

autoExpert

Р ы н о к а в т о б и з н е с а

Бизнес

Организация бизнеса
по продаже
автозапчастей

Оборудование для СТО:

Вторая жизнь
отработанного масла

Автокомпоненты

Двухмассовые
маховики: перезагрузка

Генераторы Bosch:
100 лет производства

Программа лояльности
от Federal-Mogul



*Европа,
подвинься! :)*



**Сделано
в Украине**

У вас возникли проблемы с турбиной?



Компания «ТУРБОБОСС» - лауреат конкурса "Золотая фортуна" и национального бизнес-рейтинга "Лидер отрасли 2012"

Сколько времени ремонтируется турбина?

Основа ремонта - это комплектация турбины.
У нас большой склад новых фирменных запчастей.
Поэтому ремонт может занять минимум времени:

- Разборка турбины - 15 минут
- Мойка - 15 минут
- Измерение исходных размеров - 15 минут
- Правка и шлифовка - 15 минут
- Балансировка - 15-20 минут
- Сборка - 20 минут
- Проверка на стенде - 15 минут
- Настройка клапана - 10 минут

Итого: 2 часа!

Это не фантастика, а реальность!

Хотите проверить? Ждем Вас с радостью. Вы можете присутствовать при ремонте и видеть весь цикл проверки и настройки на стенде.

Некоторые правила о выборе фирмы по ремонту турбин:

1. Исследуйте рынок услуг по ремонту турбин.
2. Узнайте цену и сроки выполнения ремонта.
Турбину можно отремонтировать в течение одного дня!
3. Чем фирма может подтвердить качество выполняемых работ - Вы платите деньги, и должны знать - за сертифицированное изделие или подделку...
4. Посетите, по возможности, фирму и убедитесь в наличии сертифицированного оборудования.
5. Располагает ли компания новыми комплектующими.
6. Можете ли Вы присутствовать при ремонте и настройке турбокомпрессора.
7. Выдается ли сертификат с характеристиками турбокомпрессора и гарантийный талон.
8. Ознакомьтесь с условиями установки, запуска, обкатки и эксплуатации турбины.
9. Вы должны получить компетентные ответы на все вопросы.
Только после этого можно доверять фирме!

- Мы принимаем в ремонт не только турбину. Важно знать, почему у Вас возникли проблемы с ней. Для этого нами разработана эксклюзивная методика диагностики реального состояния цилиндропоршневой группы автомобиля в динамике.
- Наш опыт ремонта турбокомпрессоров - более 12 лет. Выполняем самые сложные механические работы по ремонту, тюнингу и модернизации с использованием самых современных технологий и материалов.
- При ремонте используются новые материалы, которые позволяют увеличить срок службы турбокомпрессора.
- Мы предлагаем только новые комплектующие к турбинам!
- Ремонтируем турбины всех типов, в том числе для грузовых автомобилей, сельхозтехники, водных мотоциклов.
- Ремонтируем самые безнадёжные турбины для автоспорта.

У нас установлено сертифицированное в Евросоюзе по ISO 1940 оборудование 2012 года. Оно позволяет:

- Диагностировать турбины.
- Настраивать и тестировать системы управления турбинами.
- Настраивать и тестировать клапаны управления турбиной на стендах, которые являются единственными в Украине.
- Проверять на оборотах до 200000 об/мин с выдачей сертификата образца ЕС!
- Продаем новые турбины с тестированной проверкой и сертификатом ЕС. В наличии имеется обменный фонд восстановленных турбокомпрессоров. Турбины есть в наличии и под заказ.
- Гарантия от 1 до 5 лет без ограничения пробега!



TURBOBOSS

г. Киев, пр-т А.Вернадского, 36-а
тел.: (044) 422-95-01, 422-95-02, (067) 760-16-55, (050) 987-78-01
e-mail: viktor_bondar@online.ua, www.turboboss.ua



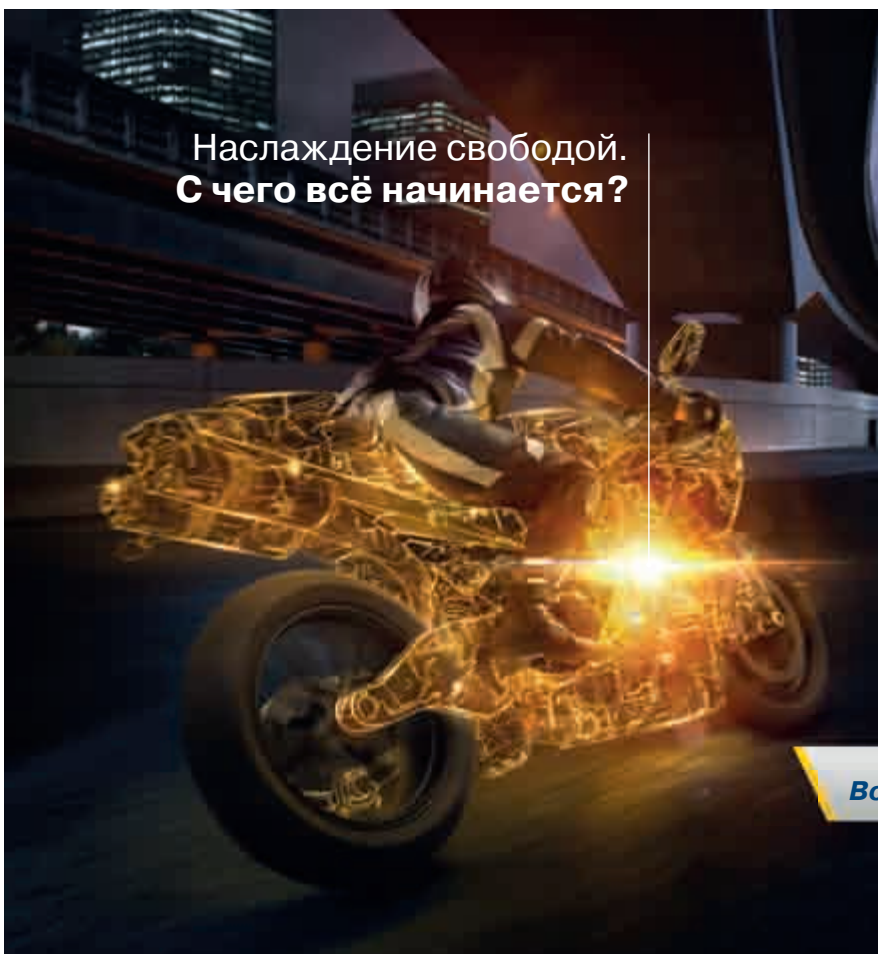
КІАPARTS

Запчастини опт і роздріб



(067) 531-25-25, (067) 793-00-00, (095) 735-00-21, www.kiaparts.com.ua (on-line наявність на складі)

Наслаждение свободой.
С чего всё начинается?



Реклама

Аккумуляторы VARTA® Powersports разработаны для самых современных мотоциклов. Ударопрочные, виброустойчивые, защищенные от вытекания электролита батареи с использованием передовой технологии AGM являются источником энергии, на который Вы можете положиться в любую погоду. Это даст Вам свободу и возможность наслаждаться Вашим мотоциклом в каждом вираже.

Чтобы узнать больше, посетите
www.varta-automotive.com



Всё начинается с  **VARTA®**

Johnson
Controls



ОБОРУДОВАНИЕ

И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА



X-431 Master

Мультимарочный автомобильный сканер

TOPTUL®

THE MARK OF PROFESSIONAL TOOLS

LAUNCH®

TORIN

BRIGHT

G.I.KRAFT

ВСЕ СПЕКТР ОБОРУДОВАНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ АВТОСЕРВИСА

Компания "Гранд Инструмент"

0-800-508-044, (067) 888-00-44

г. Харьков, пр. Победы 46,
г. Киев, пр. Краснозвездный 196 Б
г. Киев, ул. Луговая 9,

www.grandinstrument.com



Содержание:

Бизнес

- 2 Виктор Садовой: «Мы не ставим принципы компании над пожеланиями или возможностями клиента»
- 8 Андрей Михайловский: «Организация бизнеса по продаже автозапчастей - это сложный многооперационный механизм»

Автокомпоненты

- 13 Программа FMPlus: 100% защиты от подделок + призы
- 14 Двухмассовые маховики: перезагрузка
- 20 100 лет производству генераторов Bosch
- 24 LuK. Ремонтное решение для модулей сцепления
- 26 Magnum Technology. Якість на рівні!
- 28 UTM. воплощение лучших китайских традиций

Масла, автохимия

- 29 Табун Mustang`ов пополнился новым «92-м»
- 30 Ольга Сиротюк: Наша сегодняшняя задача - стимулирование продаж масел Tedex на СТО
- 32 Idemitsu Extreme. Масло, сохраняющее окружающую среду
- 33 Q8 выводит на рынок новое масло Q8 Formula Exclusive Eco 5W-20

Колеса. Шины

- 34 VIANOR Express. Еще быстрее

Оборудование для СТО

- 36 Выбираем правильно шиноремонтное оборудование
- 38 Правило 20/80 в уборке автомобилей
- 39 Сергей Малай: «Главное достоинство Clean Burn - простота и надежность эксплуатации»

Кузовной ремонт

- 41 Защитное покрытие кузова автомобиля повышенной прочности - RAPTOR Truck Bed Liner от U-POL
- 41 StickerFix. Разумное решение для мелких повреждений краски
- 42 Дополнительный заработок. Это так просто!
- 43 Колористика - высокое искусство цвета

Грузовой сервис

- 44 Евгений Черкесов: «Мастер-класс по JaiTest расширил мои профессиональные возможности»

Журнал «автоЭксперт. Рынок автосервиса» № 4 2013

Главный редактор – Александр Кельм. Верстка: Андрей Пастух. Журналисты: Максим Белановский, Марина Мандзюк, Нурислам Зубаиров. Директор по рекламе – Оксана Лещенко. Менеджеры по рекламе: Марина Порхун, Татьяна Яцок. Тираж – 10 000 экз. Распространяется по всей Украине адресной рассылкой и по подписке. Подписка производится только через редакцию. Цена номера - 30,00 грн. Учредитель – Лещенко О.В. Свидетельство о регистрации КВ № 18555-73550Р от 01.11.2011 г. Издатель – ООО «АВТОЭКСПЕРТ ИНФОРМ». Почтовый адрес издателя: Украина, 02088, г. Киев, а/я 61. Телефоны: (044) 493-45-70, 495-17-33, e-mail: kelm@ukr.net. Веб-сайт: www.autoexpert.com.ua. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных материалах. Перепечатка материалов допускается только при согласовании с редакцией.

Актуально! Антикоррозионные и технологические материалы

Компания «АМ-Технология» предлагает актуальные позиции продукции Dinitrol - высококачественных немецких антикоррозионных и технологических материалов.

«Жидкие подкрылки» - дополнительный заработок для СТО. Предпродажная подготовка автомобилей, а также дополнительные услуги по обслуживанию после продажи - наиболее значимые этапы в работе автосалонов и СТО. Ведь перечень, состав и качество дополнительных услуг во многом определяют отношение будущего клиента и напрямую влияют на его выбор. Одной из наиболее востребованных операций пред- и послепродажной подготовки является дополнительная шумоизоляция кузова. Непредусмотренное автопроизводителями крепление пластиковых подкрылок уже теряет свою актуальность. Новое слово в наружной шумоизоляции - применение технологии напыления - обеспечивает эффективную шумоизоляцию кузова авто без его разборки. Покрытие легко обновляется и при этом наилучшим образом обеспечивает шумоизоляцию, а также защищает наиболее уязвимые части кузова (колесные арки, крылья, нижнюю часть порогов) от абразивного воздействия наших дорог.



Мастика DINITROL 479 «Жидкие подкрылки» используется как антикоррозионный защитный и шумопоглощающий материал для днища и колесных арок автотранспорта, а также для защиты металлоконструкций, подверженных значительному воздействию агрессивной среды, механическим и вибрационным нагрузкам. После высыхания образует очень прочную, эластичную, устойчивую к износу и шумопоглощающую пленку, выдерживающую значительное механическое воздействие (песком, гравием, солью и т.д.).

Набор для замены стекла от Dinitrol. В набор входят: клей 2-х часовой либо часовой (по желанию клиента), активатор поверхности, грунт и витая струна, которой хватает для вырезки одного автомобильного стекла. В итоге мы имеем готовое решение для замены одного лобового стекла. Существует гибкая система цен для автосервиса. Также предлагается весь спектр инструмента для замены и ремонта автомобильных стекол фирмы Equalizer.



ООО «АМ-Технология» -

официальный представитель Dinitrol и Equalizer в Украине

г. Киев, ул. Семьи Сосниных, 9

тел.: (044) 501-40-33, www.amtech.com.ua

Виктор Садовой, коммерческий директор Фота Украина: «Мы не ставим принципы компании над пожеланиями или возможностями клиента»



свечи зажигания, фильтры, детали ходовой, амортизаторы, щетки стеклоочистителей.

