убеждаете капризного украинского клиента в качества смазочных материалов «Славол»?

– Наш продукт предназначен для клиентов среднего класса, которые хотят приобретать продукт высокого качества, но не хотят за него переплачивать. Поэтому для работы с крупными клиентами (АТП, АЗС и т.д.) мы создали логистический центр, который позволяет нам

исключить множество посредников, тем самым снизив наценку на продукцию.

На данный момент с нами работает большая часть автотранспортных предприятий восточной Украины. В свое время мы приходили к ним с нашей продукцией и говорили: «Проверьте в деле наше промывочное масло. Если результата не увидите, то платить не надо. Если наоборот – подписываем контракт». Точно так же мы начинали работать с потребителями в других регионах Украины. После того как клиент видит, что отстоялось в бочке с «отработкой», после слива из двигателя нашего промывочного масла, они переходили на сотрудничество с нами. Наш продукт изначально рассчитан на украинское некачественное топливо или недобросовестный сервис автомобилей. В обычные масла добавляется присадка, задача которой нейтрализовать несгоревшие остатки топлива, попавшие в масляную систему двигателя. Так вот наша моющая присадка продлевает жизнь этой присадки, потому что частично выполняет функции нейтрализации несгоревшего топлива.

Кроме того, на СТО хорошо влияет «живой пример», когда мы убеждаем их залить в наши автомобили масло «Славол». Весь транспорт (причем даже «гарантийный») сотрудников НПП «Присадки» работает на продукции нашей торговой марки. Когда мы приезжаем на станцию со своим маслом впервые, то они, конечно, делают круглые глаза. Мы говорим о том, что в документах на автомобиль рекомендуется масло с определенными требованиями по API, которым наш продукт соответствует. Обычно на классе качества по API среднестатистический сотрудник СТО «зависает» и убегает к директору. Потом оказывается, что они все равно заливают не то масло, которое требуется, и тогда проблем с заливом нашего масла уже не возникает. Причем мы везде требуем, чтобы нам поставили штамп в техпаспорте, что было залито синтетическое масло «Славол» 5W-40, с указанием класса качества по API.

– Сергей Васильевич, расскажите о перспективных направлениях вашего бизнеса.

– В прошлом году мы провели маркетинговое исследование, результаты которого совпали с нашим мнением относительно того, где надо продавать смазочные материалы. Это не должно происходить в помещениях

магазинов, расположенных в жилых домах, или на разлив, из открытой бочки, в которой продукт постоянно контактирует с воздухом. Ведь любое масло является гигроскопическим продуктом и втягивает в себя влагу. Мы считаем, что масла должны продаваться в специализированных точках продаж, например, на АЗС, где есть персонал, умеющий обращаться с оборудованием и квалифицированно провести заливку масла. При этом важно, чтобы персонал не мог добраться до рабочих емкостей и каким-либо образом повлиять на продукт.

Исходя из этого, мы разработали и предложили рынку инструмент для продажи масла, который исключает хищение и смешивание продуктов – маслораздаточный блок МРБ-5. Эксклюзивные права на использование этого оборудования на территории Украины принадлежат торговой марке «Славол». При наличии такого блока на АЗС мы гарантируем клиенту, что к маслу после выхода его с завода никто не прикасался. Резервуары для масел находятся внутри блока и доступ к ним имеют только сотрудники нашей компании. Что немаловажно, таким образом, мы исключаем большую часть цепочки посредников. Клиент не платит ни за канистру, ни за этикетку, ни за бочку масла, что на выходе дает очень дешевую цену. Отпускная цена синтетического масла в литровой канистре – 40 гривен (а розничная цена может быть и в два раза больше). При покупке масла через маслораздаточный блок на СТО его цена составит 30 гривен. Причем цена заложена в оборудовании комплекса и остается одинаковой везде, по всей стране. То есть владелец АЗС застрахован от того, что на соседней заправке это масло будет стоить дешевле.

Рентабельность бизнеса для АЗС является очень высокой. На примере одного нашего клиента могу доказать, что если в канистрах продается в среднем 500-600 литров масла всех торговых марок, то через МРБ продается 5000-6000 литров! Сегодня реализовано и установлено около 50 единиц МРБ-5 (в основном – в Донецкой и Луганской областях). Всего на выбор предлагается семь видов масел, из которых для заливки в МРБ-5 можно выбрать пять. В зависимости от конъюнктуры клиент сам выбирает, какие масла продавать.

Что немаловажно, наш клиент не тратит деньги время на перепланировку проекта АЗС, согласования с бюрократией всех служб. МРБ-5 все это исключает, потому что наш маслораздаточный блок занесен в Госреестр и сертифицирован в Украине для коммерческого класса точности выдачи.

– Что необходимо АЗС для установки МРБ-5?

– В первую очередь – определиться с местом установки. Размеры необходимой площадки – 1900 на 3300 мм. Поверхность основания должна быть ровной и обеспечивать горизонтальную установку блока МРБ-5 устанавливается и готов к работе в течение пяти часов.