- ТМ Dainton темная лошадка на отечественном поле aftermarket. Не могли бы Вы подробней рассказать о качестве продукции?

- Я считаю, что на отечественном рынке нет продукции, предоставляющей такое сочетание высокого качества и недорогой цены, как у Dainton. Качество всей продукции подтверждается испытаниями в условиях лабораторий УКРСЕПРО и нашими собственными тестами и приравнивается к качеству топ-брендов. Всю продукцию мы постоянно тестируем на своих собственных автомобилях и отслеживаем обратную связь у всех наших крупных клиентов. Это делается для регулярного поддержания и обеспечения контроля качества. Поэтому мы смело предоставляем гарантию на все товары бренда Dainton. При этом цена на продукцию на сегодняшний день искусственно занижена, и является одной из самых доступных на рынке. Это сделано для того, чтобы ввести торговую марку на украинский рынок.

Украинский рынок Automotive Aftermarket в своем развитии всегда во многом равнялся на польский опыт. И если времена массового импорта товара из Польши прошли, то импорт знаний и принципов организации бизнеса происходит и по сей день. Так как Fota S.A. является вторым по величине польским оператором на вторичном рынке автозапчастей, то autoExpert попросил поделиться новинками и секретами управления компанией Виктора Садового, коммерческого директора «Фота Украина».

- Виктор Анатольевич, с какими инновациями «Фота Украина» встретила новый сезон?

- Самой главной новинкой этого сезона для нас является расширение ассортимента азиатской группы с появлением в нашем ассортименте премиум бренда Dainton. Наша компания давно искала надежного поставщика запчастей азиатской группы с неизменно хорошим качеством и доступной ценой для среднестатистического автолюбителя. И, наконец, мы нашли долгосрочного надежного партнера в лице Dainton. С конца прошлого года мы эксклюзивно представляем на украинском рынке эту британскую торговую марку. На сегодняшний день у нас представлено 6 товарных линеек их продукции: тормозные колодки,



- Почему выбрали именно Dainton, а не какой-то зарекомендовавший себя известный бренд?

- Мы долго искали партнера-поставщика в азиатской группе товара, ездили на выставки, вели переговоры. И вот, наконец, нашли и достигли согласия в переговорах с Dainton.



ет собственный бренд Kager. Повторяется ли этот успех в Украине?

- Kager очень хорошо зарекомендовал себя в Польше и там имеет большую популярность и востребованность. Но, учитывая то, что закупочная политика «Фота Украина» не зависит от Fota S.A. (Польша), мы



- Украинский рынок весьма специфичен. Декларативно рынок стремится к европейским и общемировым стандартам, предпочтениям. Но в связи с низкой платежеспособностью, привычками, ментальностью предпочтения отечественного рынка меняются не так скоро, как хотелось бы. Люди посте-



В линейке Dainton сегодня предлагаются расходники - фильтры, элементы рулевого управления, амортизаторы.

Это огромная английская корпорация с разными направлениями бизнеса, основным из которых является нефтегазовая отрасль. Компания начала заниматься запчастями 10 лет назад, решив для себя, что бизнес automotive aftermarket для них интересен. За это время Dainton успел завоевать африканский, азиатский и даже американский рынок. Несмотря на то, что направление автозапчастей для них новое и неосвоенное, компания Dainton обладает огромным потенциалом, чтобы занять достойное место на этом рынке. Для этого компания инвестирует в разработки, производство, с конца прошлого года открыто представительство и собственный склад Dainton в Украине. Этим сегодня могут похвастаться не все топ-производители. Англичане не имели своей целью так основательно осваивать украинский рынок, этого мы добились путем переговоров и получением эксклюзивных условий на распространение продукции. Сейчас мы считаем, что Dainton является одним из лучших предложений в сфере существующих на рынке aftermarket, но незаслуженно обойденных вниманием в Украине.

- Какие отзывы от конечных потребителей о продукции?

- Мы получаем много положительных отзывов за полгода распространения продукции на нашем рынке. В особенности хвалят свечи зажигания. Некоторые клиенты отмечают, что при установке новых свечей Dainton снижается расход топлива.

- На польском рынке Fota S.A. очень активно распространя-



просто имеем бренд Kager в своем портфеле, но не так активно продвигаем его на рынке.

Все производства этой торговой марки расположены на территории ЕС, и основной упор сделан на качество, поэтому продукция приближается в позиционировании к премиум-брендам наряду с известными немецкими торговыми марками. Цена Kager хотя и немного дешевле немецких аналогов, но уже почти сравнялась с ними. В Украине торговая марка заняла свою нишу, но пока что в связи с особенностями спроса на рынке на нее нет огромной востребованности.

- На что же тогда ориентирован украинский рынок?

пенно меняют свои взгляды на подходы к ремонту и обслуживанию автомобилей, осознают важность качества продукции, но все-таки вопрос цены остается важным.

Польша уже прошла путь тотального спроса и производства дешевой продукции. Сегодня в Польше, как и во всей остальной Европе, люди больше ориентированы на качественный товар, хотя имеют гарантии того, что с автомобилем все в порядке, поэтому спрос на такой товар растет. Соответственно польский потребитель не очень охотно экспериментирует с недорогими аналогами. Для удовлетворения спроса в более дешевом сегменте Fota S.A. предлагает бренд Racer, который,

на мой взгляд, имеет большие перспективы в Украине. Уже на данный момент уровень продаж Rasen и Kager выровнялись из-за ценовых предпочтений покупателя. При этом на товар дешевого сегмента мы гарантируем уровень качества и даем гарантию на общих основаниях.

- Каким образом «Фота Украина» достигает потребителя? Какие методы продвижения товара?

- В Киеве мы распространяем запчасти благодаря освоению территорий торговыми представителями и, в качестве одного из механизмов, проводим акции. Сейчас проходит одна из них по нашему новому английскому бренду Dainton. Она продлится до конца лета и единственным условием получения призов является объем закупки товаров. Он достаточно небольшой, поэтому призы может получить даже рядовая СТО или автомагазин со своими привычными закупками. При этом хотелось бы еще раз подчеркнуть, что цена на продукцию очень демократичная.

- Какие принципы построения сети «Фота Украина» в регионах?

- Вся структура компании начинается от организации работы центрального склада. Допустим, те, кто возил запчасти из Польши, ориентировался на центральный склад Fota

S.A. и на его наличие, широту ассортимента, организацию работы и т.д. Польский склад является по величине вторым после Inter Cars S.A. Точно того же мы хотим добиться и в Украине. Организация работы центрального склада и полная слаженность действий всех его служб, полнота ассортимента, налаживание логистики, внедрение электронной программы - это то, над чем мы работали в последнее время. На сегодняшний день клиенты в регионах Украины не хотят ждать запчасти более суток, поэтому очень важно создание складов запчастей нашей компании во всех регионах Украины. Дело в том, что «Фота Украина» новичок на украинском рынке относительно топ-компаний. Мы работаем на украинском рынке 8 лет, а большинство известных конкурентов на рынке уже 15-20 лет. Поэтому мы вынуждены догонять лидеров семимильными шагами.

- Какие преимущества «Фота Украина» перед другими компаниями?

- Во-первых, я считаю серьезным нашим преимуществом личные отношения, коммуникацию с клиентом. Наши сотрудники создают не рабочую, а дружескую атмосферу, в которой клиенту всегда приятно работать. Кроме того, что приятно, это еще и дает возможность намного легче достигать согласия в раз-

личных рабочих вопросах, которые могут возникать ежедневно. Нередко топовые компании упускают момент коммуникации из виду, и клиенту достаточно тяжело взаимодействовать в условиях, когда ему сложно договориться и быть услышанным. «Фота Украина» ставит интересы клиента на первое место. Поэтому любые условия могут быть пересмотрены и компания готова искать компромисс ради совместной работы. Мы не ставим принципы компании над пожеланиями или возможностями клиента, поэтому всегда открыты для диалога. Эта непринужденная семейная атмосфера очень способствует работе - как наших клиентов, так и наших сотрудников. Поэтому этот плюс я считаю самым главным - наши отношения с клиентом не стандартны, а индивидуальные.

Вторым преимуществом отмечу широту ассортимента предлагаемых запчастей. Мы сильны глушителями Polmostrow, которые славятся соотношением цена/качество, а наш ассортимент на сегодня самый большой в Украине. Особо стоит отметить у «Фота Украина» сильнейший дизельный ассортимент Bosch. Также наша компания является одним из самых серьезных игроков в сфере поставок грузовых запчастей.

В данный момент мы очень серьезно работаем над филиальной сетью в Киеве и Украине.

Также для удобства клиента, мы расширяем перечень предоставляемых услуг. Теперь в нашей новой программе будет доступен ассортимент продукции других украинских поставщиков для заказа через наш склад. Для СТО всегда выгодно закупать позиции с удаленных складов в одном месте и получать товар в одной доставке вместо того, чтобы ехать туда самому. Сейчас мы предлагаем продукцию Nissens, Toko cars по такой схеме через наш склад. В планах - сотрудничество с рядом других известных компаний. Все обновления и доступное наличие в режиме реального времени можно будет видеть в нашем новом

Виктор Садовой: «Система построения сети у компании «Фота Украина» очень адаптивная и не похожа ни на какую из существующих на сегодняшний день в Украине. На сегодняшний день мы имеем 24 склада по всей стране - 20 легковых и 4 исключительно грузовых».



online-каталоге, который должен начать свою работу с 1 июня.

- Как развивается филиальная сеть компании?

- Система построения сети у нашей компании очень адаптивная и не похожа ни на какую из существующих на сегодняшний день в Украине. Мы стараемся добиться условий, максимально выгодных партнеру, чтобы открыть представительство «Фота Украина» в регионах. Мы ориентируемся и на старых проверенных клиентов, и на новых перспективных. Эти компании не обязательно должны работать исключительно с нашим складом, у них есть свобода выбирать поставщика по своему усмотрению. Мы просто оговариваем определенный объем закупок и состояние склада в каждом конкретном регионе с каждой конкретной компанией. Конечно же, очень важна надежность клиента, который хочет организовать представительство в регионе.

Мы предоставляем возможность выбора в способе ведения продаж нашего партнера в регионе. Он может вести продажи с регионального склада «Фота Украина» как от своего имени, так и от имени «Фота Украина». При этом в первом случае весь доход остается у партнера, а во втором - делится пополам. Мы сознательно разработали такие схемы, которые были бы максимально выгодны нашим клиентам, потому что стараемся создать условия для того, чтобы обе стороны были заинтересованы в развитии общих продаж.

- В Киеве также планируете развивать филиальные склады?

- Да, в Киеве уже открыт один филиал в районе Московской площади. Планируется дальнейшее расширение партнерских складов.

- И какие показатели сети на сегодняшний день вы имеете?

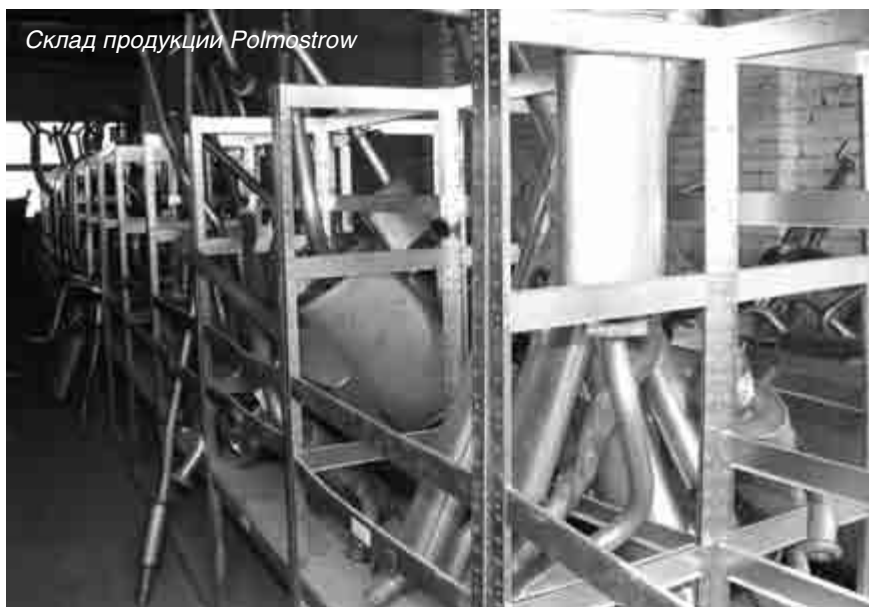
- На сегодняшний день мы имеем 24 склада в Украине. Мы стремимся, чтобы оборачиваемость складов была два месяца. И эти показатели достигаются приблизительно через год работы филиала. Партнерские склады разделяются по направлениям: легковые и грузовые. Легковых из них 20 складов и 4 исключительно грузовых. Мы немного приостановили развитие филиальных складов, но сейчас снова наращиваем их открытие в связи с тем, что наконец



«Фота Украина» - один из сильнейших игроков в поставках комплектующих на грузовые автомобили.



Склад продукции Polmostrow





разработали и внедрили свою собственную online-программу. Программа, которая существовала ранее, была разработана польской стороной, и во многом не была адаптирована под украинский рынок. Кроме того она устарела технически и морально. Современный мир все больше увеличивает продажу и работу через интернет, поэтому чем она понятней, тем лучший результат производит. Программа учитывает все отечественные рыночные реалии, требования, пожелания клиентов.

- Планирует ли «Фота Украина» развивать сеть своих фирменных автосервисов?

- Планы по внедрению на украинском рынке нашего фирменного сетевого концепта есть. В Польше довольно успешно работают более 600 СТО Leader-service. Поэтому мы в развитии сети в Украине будем использовать огромный польский опыт и наработки в этой сфере.

Вхождение в сеть Leader-service для независимой СТО - это не просто красивая вывеска и имидж, но масса выгод и возможностей. В сетевом концепте, который мы предлагаем, реализован международный опыт управления и организации бизнеса Automotive Aftermarket. Это во всех смыслах поменяет сервис и внешне, и внутренне - поднимет уровень сервиса СТО, привлечет более платежеспособных клиентов, увеличит выручку и пропускную способность, даст иной взгляд на умение зарабатывать деньги в автосервисе. Для клиента обслуживание на СТО сети Leader-service будет также выгодно, потому что даст дополнительные гарантии и уверенность в качестве ремонта, предоставит полный комплекс услуг, скидки и возможность обслуживаться в партнерских СТО сети по всей Украине и Польше.

Сейчас мы разрабатываем специальные инвестиционные программы для того, чтобы наш концепт был интересен для независимых СТО. Эти специальные программы будут подразумевать определенный объем закупок продукции у «Фота Украина», в обмен на которые наша компания будет бесплатно предоставлять оборудование. На сегодняшний день подобного не делает ни один национальный оператор, поэтому мы ожидаем, что эти программы обеспечат нашим концептам хороший стартовый рывок и помогут в дальнейшем развитии.

Максим Белановский



Fota
Ukraine

DAINTON ПОКУПАЙ –

DAINTON

ENGLAND

ВЕСЕЛО ОТДЫХАЙ!

ООО «Дайтон Украина»

со своим партнером **ООО Фота Украина**

в период **с 1 марта по 31 августа 2013 года** проводят акцию.

Условия акции: в период акции необходимо собирать баллы. 1 балл = 100 грн без НДС.

15

баллов



набор для
барбекю

30

баллов



мангал для
барбекю

60

баллов



поход
в баню

60

баллов



выезд
на рыбалку

90

баллов



ужин в японском
ресторане на 2-их

БРЕНД ПРЕМИУМ КЛАССА ИЗ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ДЛЯ АЗИАТСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

DAINTON

ENGLAND



щетки



тормозные колодки



свечи зажигания



фильтры



элементы рулевого
управления и подвески



амортизаторы

Украина, 04074, г. Киев, ул. Шахтерская, 5, тел: +380 44 206-30-63, факс: +380 44 206-30-61
<http://www.fota.com.ua>, <http://dainton.co.uk>



АВТОЗАПЧАСТИ ДЛЯ КОРЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

Официальный дистрибьютор ведущих корейских производителей автозапчастей

MANDO

Амортизаторы

Samsung Brake

Тормозные колодки

HAN

Фильтры, детали двигателя,
подвески и тормозной системы

VULUM TECH

Детали подвески

PHG

Резино-металлические
детали подвески

DRB

Ремни

PHC Valeo

Элементы сцепления, ролики,
в/в провода, тормозные диски, помпы



Профессионализм в бизнесе автомобильных запчастей
ООО "КИК АВТО", тел.: (044) 200-40-97, info@kikauto.com.ua, www.kikauto.com.ua

HAN
Han Autoparts Network

СПЕЦИАЛИСТ В ЗАПАСНЫХ ЧАСТЯХ ДЛЯ КОРЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ



Эксклюзивный дистрибьютор HAN в Украине
ООО "КИК АВТО", тел.: (044) 200-40-97, info@kikauto.com.ua, www.kikauto.com.ua



Комфорт в автомобиле в любое время года

Сервисный центр «Герук и К» – лидер в решении проблем климатизации любого автотранспорта

15 летний опыт - лучшая гарантия качества сервисного обслуживания

У Вас возникли проблемы с отопителем?

- установка автономных отопителей немецких производителей Webasto, Eberspächer
- компьютерная диагностика всех марок отопителей
- ремонт отопителей оригинальными запасными частями Webasto, Eberspächer
- гарантийное и постгарантийное обслуживание
- шеф-монтаж и обучение специалистов установке и ремонту автономных отопителей, кондиционеров



Источники тепла в автомобиле и их преимущества

Воздушные отопители

- быстрое нагревание воздуха в салоне без запуска двигателя
- низкое потребление электроэнергии
- низкий расход топлива
- плавное регулирование температуры
- система безопасности и комфорт водителя

Жидкостные отопители

- двойная польза: предварительно прогретое внутреннее пространство «плюс» прогретый мотор
- распределение теплого воздуха через собственные воздушные каналы автомобиля
- дистанционное управление с мобильного телефона
- система диагностики и самоконтроля

Автомобильные люки Webasto для дооборудования

- комфорт и свежая атмосфера в салоне
- выгодная цена
- современный дизайн
- удобство управления
- качество с гарантией
- шеф-монтаж и обучение специалистов по установкам

Подготовка автомобиля к летнему сезону

- установка, обслуживание и ремонт автокондиционеров на автомобили отечественного и зарубежного производства
- установка, обслуживание и ремонт автомобильных холодильных установок
- автономные кондиционеры для коммерческого транспорта
- кондиционеры для спецавтомобилей и сельхозтехники
- крышные кондиционеры для микроавтобусов
- антибактериальная обработка систем кондиционирования



Сервисный центр ООО «Герук и К»

г. Черкассы, ул. Сурикова, 12/3, тел.: (0472) 710-800, 710-801, сервис: (0472) 504-024, (098) 661-61-61

Андрей Михайловский, директор филиала Inter Cars Ukraine: «Организация бизнеса по продаже автозапчастей - это сложный многооперационный механизм»



Украинский независимый автосервис, несмотря на свой уже недетский возраст – как-никак 22 года – пока еще не стал зрелым. Налицо подростковые «пережитки» совершенной беспечности, недальновидности, нежелания меняться и взрослеть. Если юноше в 22 уже пора задумываться о том, как жить дальше, то бизнесу, в котором участвуют большие деньги и множество умных и влиятельных людей, давно пора самоорганизоваться. Хотя бы потому, что бизнес – не юноша, и он требует организации. О том, что ему мешает и каковы преимущества системной организации рынка Automotive Aftermarket для каждого из его участников, говорим с Андреем Михайловским, директором филиала Inter Cars Ukraine.

Принципы организации бизнеса и технологии распределения прибыли в своей основе одинаковы для любого бизнеса. Не исключение и рынок автосервиса. Хотя в aftermarket индустрии есть и своя специфика, которая отличает его от других бизнесов, поэтому некоторые инструменты ведения такого предприятия специфичны. В любом деле тот, кто обладает знаниями – обладает огромным преимуществом, тот, кто реализовывает теорию на практике – имеет успех.

Но отечественный предприниматель в автосервисе в своей массе достаточно инертен к внедрению любых изменений, тем более западных технологий и новаций. Изменения происходят не по желанию, а по принуждению, – когда у предпринимателя уже просто не остается выбора, и изменений требует рынок. Допустим, когда у всех конкурентов уже появились специальные комбинезоны и защитные чехлы на сиденья или на всех СТО повсеместно начали продавать запчасти, то, чтобы не отстать, приходится внедрять это. Но чтобы реализовать что-либо действенное, чего нет у конкурентов – до этого доходит у единиц, что является весьма парадоксальным и характеризует весь украинский рынок как нежелающий обучаться и привыкший к такому положению вещей. Ведь любая новаторская вещь в бизнесе может принести хорошие деньги и дать имидж компании как родоначальнику нового явления. А чтобы стать новатором в нашей стране – совсем не обязательно изобретать велосипед. Достаточно захотеть получить знания и опыт, уже опробованные и успешно работающие за рубежом. Но горящие желанием получить квалифицированные технические знания или знания по управлению бизнесом скорее исключение, чем правило. А ведь знания, интеллектуальная собственность в XXI веке являются самым дорогим капиталом в любой сфере деятельности.

Хотя есть и другая сторона медали – отсутствие источника современных знаний в нашей стране. Далеко не секрет, что в Украине нет ни одного «выша» или даже ПТУ, которое бы давало современный уровень автосервисного образования. Поэтому сервис хромает на одну ногу в связи с недостаточной квалификацией механиков. Но в то же время малая доля управляющих сервисом задумывается о том, как этим механизмом управлять сегодня. Странно, что люди с готовностью и пониманием относятся к неработающим двигателям, электронно-управляемым деталям, для обслуживания которых нужна высочайшая квалификация, но при этом почему-то не хотят понять, что предприятие, оказывающее сервис современным автомобилям, также должно быть организовано по современным принципам. Много ли управляющих сервисом знает эти принципы сегодня, и где им научиться, если они захотят их узнать? Пока подобные знания можно получить лишь у успешных управленцев, которые не боятся приносить западный опыт в Украину, экспериментировать и реализовывать на деле то, о чем другие пока только рассуждают. В то же время интенсивность обучения за границей возросла в три-четыре раза за последние 20-30 лет.



Возьмем банальный пример «советского наследия», которое гарантировало работу, если ты окончил ВУЗ. Имеешь корочку – имеешь должность. Из этого состоял советский строй, и этими категориями мыслят многие до сих пор. Из разряда «пришел на работу – получаешь зарплату». На это прогрессивный Запад давно отреагировал сдельно-премиальной системой оплаты, которая поменяла подход к труду и мотивацию работника. Подобные изменения произошли и в бизнесе, появился франчайзинг. По сути, это работа на себя под вывеской известного бренда. Предприниматель платит за использование торговой марки, выдерживает корпоративные принципы, внешний вид и т.д. Принцип франчайзинга внедрил в США небезызвестный Зингер около 150 лет назад, а всеми практикуемая сегодня бизнес-модель, разработанная компанией McDonalds, сделала ее всемирно известной. Формат франчайзинга получил распространение в Украине лишь несколько лет назад. По подобным принципам строят свой бизнес сеть супермаркетов Spar и кофейни «Шоколадница», пиццерии Il Patio и магазины одежды Mexx. Филиальная сеть Inter Cars Ukraine построена на схожих принципах организации бизнеса.

– Андрей, Вы возглавляете филиал франчайзинговой сети. Что означает понятие «франчайзинг»?

– Если очень коротко, франчайзинг – это бизнес-партнёрство с чётко распределёнными между партнёрами функциями, зонами ответственности, инвестициями и доходами. Успешность такой системы организации бизнеса в принципе WIN-WIN, где успех каждого из партнёров делает сильнее и успешнее обоих.

– Успех компании Inter Cars S.A. в Польше связан именно с такой системой построения сети?

– Компания Intercars успешно работает не только в Польше, а в 11 странах Европы. У успеха нет только одной составляющей. Да и секрета успеха никакого, собственно, не существует. Есть только знания, технологии, опыт, подходы к ведению бизнеса и ежедневный труд, которые в совокупности к успеху и приводят.

Что касается франчайзингового подхода к построению бизнеса, то, владелец филиала имеет полную свободу действий и по сути работает на себя. При этом он пользуется всеми привилегиями Intercars, огромным опытом головной компании. Таким образом, обе стороны завязаны на общий результат.

Всемирный автомобильный парк: 735 млн легковых и малотоннажных автомобилей



Рынок Восточной Европы является весьма перспективным.

– Если это настолько успешно для обеих сторон, почему же остальные национальные операторы в сфере продажи автозапчастей не практикуют ее?

– У каждого человека, каждой компании – свой путь и свое видение бизнеса. Нет единственно верного пути к достижению поставленных целей, всегда есть несколько вариантов, и каждая компания выбирает ту стратегию, которую считает наиболее эффективной, с учётом всех факторов, как внутренних, так и внешних. Франчайзинг – это лишь один из возможных вариантов, но лично для меня именно такой путь является единственно верным, поскольку позволяет мне полностью реализовать свои профессиональные желания и возможности. Определяющим фактором успеха для меня является также и то, что мне близка по духу философия и ценности компании Inter Cars, а наибольший успех приходит к тому, кто занимается тем, что больше всего нравится.