Беседовал Евгений Пащенко

НПП «Присадки»

г. Кременчуг, тел.: (0536) 79-24-87, 79-24-88

e-mail: slavol@prisadki.poltava.ua

г. Константиновка тел./ф.: (06272) 4-06-54

e-mail: yspex@kost.dn.ukrtelecom.ua



Надежное партнерство на рынке масел

Что требуется дилеру масляного бренда? Во-первых, отсутствие сомнений в качестве продаваемой продукции, во-вторых – опытный, исполнительный и надежный поставщик. Который будет проводить гибкую политику по отношению к партнеру, учитывая обоюдный интерес. В разрезе вышесказанного предлагаем познакомиться с компанией «Фанфаро Украина», эксклюзивным поставщиком немецких масел и смазок Fanfaro.

FANFARO®



Прежде чем начать разговор о «Фанфаро Украина», давайте вкратце пройдемся по отличительным чертам марки Fanfaro. Для начала – пару слов о производстве. Завод-производитель Fanfaro GmbH может похвастаться сертификатом DIN ISO 9001 и входит в один из крупнейших немецких концернов, который тесно сотрудничает с автомобильной промышленностью. Эта компания специализируется на производстве смазочных материалов, а также различных комплектующих для транспортных средств. Благодаря постоянному контакту с автомобильной промышленностью Fanfaro GmbH удается выпускать автомобильные масла с тщательно проработанными рецептурами, которые полностью отвечают требованиям двигателей и классификациям API и ACEA.

К примеру, моторное масло **Fanfaro VSX** с вязкостью 5W-40 отвечает классам SL/CF по API. Этим же требованиям американского нефтяного института отвечает и полусинтетика **Fanfaro TSN** (SAE 10W-40). Соответственно, оба сорта можно заливать в современные бензиновые и дизельные моторы, используя эти масла круглый год. Их отличает высокая термостабильность, хорошие низкотемпературные свойства и, конечно же, стойкая защитная пленка на трущихся поверхностях узлов двигателя. Также можно приобрести специальный сорт моторного масла для двигателей, работающих на природном газе – **Fanfaro Gazolin**. Помимо моторных масел, потребителю предлагаются трансмиссионные масла (**Fanfaro MAX 4** и **Fanfaro MAX 5** – классы по API – GL-4 и GL-5 соответственно, а также жидкости для АКПП), антифризы, которые не подведут даже при очень сильных морозах, и промывочное масло **Fanfaro FLX**, эффективно удаляющей все продукты окисления и износа.

Для того чтобы эффективно продавать масла и смазки на рынке, необходимо разбираться в тонкостях продвижения и «раскрутки» этих продуктов. Ведь даже самый хороший товар будет пылиться на складе без должного маркетингового сопровождения и отлаженной логистики. Несмотря на то, что компания «Фанфаро Украина» стала эксклюзивным дистрибьютором немецкой марки сравнительно недавно, это не означает, что вы будете иметь де-

ло с малоопытной торговой организацией. Ведь за плечами каждого из менеджеров «Фанфаро Украина» минимум десять лет успешной работы на рынке смазочных материалов. Умелый маркетинговый подход – залог успеха..

И действительно, за достаточно небольшой промежуток времени компании удалось прочно закрепиться на рынке. Во многих регионах Украины партнеры «Фанфаро Украина» приобрели новых клиентов благодаря сотрудничеству с этой фирмой. Они смогли предложить потребителю немецкие масла, которые за счет качества и умеренной цены представляют серьезного конкурента дорогой «синтетике» от именитых производителей.

Что касается ценовой политики. Прайс-лист «Фанфаро Украина» сформирован таким образом, что свою прибыль получает каждый участник. Не следует также забывать о таком немаловажном факте, как рекламная поддержка. Особенности дистрибуции автомобильных смазочных материалов требуют постоянной информационной «подпитки» представляемого бренда. А это немалые затраты, которые не каждый поставщик согласен брать на себя. В свете вышесказанного «Фанфаро Украина» выгодно отличается от того, что подготовку рекламных материалов компания берет на себя.

Подводя итог, можно отметить, что качеству масел Fanfaro и опыту эксклюзивного дистрибьютора доверились крупные предприятия на востоке страны. Речь идет о металлургических предприятиях, а также кременчугском автосборочном заводе. С точки зрения логистики не надо быть семи пядей во лбу, чтобы понять, чем грозит большому промышленному объекту несвоевременная поставка смазочных материалов. Как минимум, убытками и срывом производственных планов. И если промышленники не сомневаются, что партия масла будет доставлена к ним своевременно, значит, и потенциальному дилеру волноваться не о чем.

«Фанфаро Украина»

Эксклюзивный дистрибьютор
г. Кривой Рог, ул. Орджоникидзе 10
тел.: (056) 401-18-89
www.fanfaro.com.ua

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



SANGSIN BRAKE

Поставщик колодок
на конвейеры



GM-Daewoo



Chevrolet



KIA



Hyundai



Ssang Yong

Sangsin Украина - официальный диллер **Оптовая продажа** **Формируем дилерскую сеть**

тел.: (057) 751-00-57

тел./факс: (057) 731-12-50

тел.: (067) 579-77-73

ICQ: 289332868

сайт: www.sangsin.com.ua

почта: sangsin-ua@mail.ru

ВЕСТА•МАРКЕТ

ТОРГОВЫЙ ДОМ



г. Днепропетровск
ул. Далекая, 2, тел.: (056) 374-90-93/95 www.westa.ua

г. Киев
ул. Богатырская, 11
розница тел.: (044) 227-73-06
опт. тел.: (044) 507-07-94, 414-69-16, 332-30-29

Дилеры:

г. Бровары, «Автопромснаб», тел.: 8044-223-69-52
г. Киев, «INTER CARS», тел.: 8044-443-62-07
г. Киев, ЧП Андриященко, тел.: 8067-720-55-47, 8097-682-77-62
г. Киев, ЧП Денисюк В.И., тел.: 8044-227-73-06
г. Киев, ЧП Пинчук К., тел.: 8067-931-45-23
г. Винница, ЧП Калитан, тел.: 8050-313-80-00
г. Днепропетровск, ЧП «Романец», тел.: 8056-712-61-97
г. Донецк, «Торговая компания ДОНЗАПЧАСТЬ», тел.: 8062-341-16-60 (61)
г. Житомир, ООО «Фино фирма НВ», тел.: 8067-665-88-99
г. Житомир, ЧП Михалко, тел.: 80412-33-19-15
г. Житомир, «Росана», тел.: 8050-382-79-26
г. Ивано-Франковск, ООО «ЗахидШина», тел.: 8050-373-51-31
г. Ирпень, ФОП «Щербак Е.А.», тел.: 8093-450-20-70, 8044-362-01-72
г. Краматорск, ЧП «Селезнев», тел.: 80626-14-26-93
г. Луганск, ООО «Шлях-Восток», тел.: 80642-34-36-30
г. Львов, ООО «Автосезоны», тел.: 8032-297-06-84
г. Львов, ЗАТ «Галнафтохим», тел.: 8032-240-52-28
г. Львов, «Автомобиліст», тел.: 8032-244-14-86
г. Одесса, ЧП Зеленко, тел.: 8067-484-20-02
г. Одесса, ООО «Колладжес», тел.: 80482-49-91-17
г. Одесса, ООО «Аккумулятор», тел.: 8048-715-10-08
г. Полтава, «Автоцентр «Патриот» тел.: 80532-61-20-02
г. Сумы, ООО «РШС», тел.: 80542-653-800
г. Харьков, ООО «ВТП», тел.: 8057-733-12-12 (60)
г. Хмельницкий, «Автолидер» тел.: 80382-78-50-10
г. Хмельницкий, ООО «АВР-Сервис», тел.: 80382-76-24-11, 72-00-96
г. Чернигов, «ИнтерТранс», тел.: 8067-460-36-11, 8067-460-48-11
г. Черновцы, ЧП Костюк В.В., тел.: 8-050-338-21-80
г. Ровно, ЧП Михальчук В.М., тел.: 8067-811-73-55

Формируем дилерскую сеть

**ОБЛАДНАННЯ
для СТО
та АВТОСЕРВІСУ**
**ПІДЙІМАЧІ 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>

ООО «Побутаавтоцентр»

официальный дистрибьютор в Украине



тел.: (044) 202-45-77, 237-11-33, (050) 310-45-77
e-mail: info@koni.com.ua, www.koni.com.ua

НАЙКРАЩІ ПОМІЧНИКИ З ПОШУКУ РОБОТИ ТА ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ



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

UNIVER
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

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

**Форвард
Одесса
Юг**

- Оборудование для ремонта шин легковых и грузовых автомобилей UNI-TROL* (Польша)
- Стенды развал-схождения 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



**«Авто Моторная Компания» - отечественный производитель
качественного оборудования для автосервиса предлагает:**

**Хоны с механическим зажимом, для
черного и чистого хонингования
цилиндров двигателя после расточки под
ремонтный размер.**

- ✓ все типоразмеры от 38 мм до 130 мм
- ✓ применяемость на всех типах хонинговальных станков

Цена - 1240 грн, 1599 грн.

**Стенд электронной диагностики
и ремонта карбюраторов (легковых и грузовых
автомобилей)**

Цена - 12436 грн.



**Приборы для проверки
автомобильных свечей
зажигания**
Цена 879 грн.

**Стенд пескоструйной очистки
автомобильных свечей
зажигания**
Цена 691 грн.

36008, г. Полтава, ул. Камарова, 12, тел.: (0532) 508-698, 610-997, факс: (0532) 610-557

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. Кривой 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

Swd
Lubricants

Rheinol®
HIGH QUALITY OILS MADE IN GERMANY



Безупречное немецкое качество

Производство смазочных материалов с 1965 года.

SWD Rheinol имеет допуски ведущих автопроизводителей:

BMW, MERCEDES-BENZ, Porsche, VW-Group (Audi, VW, Skoda, Seat),

Opel, GM, Ford, Volvo, MAN, CUMMINS, SCANIA, Renault и др.



Официальный импортер ООО «Южтехно-Ойл»

Тел.: (048) 798-86-42, 798-86-24, www.swdrheinol.com.ua, e-mail: swd-oil@i.ua