– Насколько организация бизнеса вторичного рынка автозапчастей изменилась за последнее время, и в чем проявляются эти изменения?

– Если говорить об изменениях за все время существования украинского независимого автосервиса, то в сфере вторичного рынка автозапчастей они колоссальны. Я могу судить об этом потому, что профессионально вырос вместе с рынком Automotive Aftermarket в Украине. Я пришел в aftermarket 18 лет назад и рос вместе с ним, вместе с ним учился и менялся. С течением времени происходит переоценка подходов, принципов, философии ведения бизнеса.

Компании сегодняшнего образца и образца середины



Операционный зал филиала Inter Cars Ukraine в г. Киеве на ул. Ак. Заболотного.

90-х гг. – это просто земля и небо. За это время пройден огромный путь становления, развития, организации. Возможно, это не так заметно со стороны, и складывается впечатление, что изменений практически не произошло – компании как работали, так и работают, запчасти как продавались, так и продаются. Но рынок автомобильных компонентов в Украине давно из покупателя превратился в продающий.

На самом деле организация бизнеса по продаже автозапчастей – это очень сложный многооперационный механизм.

Организованный системный подход к бизнесу в сфере автокомплектующих прошел уже достаточно длинный путь, и многое поменялось и в подходе к бизнесу и в восприятии всех участников рынка. Например, в 90-х годах не существовало понятия «активные продажи» и даже мысль о возможном использовании торгового персонала воспринималась поначалу скептически. На сегодняшний день ни один системный оператор не представляет воз-

можным свою работу без активных продаж.

На этапе становления рынка, пока он формировался, бизнес строился хаотично, интуитивно. Не было никаких системных знаний, технологий, и каждый действовал как чувствовал, понимал и мог. Сегодня, с точки зрения знаний, понимания, подходов, рынок Украины во многом соответствует общепринятым стандартам.

– Стандарты перенимаются с Запада. Допустим, Inter Cars S.A. в Польше имеет такие разработанные стандарты?

– Конечно, имеет. Только стандарты эти не определяют географией, это стандарты ведения бизнеса automotive aftermarket для любой страны. Особенность украинского рынка в том, что он проходит этапы развития в гораздо более сжатые сроки, чем европейские страны. Если говорить об организации бизнеса национальных операторов рынка, то каждый из них на сегодняшний день строит свою работу на европейских базисных принципах.



Компания Inter Cars S.A. является организатором ежегодной выставки Targi в Польше.

– ОК. Вы говорите о системных национальных операторах, которые самодостаточны, уже организовали бизнес на европейских принципах, построили свою сеть, реализовали свои амбиции и т.д. Но что делать малому и среднему бизнесу, большому количеству СТО и магазинчиков, представленных в рынке?

– Дистрибуцией автокомпонентов занимаются национальные операторы, которые задают стандарты, ниже которых рынок не может впоследствии опуститься. А автосервис идёт таким же эволюционным путём, догоняя рынок дистрибуции автокомпонентов. Сейчас рынок автосервиса находится на таком этапе, когда спрос пока опережает предложение. Автосервисный рынок меняется и меняется достаточно быстро. Например, сервисы в своём большинстве сейчас зарабатывают не только на ремонте, но и на запасных частях, чем раньше предпочитали не заниматься. Идёт перераспределение доли конечных автовладельцев, покупающих ранее запасные части на рынках и автомагистралях в пользу СТО. Раньше это было редкостью – теперь это привычная составляющая сервиса.

В рынке сервиса только начинаются качественные изменения, которые были сделаны в сегменте запчастей ещё в середине 90-х гг. Отсутствие системы на рынке автосервиса пока позволяет работать по-старинке. Спрос на обслуживание, превышающий предложение, позволяет не особенно напрягаться – любая СТО будет востребована, даже если просто имеет бокс, подъемник и мастера. Несмотря на то, что на сегодняшний день ни один качественный сервис невозможен без диагностического оборудования, полного и хорошего набора инструментов и специализированных знаний. И условия, по которым работает рынок автосервиса, все более ужесточаются.

– То есть можно сказать, что самым важным преимуществом и сутью прогрессивного системного подхода к ведению бизнеса в сфере сервисного обслуживания являются знания?

– Именно. Эволюцию автосервиса можно представить в виде трёх китов, где ранее на первом месте стояла потребность в запасной части, затем – в инструменте и только потом – в знаниях. А сейчас первый вопрос, который возникает у мастера, – как поставить запасную часть, затем – с помощью чего и только затем – потребность самой запасной части. При этом вопрос, где её взять, вообще не стоит, учитывая обширные предложения системных национальных операторов в любой точке Украины.

– Что собой представляют базисные принципы, о которых Вы упомянули?

– Базисные принципы ведения бизнеса – это набор обязательных стандартов в организации работы оператора на рынке, которые являются необходимыми и достаточными условиями успеха. Украинский рынок постепенно пришел к западным правилам ведения бизнеса, которые сегодня уже общеупотребляемы.

Системный подход к организации ведения бизнеса начинается с определения долгосрочной стратегии поведения компании на рынке. Для этого важно определить целевой сегмент клиентов, т.е. группу клиентов, на которых компания затрачивает свои основные усилия. Эволюция успешных компаний привела к изменениям в це-



левом сегменте клиентов. Компании перестали быть «оптовыми», а целевым сегментом на сегодняшний день являются «розничные» клиенты: СТО – в легковом бизнесе, и СТО и перевозчики – в грузовом.

– Каковы принципы системного ведения бизнеса и в чем их преимущества?

– На сегодняшний день основные принципы и подходы к бизнесу известны и внедрены большинством национальных операторов. Здесь не нужно изобретать ноу-хау, чтобы добиться успеха. Вопрос заключается только в одном: кто лучше выполняет существующие правила, тот становится успешнее. Основное правило – коммуникация с клиентом, знание и понимание потребностей клиента, желание и умение сделать бизнес клиента успешней.

Обязательной составляющей успеха является также широта предлагаемого дистрибьютором ассорти-





мента и наличие максимально возможного предложения товарных групп и торговых марок в различных ценовых сегментах.

Учитывая многообразие автопарка, присутствующего на территории Украины, владельцу сервиса достаточно сложно спрогнозировать, какие автомобили будут обслуживаться и на какие необходимо держать ассортимент запчастей, а дистрибьютор обязан обеспечить наличие требуемой запчасти здесь и сейчас. Ассортиментное преимущество Inter Cars в том, что помимо требуемой доступности в высокооборотистых группах товаров компания обеспечивает необходимую клиенту доступность и в низкооборотистых группах, что может позволить себе не каждый оператор. Простыми словами – Inter Cars держит на складе даже редкие маловостребованные позиции. Такой подход к ассортименту требует значительных инвестиций в складские запасы.

Грамотная логистика от поставщика до клиента и обширная филиальная сеть (19 филиалов) – ещё одна составляющая успеха.

Современный подход в обеспечении сервиса запчастями подразумевает наличие требуемой запасной час-



Современный подход к автосервису подразумевает современные знания и технологии.

ти без привязки к определенному бренду. Потому что сервис должен гарантировать конечному автовладельцу соответствующее качество работ и гарантию на работы и запчасти в нормативное время при рыночном уровне цен. Задача сервиса – в своеобразном воспитании доверия клиента.

Системная организация бизнеса предполагает также гарантию на все позиции ассортимента, удобство подбора и заказа в онлайн программе, технические знания, обучение специалистов.

Если проследить движение запчасти по цепочке от производителя до конечного автовладельца, то обнаружится строго определенный регламентированный набор требований, которые должны обязательно выполняться поставщиком, дистрибьютором и автосервисом. От качества выполнения «обязательной программы», зависит успешность или неуспешность бизнеса в целом.

– Как пересекаются централизованный системный рынок и нелегальный, который, как известно, сильно влияет на общую картину?

– Ни один национальный оператор не ориентируется на цены «теневоего». Это бессмысленно и бесперспективно. Цены у легальных операторов рынка по категориям и сегментам клиентов сложившиеся и примерно одинаковые. Конкурировать имеет смысл только сервисами для клиента, что мы и наблюдаем сегодня в легальном поле автобизнеса.

Так или иначе, сохраняется стойкая тенденция к «отбеливанию» рынка.

– Что бы Вы могли посоветовать в управлении автосервисом?

– Я не являюсь специалистом в управлении сервисом. У меня другой профиль, поэтому я не могу давать советы тем, кто профессиональнее и умнее меня в конкретном направлении деятельности. Могу только сказать, что любой рынок требует системы и соблюдения набора обязательных правил, которые рано или поздно станут нормой для всех. Те, кто понимает и принимает эти правила сегодня, будут всегда лучше и успешнее тех, кто этого не делает.

В погоне за быстрой выгодой путем игнорирования правил можно упустить свой шанс и отстать в развитии или вообще прекратить деятельность. И для тех, кто не захочет меняться, это значит – оказаться вне рынка. Время всё расставит по местам и проверит верность той или иной стратегии. Рынок не прощает ошибок. Каждый сам решает, какой путь ему выбрать.

Совковое понимание бытности, предпринимательства и, в частности, автосервиса ежедневно утверждается в людях, когда они видят «совок» вокруг. Как говорил профессор Преображенский – «разруха – это не старуха с клюкой, разруха внутри каждого из нас». Возможно, нашему обществу во многом мешает вера в чудо, вера в то, что должен прийти мессия, и тогда все поменяется. И хотя развитие своего дела и, тем более, всего общества происходит не за один день, мир вокруг нас все же очень отражает то, что происходит внутри нас. И как показывает опыт Андрея Михайловского – человек, идущий путем образования и новаций, может менять окружающий мир и в нашей стране.

Максим Белановский

Программа FMPlus:

100% защиты от подделок + призы



Корпорация Federal-Mogul объявляет о старте программы лояльности FM Plus для СТО и автовладельцев. Часто участие в программах лояльности подразумевает получение бонусов за выполнение неких условий, обременительных для клиента. От участников же программы FM Plus, помимо собственно соблюдения правил участия, не требует никаких дополнительных затрат. Условие начисления бонусов - регистрация уникальных кодов продукции, предназначенных для защиты покупателя от подделок.

Продукция корпорации Federal-Mogul - свечи зажигания CHAMPION, детали тормозной системы FERODO или части подвески MOOG - хорошо известна и популярна среди автовладельцев. Запчасти же моторной группы под брендами AE, GLYCO, GOETZE, NURAL, PAYEN - лучше знакомы автомеханикам. Тем не менее, поскольку право окончательного выбо-

ра производителя запчасти при ремонте на независимом автосервисе при желании клиента остается за ним - в программе FM Plus участвуют все перечисленные марки.

Нет нужды убеждать автовладельцев хоть немного интересующихся технической стороной обслуживания автомобиля, в качестве продукции Federal-Mogul - поставщика на сборочные конвейеры всех ведущих автопроизводителей. Поэтому важнейшей задачей программы лояльности является стимулирование покупателей к регистрации защитных кодов. Покупая запчасть, произведенную одним из подразделений корпорации, автовладелец желательно подкрепить свою уверенность в ее качестве и безопасности - проверить, действительно ли он держит в руках деталь, на которой FM поставила свою «цифровую подпись».

Таким образом, бонусные баллы по программе лояльности, которые можно обменять на ценные призы -

вплоть до автоматических кофемашин, телевизоров и холодильников, начисляются за использование главного преимущества оригинальной продукции Federal-Mogul - на 100% подтвержденного происхождения. Каждый продукт, как скретч-карта для пополнения счета, имеет уникальный, никогда более не повторяющийся код. И Federal-Mogul призывает всех покупателей, даже если они приобрели запчасть в самом проверенном месте, всегда регистрировать коды. Этим устраняется даже гипотетическая возможность использования кем-либо незарегистрированного кода уже проданной запчасти для легализации поддельной детали.

А чтобы компенсировать автовладельцам даже те пару минут, которые потребуются для регистрации кода, Federal-Mogul готова в качестве призового фонда предоставить более сотни моделей бытовой, аудио-видео и компьютерной техники. Набирая достаточное количество баллов, участник программы FM Plus сможет выбрать не просто «кофемашину», «смартфон», «фотоаппарат» или «ноутбук», а подходящее именно ему устройство из широкого перечня моделей, которое будет доставлено ему на дом или по месту работы.

Присоединяйтесь к клубу FM Plus, регистрируйте коды защиты от подделок с оригинальной продукции, копите «плюсы» и получайте призы.

В программе участвует продукция, выпущенная под брендами: CHAMPION, FERODO, MOOG, AE, GLYCO, GOETZE, NURAL и PAYEN (обязательно с нанесением уникального защитного кода) приобретенная на территории Российской Федерации, Украины, Белоруссии и Республики Казахстан. Процедура регистрации в программе лояльности FM Plus предельно проста. Подробнее - см. на www.fm-plus.com.ua

Материал подготовлен информационно-маркетинговым агентством «Автоэксперт Украина».



Двухмассовые маховики: перезагрузка



Введение в ДММ

Давайте определимся сразу, что аббревиатуры ДММ (двухмассовый маховик), ZMS (Zweimassenschwungrad) и DMF (dual mass flywheel) обозначают на трех языках одно и то же изделие, установленное между двигателем и коробкой передач - маховик с двумя подвижными друг относительно друга корпусами из стали на одной оси. Внутри одного из корпусов находится сердце механизма - демпфирующий механизм и подшипник. В случае Sachs - это всегда подшипник скольжения.

Автомобильная промышленность Западной Европы в 1996г. выпускала всего 10% легковых автомобилей с МКПП, оборудованных ДММ. В 2011 г. уже около 70% всех выпущенных европейских легковых автомобилей с ручной коробкой передач имели ДММ. Эта динамика показывает перспективность данного направления развития комплектации сцепления автомобилей двухмассовым маховиком. Для Восточной Европы современные маховики пока что больше похожи на диковинку, чем на обыденность. Соответственно и уровень технической подкованности специалистов в этой сфере весьма невысок, если не сказать жалок. Ведь, кроме знания того, что ДММ нужно менять, когда он окончательно вышел из строя, любой достоверной информации о сервисе и диагностике попросту нет. Поэтому информация, звучавшая на семинаре, была поистине на вес золота, даже в буквальном смысле - учитывая стоимость детали и ее высокотехнологичность.

Г-н Шульц начал с рассказа о процессе разработки новых моделей сцепления на конвейер автопроизводителя. При выборе поставщика сцепления на новую модель автомобиля, производитель автомобиля предоставляет разработчику запчастей толстую книгу с различными требованиями установочного размера, крутящего момента, который необходимо передавать с помощью деталей сцепления, допустимой величины колебаний и ожидаемой эффективности их гашения. Изготовитель трансмиссии или сцепления понятия не

Автопроизводители постоянно конкурируют между собой и, несмотря на открывающиеся горизонты будущего, не очень стремятся усложнять конструкцию деталей и механизмов. Но вызов им бросают постоянно растущие требования и ожидания потенциальных покупателей. Как следствие - постоянно возникает потребность решать изначально противоречащие друг другу задачи, например, экономить топливо и повышать мощность, уменьшать разгон «до сотни» и повышать чистоту выхлопа CO₂ или CH, снижать литраж двигателя из-за растущих по всему миру налогов, но при этом извлекать из него вполне амбициозные и привлекательные для покупателей характеристики. Именно в связи с тем, что конструкция механизмов должна соответствовать требованиям, которые удовлетворяют все стороны, появились двухмассовые маховики (ДММ). Год за годом они применяются на все большем количестве новых автомобилей. Но при этом информации об интервалах и необходимости замены, принципах диагностики маховиков новой конструкции практически нет. Именно для этого компания ZF Services провела технический семинар в Донецке 2 апреля 2013г. с участием приглашенного немецкого специалиста Вальдемара Шульца.

имеет о том, как будет выглядеть новый автомобиль - он оперирует исключительно размерами пространства отведенного под двигатель, КПП, характеристиками двигателей, которые получит новая модель и пожеланиями о комфортабельности нового автомобиля. Кто делал курсовой проект по деталям машин или ТММ согласится, что данных для проектирования немного. Именно поэтому и круг компаний, которые изготавливают подобные детали с чистого листа в Европе и в мире очень ограничен. ZF и относится к таким специалистам, ведь на заводах SACHS изготавливают сцепления с 1929 года. Все разработки и испытания сцеплений для всего мира сконцентрированы в исследовательском центре в г. Швайнфурт. Около 900 техников тестируют новые детали на 150 стендах. Автопроизводитель предоставляет двигатель и КПП новой модели для адаптации разработок деталей сцепления. Для этого механизмы имитируют работу в различных режимах на специализированных стендах.

Двухмассовый маховик, он же у немцев ZMS, работает в режиме сильных резонансных колебаний. И одной из его функций является их гашение, которую ДММ получил в наследство от классического ведомого диска сцепления. Резонансные колебания наибольшей величины возникают при запуске и остановке двигателя. Это весьма негативно отражается на деталях сцепления и КПП. Поэтому с целью гашения колебаний применяются пружины. И если в классическом сцеплении их было 6-8, размещенных по радиусу до 60 миллиметров от оси сцепления, то в современных ДММ их количество достигает 32-

54, а радиус их посадки составляет от 120 миллиметров. Это намного эффективнее обеспечивает плавность работы трансмиссии. Технология нейтрализации колебаний шагнула вперед не только благодаря возрастанию количества пружин. Для увеличения угла упругого скручивания корпусов относительно друг друга в ДММ существует несколько степеней сжатия пружин. Современные ДММ производятся с двумя и тремя степенями сжатия. Третья степень сжатия была разработана для лучшей защиты трансмиссии от пиковых нагрузок.

Каждая деталь имеет свой условный ресурс, который заложен производителем при ее проектировании и изготовлении. Ресурс деталей сцепления составляет около 180.000 км, из расчета типичного европейского годового пробега в 15.000 км. Ресурс ДММ рассчитан минимум на один срок службы сцепления. Поэтому идеальным является замена ДММ вместе с заменой сцепления. Если проигнорировать эти регламентные рекомендации, существует большая вероятность того, что поломка ДММ случится в скором времени после ремонта. И это может привести к следующей замене «свежего» комплекта сцепления и снова возникнет необходимость сложного и недешевого процесса снятия и установки. По сути, оставить старый ДММ при установке нового сцепления - это тот же кот в мешке, как при покупке б/у детали - никто не знает надолго ли. Клиенты хотят любой ценой избежать замены ДММ: во-первых, с непривычки менять маховик, во-вторых, из-за его высокой стоимости. Поэтому механик должен доходчиво объяснять клиенту возмож-

ные последствия, если установить новое сцепление со старым ДММ.

Конечно, к агрегатному подходу ремонта отечественному рынку еще долго придется адаптироваться. Ведь сколько десятилетий практиковалось починить даже то, что не чинится и сэкономить на чем только возможно. Но все же сдвиги в этом направлении весомые - сервисы в большинстве уже научились менять сцепление целым комплектом.

У ДММ, ввиду его дороговизны все же остается альтернатива - замена на классический маховик. Таких предложений на рынке немало и сцепление с переоборудованным маховиком в самом деле работает. Но, одномассовый маховик не в силах справляться с такими большими значениями крутящих моментов и сильнейшими резонансными колебаниями современных автомобилей, которые «выносит» его двухмассовый собрат. Вследствие этих причин при установке маховика классического типа страдает комфорт при переключении передач, трогании с места, разгоне, торможении двигателем и остановке, а всю отдачу принимает на себя КПП, преждевременно выходя из строя.

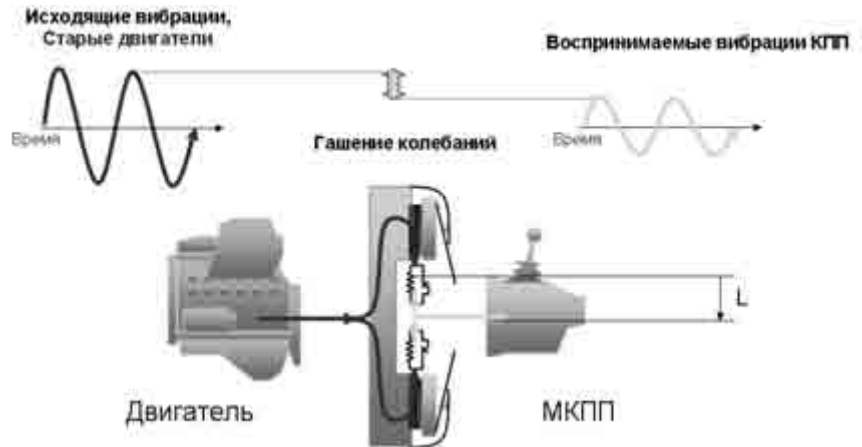
Резюмируя

Классический маховик представлял собой элементарную деталь - стальной диск с зубчатым венцом, поэтому требовал замены лишь в крайних случаях. ДММ, пришедший ему на смену, - весьма дорогостоящая и высокотехнологичная деталь, взявшая на себя функции гасителя колебаний в условиях современных мощностей и крутящих моментов. Его цена, превышающая цену комплекта сцепления, шокирует



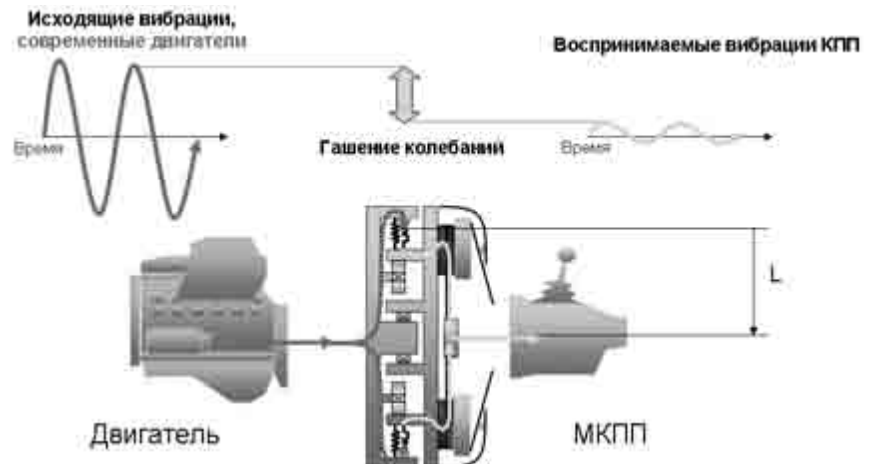
Разновидности ДММ.

Классическое гашение колебаний



Гашение колебаний в ДММ Sachs

Двухмассовый маховик



Принцип действия ДММ основан на совмещении преимуществ накопителя кинетической энергии и на принципе рычага, известного из школьного курса физики: $F \times A = N \times B$, где F - сила нагрузки, A - плечо ее приложения, N - сила, уравнивающая нагрузку и B - плечо этой силы.

Осью вращения рычага в данном случае является ось вращения сцепления (ось вращения маховика).

В двухмассовом маховике плечо уравнивающей силы - это расстояние от оси пакета пружин до оси маховика, в классическом диске сцепления - от оси пружины в демпферном механизме до оси сцепления (величина L на рисунке). Как видно из рисунков, в конструкции с ДММ плечо уравнивающей нагрузки примерно в два раза больше. То есть, маховику для компенсации возмущающей силы достаточно будет развить упругую уравнивающую силу в два раза меньшую. Представим себе, что в маховике установлены пружины с той же жесткостью, что и в обычном диске сцепления. Сила упругости будет одинакова, закон Гука еще никто не отменял. Однако рычаг, прикладываемый к этой силе, у нас в два раза больше! Это значит, что на "входе" в трансмиссию такая конструкция справится с крутящим моментом, в два раза боль-

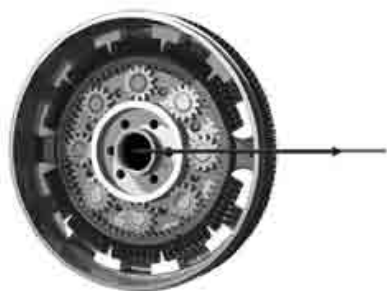
шим, чем момент двигателя для обычного диска сцепления. Инженеры получают возможность решать одновременно 2 задачи для одной и той же модели автомобиля: оснащать автомобиль очень широкой линейкой двигателей и при этом использовать одну и ту же трансмиссию без риска ее повреждения. Потому что все нештатные нагрузки, которые трансмиссия может не перенести, компенсируются одним элементом, расположенным в одном и том же пространстве между двигателем и трансмиссией: двухмассовым маховиком, упругость которого меняется всего лишь изменением пакета маленьких пружин.

Вес маховика минимум в десять раз больше веса диска сцепления с демпферным механизмом: за счет увеличения веса увеличивается инерция, что позволяет добиваться равномерности вращения без ударов и колебаний.

Надеемся, что дальнейшие объяснения об ограниченности области применения классического сцепления с классическим ведомым диском не требуются. Именно поэтому в современном автомобиле механическая и автоматическая трансмиссии все чаще оснащаются этим нехитрым, но очень важным и высокотехнологичным изделием.

Работа пружин при различных степенях сжатия.

Комплект пружин DMM Sachs
(без напряжения)



Комплект пружин DMM Sachs
(первая степень прокручивания)



Комплект пружин DMM Sachs
(вторая степень прокручивания)



обывателя, и он стремится всеми силами сохранить старую запчасть. Дело осложняет неизвестность методов диагностики ДММ. Механизмы современного маховика заключены внутри неразборного корпуса, поэтому чаще всего мастера ограничиваются лишь визуальным осмотром. Для того чтобы правильно диагностировать неисправность ДММ, нужно знать различные тонкости, при которых деталь может продолжать работу или уже выходит из строя. Для этого на семинаре рассматривались распространенные внешние проявления износа ДММ.

Распространенные проблемы ДММ

Технологии производства ДММ Sachs настолько высоки, что по заверениям технического специалиста ZF Вальдемара Шульца за всю историю выпуска брака продукции не встречалось вообще. Хотя рекламации на продукцию иногда и поступают, но, после проведения исследований специалисты ZF Services, приходят к выводу, что проблема не в маховике. И это неудивительно, ведь ДММ, поставляемые на сборочные конвейеры автопроизводителей и упакованные в синие коробки Sachs выпускаются на одной и той же производственной линии.

Все неисправности ДММ происходят вследствие нарастания вибраций в области двигателя при его неравномерной работе. Благодаря эффективному гашению резонансных колебаний современных маховиков ZMS нестабильная работа двигателя может быть совершенно незаметна. При этом основной «удар» от подобной нагрузки принимает на себя именно ДММ и поэтому изнашивается преждевременно. Причины лежащие в корне неравномерной работы двигателя делятся на механические и электрические проблемы. Отсутствие диагностики, игнориро-

вание возможных проблем и как следствие - их незаметное развитие приводит к усугублению проблем. Негативные воздействия от неправильной работы двигателя развиваются подобно болезням внутри здорового организма и, накладываясь друг на друга, существенно снижают ресурс каждой сопряженной с двигателем детали. В связи с этим диагностика работы двигателя и топливной системы рекомендуется при каждой замене сцепления. На слуху существующий стереотип, что автомобили с установленным ДММ хронически проблемные. Но на самом деле современные двигатели и ДММ работают в жесткой спайке и взаимно влияют друг на друга, и очень чувствительны к исправной работе топливной аппаратуры и самому топливу.

Итак, на Вашей СТО владелец автомобиля с жалобой на вышедший из строя двухмассовый маховик. Чтобы проверить, так ли это в действительности и не начинать зря снимать коробку, Sachs рекомендует вначале сделать все возможные поверхностные тесты.

Начнем с обычной ознакомительной поездки вместе с владельцем, только за рулем находитесь Вы. Заведите двигатель. Если при разгоне двигателя на нейтральной передаче до максимальных оборотов и удержании их некоторое время не слышно шума или не проявляется вибрация, то проблема, скорее всего, кроется не в маховике. Иногда **вибрация/шум при старте происходит из-за дефектов деталей, приводящихся в движение при запуске:**

- стартер: проблемы в работе, нестабильное напряжение в бортовой сети, выработанный ресурс агрегата либо он был восстановлен;
- ролик натяжителя ремня ГРМ или поликлинового ремня;
- подшипник водяного насоса.

Об износе именно ДММ однозначно говорят:

- вибрация при запуске двигателя (вплоть до легкого удара в районе рычага КПП);
- мягкий металлический стук на холостом ходу;
- затруднения при запуске двигателя, сопровождаемые вибрацией или непривычным легким стуком;
- вибрация при разгоне, особенно на второй-третьей передачах;
- легкий толчок автомобиля при замыкании диска сцепления при включении повышенной передачи после разгона;
- вибрация при выключении двигателя (часто с легким металлическим стуком).

Данные проявления являются результатом воздействия причин из области механики или электрики. После их диагностики следующим шагом можно подключать профильных специалистов для сужения круга причин износа маховика.

Механические проблемы, приводящие к износу ДММ

- Дефект опоры двигателя;
- Расстроенные моменты впрыска;
- Негерметичность системы топлива (очень редкая неисправность);
- Механический износ инжекторов или закоксованность форсунок.

Причины из области электрики

- Проблемы с системой впрыска;
- Синхронизирующий угол элементов насоса-форсунки;
- Проверка впрыскиваемого объема топлива;
- Проверка времени впрыска;
- Демонтаж и проверка форсунок;
- Каблирование;
- Дефект форсунки;
- Дефект блока управления;
- Чип-тюнинг;
- Проблемы с питанием в бортовой сети.
- Проблемы со стартером



Со сцеплениями SACHS Вы всегда в движении.

Легко, надежно, повсеместно.



Горная местность или узкие проезды, бесконечные пробки или извилистые дороги - ежедневные требования к водителю и сцеплению разнообразны. Со сцеплениями SACHS Вы всегда в движении! Многие известные производители автомобилей выбирают именно их. Доверьтесь и Вы немецкому качеству от SACHS.

SACHS - торговая марка ZF



Подготовьте свой автомобиль к весне!
Чувствуйте себя уверенно
вместе с SACHS.



Начало весны – время менять покрышки и проверить подвеску! Используйте эту возможность, ведь только исправные амортизаторы гарантируют безопасность движения и оптимальный контакт с дорогой. Амортизаторы SACHS – многократно испытанный продукт в оригинальном конвейерном качестве, готов работать для Вас в самых трудных условиях.

Наслаждайтесь дорогой. Каждым ее поворотом. Километр за километром, невзирая на качество дорожного покрытия.

SACHS - торговая марка ZF



Неисправности ДММ часто незаметны внешне, поэтому обнаруживаются лишь после вскрытия. Для этого и нужно четкое определение диагностики. На фото: слева исправный маховик ZMS, справа - подверженный перегрузками.

Визуальная диагностика неисправностей ДММ

Следующим этапом диагностики неисправностей ДММ является визуальная диагностика при снятии детали. Проверка нужна для тех случаев, если вопрос о дальнейшем использовании ДММ не удовлетворен. На семинаре рассматривались характерные проявления неисправностей ДММ на наглядных примерах.

Одним из самых распространенных явлений негативного воздействия на ДММ является перегрев. Поверхность ДММ вследствие влияния повышенных температурных режимов имеет характерные следы (т.н. побежалости). Наличие тепловых нагрузок, в которых рабо-

тал ZMS можно определить по наличию побежалостей на фрикционной поверхности. От величины тепловой нагрузки зависит решение, может ли ДММ использоваться дальше или его следует заменить. Работа в условиях повышенной тепловой нагрузки влечет за собой разрушение сепараторов и пружин внутри маховика, при этом внешние проявления могут не выдавать внутренних неисправностей и отличаться только цветом поверхности детали.

Проявления тепловых нагрузок в которых работает ДММ делятся на:

- Незначительную: фрикционная

поверхность окрашена золотисто-желтым цветом, потускнения на внешней кромке отсутствуют. ДММ исправен и не требует замены;

- Среднюю: окрас на фрикционной поверхности синего цвета, что свидетельствует о кратковременном нагреве до 220 градусов Цельсия. Замена ДММ не требуется;

- Высокую: проявляется в виде потускнения по внешнему диаметру или в районе заклепок крепления, что свидетельствует о продолжительной работе в режиме перегрева (около 280 гр. Цельсия). ДММ требует замены;

- Чрезмерно высокую: окрас ДММ по бокам или с обратной стороны, а также возникновение трещин на по-



Характерные следы перегрева на ДММ - "побежалости". Трещины на рабочей поверхности показатель замены ДММ.



Долгая работа в режиме перегрева приводит к закипанию смазки. При этом возможна блокировка корпуса. Чтобы снять ДММ, необходимо срезать верхний слой корпуса. Срез нужно сделать болгаркой (рис. справа) и недопустимо делать это с помощью сварки (на рис. слева).



Выступающая смазка говорит о повреждении корпуса. Это ведет к повреждениям внутри механизма.



Проверка угла кручения ДММ.



верхности свидетельствует о сильнейшем перегреве. ДММ однозначно подлежит замене.

У сепараторов, установленных в ДММ, существует определенный предел прочности. При его превышении сепараторы разрушаются. Это происходит при превышении максимального угла кручения, когда ДММ работает в предельно высоких или не предусмотренных конструкцией режимах. При этом работа маховика ZMS сопровождается сильным шумом. Такой же эффект возникает и при чип-тюнинге двигателя. При проектировании всей системы сцепления инженерами рассчитываются стандартные нагрузки, но никак не спортивные или экстремальные, которым подвергают автомобиль любители полихачить. Подобное губительно не только для ДММ, но и для классической компоновки сцепления с одномассовым маховиком.

При продолжительном воздействии повышенного температурного режима, из-за работы на постоянных высоких мощностях внутри ДММ выгорает смазка. При возникновении такой ситуации вспомогательная масса ДММ смещается от центрального положения и блокирует его. При этом снять маховик не повредив его нет никакой возможности. Для того чтобы снять ДММ в таком случае, нужно аккуратно срезать верхний слой покрытия с помощью болгарки и открутить расположенные под ним болты. Недопустимым является разблокирование ДММ с помощью сварки: ее использование может повредить остальные агрегаты и детали. Основанием для замены ZMS всегда является также обильно выступающая наружу смазка, которая свидетельствует о потере герметичности корпуса. При демонстрации вскрытия такого маховика на семинаре внутри обнаружили разорванные пружины.

Распространенным явлением, требующим замены ДММ, является появление задиров на фрикционной поверхности маховика. Появление на

той же поверхности темных пятен даже в большом количестве напротив замены не требует и позволяет дальше эксплуатировать маховик ZMS.

Диагностика ДММ с помощью специального оборудования

Если способов увидеть состояние внутренностей ДММ не существует, так как он является неразборным, то диагностика его рабочих характеристик все же есть. С помощью специального оборудования можно проверить максимальный угол кручения, осевой и радиальный зазоры.

У двух и трехступенчатого ДММ различается **максимальный угол кручения от 60 до 75 градусов**. Так как выяснить достоверно тип ДММ невозможно, градус угла промеряют до максимальных 60, но даже 30-40 градусов позволяет использовать маховик ZMS дальше. Для того чтобы измерить необходимые параметры, необходимо найти специальное отверстие снизу ДММ, выставить позицию, сделать отметку и прокручивать влево-вправо. Прокручивание должно осуществляться плавно без каких-либо скачков, рывков, блокировок. В противном случае ДММ следует заменить.

Радиальный и осевой зазоры измеряются в трех различных точках для точности показателей. При превышении допустимых значений даже в одной точке маховик ZMS подлежит замене. Для измерения необходимо приложить 100 Н к вспомогательной массе и потянуть ее. Осевой зазор должен быть не более 0,2 мм, радиальный не более 0,15 мм.

Пожалуй, все.

Хотелось бы поблагодарить компанию ZF Services за уникальное содержание технического семинара и его высочайший уровень организации. Ведь на сегодняшний день обучение и подачу современной сервисной информации обеспечивают считанные ком-

пании. И многие из них просто повторяют из года в год одно и то же. Остается только надеяться, что подобное обучение станет поистине необходимостью для автомехаников, и залы технических семинаров будут заполнены как залы кинотеатров на выходные.

В одном из следующих номеров autoExpert читайте материал об особенностях сервиса многорычажной подвески и определения показателя «кривой схождения».

Максим Белановский



Маховики поставляемые в первичную комплектацию и упакованные в синие коробки Sachs сходят с одной и той же линии конвейера.



100 лет

Производству генераторов Bosch

Прошло уже сто лет с тех пор как Bosch представил первый в мире автомобильный генератор с регулятором напряжения. Хотя первоначально он был разработан как источник энергии для автомобильных фар, но в конечном итоге заложил основы электрификации всего автомобиля. За фарами вскоре последовали другие электрические компоненты, такие как электростартер, который Bosch представил в 1914 году, а также первый электропривод для дворников, выпущенный в 1926. Сегодня генераторы обеспечивают энергией все многочисленные системы автомобиля, которые позволяют транспортному средству быть более экономичным, экологичным, комфортным и безопасным.

«Генераторы становятся все меньше, но при этом надежнее и мощнее», - комментирует Ульрих Киршнер, руководитель подразделения стартеров и генераторов Bosch. В то время как сила тока первых генераторов составляла около 4 А, последнее поколение - Power Density Line для легковых авто - охватывает от 130 до 250 А.

Bosch становится поставщиком комплексных решений

Вплоть до 1913 года Bosch производил практически только системы зажигания. Такая сосредоточенность на одном продукте - рискованная бизнес-стратегия. В то же время автомобильный рынок стремительно развивался. Автомобили, переставая быть роскошью, становились средством передвижения, поэтому без-

опасная и надежная система фар пришла как нельзя кстати. Роберт Бош осознал эту возможность, и к 1913 году «Система автомобильного света Bosch» была готова к серийному производству. Набор, который позиционировался как усовершенствование решения, состоял из двух фар, генератора, батареи и регулятора напряжения. У генератора была всего одна задача: обеспечивать энергией батарею, которая в свою очередь обеспечивала стабильную работу первых электрических фар. С этой первой осветительной системы начался путь Bosch к международному лидерству в сегменте автомобильных систем. Впоследствии генераторы Bosch неоднократно изменялись, чтобы стать еще эффективнее. Без этих инноваций сегодняшние образцы должны были бы весить как небольшой автомобиль, чтобы обеспечить необходимой энергией все системы авто.

Bosch электрифицирует стеклоподъемники и другие системы автомобиля

В дополнение к своей обширной линейке генераторов для пассажирских авто и коммерческого транспорта, Bosch производит ряд других электрических агрегатов. Ассортимент чрезвычайно широк: от электроприводов сидений и электростеклоподъемников до мощных электромоторов для гибридов и электромобилей. Такие двигатели генерируют электроток и используются для обеспечения движения. Киршнер уверен - электрические трансмиссии в будущем сделают автомобили еще более эффективными и удобными».

100 Лет

Генераторы Bosch | 1913-2013



BOSCH

История инновационных генераторов Bosch

1913 - Выпущен первый генератор Bosch

Bosch выпустил первый в мире генератор с регулятором напряжения как часть «автомобильной системы освещения Bosch». У генератора была всего одна задача - обеспечивать энергией батарею, которая в свою очередь гарантировала работу первых электрических фар. Сила тока генератора составляла всего 4 А.

1933 - Стартер-генератор для компактных авто и мотоциклов

Уже в 1930-х предпринимались попытки уменьшить размеры автомобильных компонентов. Например, Bosch разработал стартер-генератор - устройство, которое совмещало функции стартера и генератора в одном электроблоке. Кроме запуска двигателя он также мог генерировать электроток во время работы мотора.

1959 - Трехфазный генератор для автобусов: компактное, легкое и мощное решение

Генераторы постоянного тока, используемые до этого момента, больше не могли справляться с растущими требованиями транспортных средств, в которых увеличивалось количество электрокомпонентов и потребление энергии. Решением этого стало изобретение трехфазного генератора переменного тока, который даже на холостом ходу мог производить достаточно энергии для электрокомпонентов и аккумулятора. Это стало отличным преимуществом для автобусов с их высоким уровнем потребления энергии и частыми остановками.

1989 - Компактные генераторы для легковых авто: тихие, легкие и мощные

Среди ключевых характеристик компактной серии генераторов Bosch: высокая производительность, сниженный уровень шума и возможность адаптироваться к возрастающим потребностям электрических систем автомобиля. В этой серии также была введена новая конструкция внутреннего охлаждения.

1995 - Генератор с жидкостным охлаждением для легковых авто

Генератор с полным жидкостным охлаждением, который был выпущен небольшой серией в 1995 году, стал новым автономным решением. Байпасное охлаждение использовало систему охлаждения двигателя. Новый генератор обладал невероятно низким уровнем шума, и производил силу тока до 150 А при напряжении 14 В. Отсутствие токосъемных колец и графитовых щеток делало срок службы генератора особенно долгим.

2005 - LI-L генератор для коммерческого транспорта с увеличенным сроком службы

В 2005 г. Bosch запустил особенно надежный и долговечный генератор для коммерческого транспорта. Усовершенствованные шарикоподшипники, усиленный корпус генератора и улучшенная система щеток/токосъемных колец гарантировали генераторам LI-L безремонтный ресурс работы до 800 000 км.

2008 - Серия генераторов NBL для легковых автомобилей эконом-класса

Bosch разработал серию генераторов New Baseline (NBL) для легковых авто эконом-класса, которые обычно потребляют меньше электроэнергии. Генераторы NBL - это экономичная модель, которая при этом надежна и компактна. Доступные в трех разных размерах, генераторы могут производить от 1.0 до 1.8 кВт. Их повышенная до 66% эффективность помогает сократить расход топлива и свести уровень выбросов CO₂ к минимуму.

2009 - Серия HD для коммерческого транспорта

В 2009 году Bosch запустила серию генераторов HD, чья модульная конструкция соответствует многочисленным требованиям коммерческих автомобилей. Охватывая различные показатели производительности, серия HD также предлагает целый ряд дополнительных функций. Среди них: повышенная термостойкость и увеличенный срок службы, которые могут быть объединены по мере необходимости. Это позволяет производителям коммерческого транспорта выбирать оптимальный генератор для конкретных нужд.

2011 - Серия экономичных генераторов EL для легковых авто

Особенности новой серии Efficiency Line (EL) лучше всего проявляются в условиях городского движения: новое поколение генераторов дает примерно на 10% больше мощности, даже когда двигатель работает на холостом ходу. Батарея заряжается быстрее, а значит, возможности системы Старт-Стоп возрастают, и поэтому для повторного запуска двигателя всегда достаточно энергии. Дальнейшее совершенствование электрической конструкции, а также использование новых высокоэффективных диодов (HED), разработанных Bosch, позволило инженерам повысить производительность до 76%. ■



Новая серия ламп Bosch для грузовых автомобилей - Trucklight Maxlife

На смену сериям ламп Trucklight +100 и Trucklight Heavy Duty пришла новая линейка Trucklight Maxlife, которая объединяет в себе свойства двух своих предшественниц. Таким образом, Bosch реорганизовал свою программу по лампам 24 В для грузовых автомобилей, сделав её более универсальной.

Trucklight Maxlife от Bosch являются профессиональным продуктом, отвечающим чрезвычайно разнообразным требованиям. Лампы идеально подходят для грузовых автомобилей и автобусов, которые преодолевают многие километры изо дня в день. Кроме того, их можно смело использовать в коммерческой или строительной технике, сталкивающейся с самыми сложными задачами на



бездорожье. Лампы Trucklight Maxlife отличаются надёжной конструкцией и высококачественными материалами, позволяя уверенно работать даже в самых сложных погодных и дорожных условиях.

Новую серию ламп Bosch отличает повышенный срок службы, что также приводит к увеличению интервала замены - реже возникает необходимость внепланового обслуживания техники. Благодаря продуманной конструкции и современным технологиям, Trucklight Maxlife исключают «дрожание» све-

тового потока и делают поездку комфортнее - глаза водителей будут уставать меньше.

Лампы серии Trucklight Maxlife доступны практически для всех типов фар, которые используются в транспортных средствах с напряжением 24 В. Единая линейка ламп от Bosch для всех коммерческих автомобилей упрощает подбор нужных запчастей. Таким образом, транспортные компании, сервисные центры и мастерские смогут более эффективно осуществлять учёт и заказ необходимых товаров.

Bosch открывает новый завод в Нанджинг, Китай

Подразделение Bosch Automotive Aftermarket инвестировало около 120 млн евро в открытие новой производственной площадки в Нанджинг, Китай. Завод будет выпускать свечи зажигания, тормозные колодки, а также диагностическое оборудование для СТО. Продукция будет преимущественно ориентирована на потребителей азиатско-тихоокеанского региона. Кроме того, площадка будет включать научно-исследовательский центр.

«Новый завод - это самая крупная инвестиция в развитие производства, из всех когда-либо сделанных нами», - отметил Роберт Хансер, президент подразделения Bosch Automotive Aftermarket, в ходе цере-

монии открытия завода 20 марта 2013 года. - Это свидетельство особого внимания Bosch к растущим рынкам азиатско-тихоокеанского региона в целом, и в частности к Китаю». Кроме того, г-н Хансер подчеркнул, что новое дополнительное производство сделает поставки в регион более стабильными и гибкими.

На плановую производительность завод должен выйти уже в 2015 году. В год будет выпускаться около 125 млн свечей зажигания, 80 млн тормозных колодок и около 25 тыс. ед. диагностического оборудования для СТО. Вся продукция будет соответствовать мировым стандартам качества Bosch. Более 2 000 человек уже работают на заводе в Нан-



дзинг, а к 2015 году число сотрудников увеличится до 3 500 человек. Кроме того, команда из 100 инженеров научно-исследовательского центра займется разработкой безопасных, экономичных и практических решений для нужд азиатско-тихоокеанского региона.

Выбрать щетки стеклоочистителей стало еще проще благодаря новому приложению для iPad и iPhone, разработанному Bosch

Bosch представил новое приложение для мобильных устройств, помогающее автовладельцам подобрать щетки стеклоочистителей. Программа доступна для бесплатного скачивания в Appstore и предназначена для iPad и iPhone.

Новое приложение экономит ваше время: теперь не нужно листать уйму каталогов в поисках необходимых щеток стеклоочистителей. Код модели легко узнать на мобильном устройстве, а в точке продаж - просто назвать его продавцу.

Приложение поддерживает поиск щеток, как для лобового, так и для заднего стекла. В базе данных присутствуют практически все широкоизвестные автомобили: европейские, азиатские и американские бренды. Все, что требуется от пользователя, - это выбрать марку, модель и год выпуска своего авто.

Программа также позволяет про-

сматривать подробные видеоинструкции, что помогает упростить достаточно сложный на некоторых автомобилях процесс установки щеток стеклоочистителей.

В приложении представлен полный модельный ряд серий Aerotwin, Twin и Eсо.

Aerotwin - линейка бескаркасных щеток сегмента ультра-премиум. Стеклоочистители изготовлены из трехкомпонентной резины, которая обеспечивает долгий срок службы и превосходное качество очистки стекла, что особенно актуально при частой смене погодных условий. В линейке более 100 наименований, охватывающих большую часть автомобильного парка.

Twin - линейка классических каркасных дворников от Bosch. Изготовлены из трехкомпонентной резины, которая обеспечивает долгий срок эксплуатации.

Eсо - надежные щетки от

Bosch в среднем ценовом сегменте. Универсальная программа состоит из 9 артикулов. Длина стеклоочистителей от 340 до 700 мм, крепление «под крючок».

Стоит отметить, что данное приложение не требует от пользователя постоянно быть онлайн. Вся необходимая информация (база данных автомобилей, каталог щеток стеклоочистителей и видео по их установке) загружаются однократно при первой установке приложения.

Следующий шаг к комфорту потребителей - приложение для подбора аккумуляторных батарей Bosch. Указав марку автомобиля, модель и тип двигателя, пользователь получает перечень доступных вариантов с подробным описанием каждого аккумулятора. В приложении на Appstore представлены все существующие продуктовые линейки.

«ИРБИС-АВТО». Открыт новый филиал в Волынской области



15 мая 2013 года в Волынской области начал свою работу новый филиал компании «ИРБИС-АВТО».

Открытие очередного территориального подразделения, которое включает отдел сбыта и складские мощности, предоставляет возможность обеспечить клиентам максимально качественный сервис по подбору и заказу автокомпонентов, а также их своевременную доставку.

Луцк, с. Липины / с. Струмовка
ул. Ровенская, 139
тел./факс: (0332) 70-59-87
моб.: 050-309-20-59
e-mail: lutsk@auto.irbis.ua

Центральный офис:
Харьков, пр-т Пятидесятилетия
СССР, 2-К, 3 этаж
тел./факс: (057) 728-11-08
e-mail: auto@auto.irbis.ua
www.auto.irbis.ua

Справка. Компания «ИРБИС-АВТО» специализируется на поставке запасных частей для грузовых автомобилей, прицепов и полуприцепов, сельскохозяйственной и специальной техники. Поставки осуществляются от ведущих мировых производителей запчастей оригинального качества, большинство из которых являются поставщиками на конвейеры.

Компания входит в тройку ведущих операторов рынка Украины, является участником международной сети дистрибьюторов автозапчастей и услуг GROUPAUTO International, соучредителем национальной группы GROUPAUTO Ukraine, организатором сети независимых сервисных станций TOP TRUCK, аварийно-ремонтной службы «BST» в Украине.



Ремонтное решение для модулей сцепления



Начиная с 2008 модельного года автомобили Audi A4, A5, Q5 и A6 были укомплектованы новыми 6-ступенчатыми механическими трансмиссиями. В данные коробки передач устанавливались исключительно однодисковые или многодисковые модули сцепления. Schaeffler Automotive Aftermarket производит специальное ремонтное решение LuK, предназначенное для замены данных модулей сцепления.

Помимо LuK RepSet с однодисковым компактным сцеплением либо LuK RepSet с системой автоматического регулирования многодискового

Schaeffler Automotive Aftermarket является глобальным поставщиком автомобильных заменяемых компонентов, представляя на рынке бренды LuK, INA и FAG с опытом ведения бизнеса свыше 35 лет и штаб-квартирой в г. Ланген, Германия. Сотрудничая с 11 500 дистрибьюторами по всему миру и более 30 представительствами, компания известна среди специалистов и постоянно развивает сервисы для своих клиентов.

сцепления, или LuK RepSet DMF - все ремонтные решения специально созданы под запросы клиентов. Они содержат все необходимые монтажные болты для нажимного диска, ведомый диск и специальный инструмент для осевой и радиальной фиксации. Вдобавок ко всему, каждый ремонтный набор LuK имеет инструкцию по замене модулей сцепления.

Модуль сцепления - инженерное решение для компактных трансмиссий

При разработке новых более динамичных автомобилей особое внимание уделяется распределению осевой нагрузки. Требования по безопасности пешеходов и поиск компромиссов заставляют автопроизводителей компоновать агрегаты со смещением к салону автомобиля. Вдобавок такие характеристики, как хорошая аэродинамика и более точное управление, являются залогом успеха концепции автомобиля. Для того, чтобы сделать всё это возможным, внедряют современные трансмиссионные узлы в новые кузова с длинной колесной базой и изменяют позицию силовых агрегатов. Двигатель и коробку передач уменьшают и смещают в сторону салона автомобиля.

Если использовать прежнюю конструкцию коробки передач, это повлечёт отрицательное смещение полуосей и как результат - сокращение длины колесной базы. Единственный путь найти компромисс - перепроектировать традиционную конструкцию коробки передач. В новой конструкции дифференциал расположен сбоку корпуса коробки передач. Благодаря этому, правильная позиция приводных валов сохраняется.

В этой конструкции коробки передач передний приводной вал проходит сквозь специальный зазор в системе сцепления. Использование традиционной схемы соединения сцепления и двухмассового маховика (DMF) в данном случае невозможно.

Для того, чтобы следовать заданным характеристикам трансмиссии, потребовалось создать специальный модуль сцепления. Такая компоновка изменила компоненты сцепления и потребовала создать DMF со специальным переходным фланцем. Инновационные технологии позволяют производить и внедрять все необходимые компоненты в данную трансмиссию в соответствии с габаритными требованиями и компоновкой с проходящим внутри системы сцепления приводным валом.

Ремонтное решение от компании LuK для модулей сцепления является уникальным на независимом вторичном рынке автозапчастей. Созданное для специфических нужд рынка, оно экономит время и деньги автосервисов благодаря полному комплексу необходимых деталей в одной коробке.

Для профессиональной установки модуля сцепления Schaeffler Automotive Aftermarket также предлагает соответствующий специальный инструмент для каждого типа сцеплений. Для установки однодискового компактного сцепления, например, используется один специальный регулировочный инструмент, а для установки саморегулируемого одно- или многодискового сцепления должен использоваться другой специнструмент LuK.

Брошюра для данного ремонтного решения LuK, вместе с видеоинструкцией, дают достаточно информации по замене модулей сцепления и доступны для сервисов и дистрибьюторов для скачивания на сайте www.schaeffler-aftermarket.com а также www.repxpert.com. Демонстрационный тренировочный модуль был создан для учебных семинаров, а также для демонстрации на выставках дистрибьюторами.



Только после того, как применён специальный регулировочный инструмент, модуль сцепления устанавливается на коробку передач.



Во избежание повреждения радиального уплотнения ведущего вала со стороны коробки передач, при установке вал должен поддерживаться свободными пальцами руки сквозь нижнее техническое окно в корпусе коробки передач. Только таким образом вал привода может быть отцентрирован при его установке в посадочное отверстие.



Установка коробки передач: все болты должны быть затянуты с моментом затяжки в 60 Нм

ООО «Шеффлер Украина»

г. Киев, ул. Жилианская, 75, 5 этаж
www.schaeffler-aftermarket.com

SCHAEFFLER
AUTOMOTIVE AFTERMARKET



Magnum Technology

Якість на рівні!

Компанія Inter Cars S.A. є одним із небагатьох дистриб'юторів запасних частин в Європі, що має власну науково-дослідну лабораторію. У співпраці з такими установами сертифікації, як RIMOT, ITS та Варшавський Політехнічний університет, була розроблена методика для проведення випробувань у відповідності до технічних вимог виробників. Спектр науково-дослідницької діяльності цього центру включає дослідження усіх функціональних параметрів продукції, що безпосередньо впливають на якісні характеристики.

Отримання сертифікатів на той чи інший продукт є нічим іншим, як визнанням високої якості цих продуктів. А це, у свою чергу, є інформацією для наших клієнтів про те, що всі сертифіковані продукти безпечні для споживача, а їх якість була підтверджена через незалежний Дослідний Центр. У рамках сертифікаційних досліджень кожен з про-

дуктів пройшов серію тестів на функціональний запас міцності, склад матеріалів та багато інших, згідно з усіма необхідними технічними запитами на випробування. Відповідність продукції усієї асортиментної лінійки Magnum Technology суворим стандартам безпеки була також підтверджена і незалежним Дослідним Центром. І це було зробле-

но, перш за все, для отримання результатів тестування для споживачів. Адже під час вибору товару серед величезної кількості автозапчастин на ринку кожен клієнт шукає додаткову інформацію про той чи інший товар. Споживач хоче визначити для себе переваги продукту і в той же час уникнути проблем під час його експлуатації. А амортизатори та пружини підвіски мають безпосередній вплив на керуваність автомобілем і, відповідно, - на безпеку самого водія та пасажирів. Тому до вашої уваги деякі результати лабораторних тестів продукції Magnum Technology, зроблених незалежним Дослідним Центром.

Тести Амортизатори

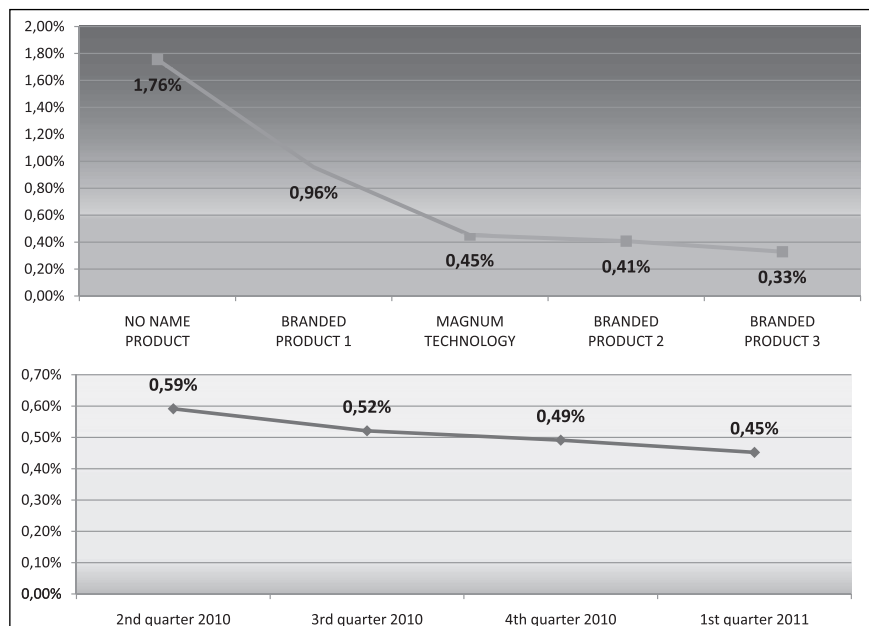


Випробування матеріалів - металографічний аналіз та аналіз якості шляхом термохімічної обробки матеріалів, що використовуються при виробництві амортизаторів MAGNUM TECHNOLOGY, дають повну інформацію про:

- матеріал корпусу амортизатора;
- якість хромування;
- якість зварних швів.

Для вивчення характеристик і демпфуючих властивостей випробування проводять на повністю автоматизованих тестерах, які показують:

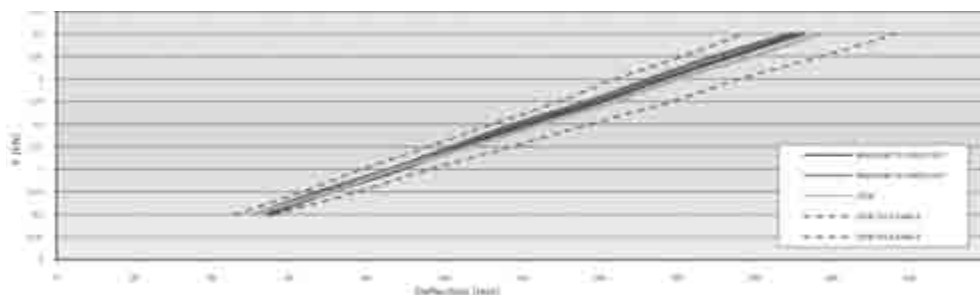
- цифрові записи демпфуючих характеристик;
- графіки властивостей амортизаторів та їх порівняння з ОЕ-продуктами;
- інформацію про зміну демпфуючих властивостей в залежності від вибору випробувальних умов (швидкості, гальмування і т.д.) згідно з вимогами, висунутими ОЕ-виробниками.



Статистика рекламацийних звернень

Цей графік відображає кількість рекламацийних випадків продукції MAGNUM TECHNOLOGY у порівнянні із деякими європейськими преміум-брендами (BRANDED PRODUCT) і менш відомими брендами (NONAME). Прийняттям вважається рівень рекламаций в проміжку 0-0,60%. Рівень між 0,60% та 1% вважається умовно прийнятним. А рівень більше 1% - абсолютно неприйнятним.

Постійні дослідження та контроль якості продукції MAGNUM TECHNOLOGY безпосередньо впливають на систематичне скорочення рекламацийних звернень. Лише за період 2 кв. 2010 - 1 кв. 2011 року вдалося вийти на рівень 0,45%, і цей показник вже не зростає.



Пружини

Випробування матеріалів - аналіз металографічної структури і твердості (за шкалами твердості Роквела (ROCKWELL) і Вікерса (VICKERS) з посиланням на вимоги норм безпеки і допусків OE-виробників. Для вивчення характеристик пружин застосовується тестер MAGNUM TECHNOLOGY, який дозволяє проводити випробування на розрив і стиснення в діапазоні 0-40 kN. На основі таких тестів створюються графіки діапазону роботи пружин і проводяться порівняння з продукцією OE-виробників.

Елементи кріплення



Ці елементи MAGNUM TECHNOLOGY також проходять випробування за такими критеріями:

- властивості міцності;
- якість гумово-металевого з'єднання;
- твердість гумового елемента за шкалою Шора (Shore).

Наукові дослідження і розробки

Впровадженню нових позицій передує обов'язковий ряд тестів і

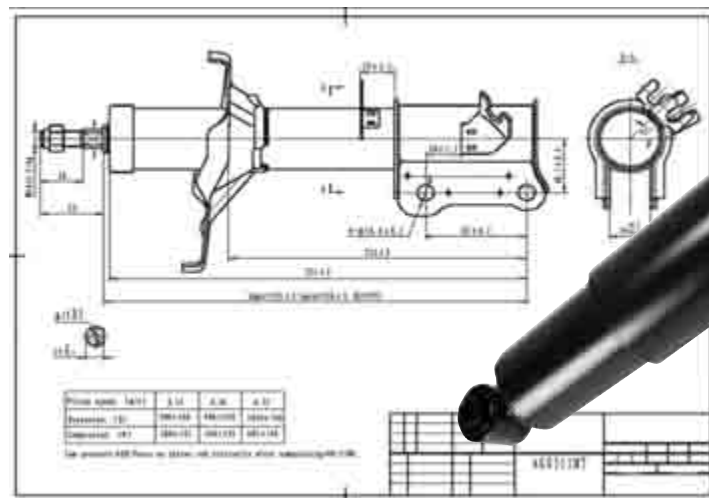
досліджень. Цей процес починається зі створення технічного креслення та виготовлення дослідного зразка. Далі вивчаються його фізичні властивості щодо відповідності вимогам і характеристикам OE-продукції. Після успішного завершення тестів новий продукт запускається в серійне виробництво обов'язковим контролем якості. У 2010 році MAGNUM TECHNOLOGY було введено у виробництво 148 нових продуктів, у 2011 році - більше 250. У 2013 році пропозицію буде значно розширено. Про усі новинки асортименту можна дізнатись на сайті www.magnum-technology.com.

Контроль якості

Процес контролю якості підтримується системою QDA, яка постійно стежить за якістю продукції, що випускається. Ця програма використовується провідними автовиробниками та виробниками оригінального устаткування - такими як Mercedes-Benz, Porsche, BMW, VW, Opel, Daimler Chrysler. Контроль якості готового продукту включає в себе:

- перевірку атрибутивних характеристик;
- ідентифікація;
- упаковка;
- лакофарбове покриття;
- якість зварних швів;
- якість виробництва;
- перевірку технічних характеристик.

www.intercars.com.ua





Воплощение лучших китайских традиций



Многие производители размещают свои производства в Китае и получают хорошее качество товаров за доступные деньги. Ведь традиции Китайской империи, которая сделала неимоверное количество открытий и изобретений вселенского масштаба не могли пройти бесследно. И если в Китае до сих пор не разучились делать чай, фарфор и шелк, а проведенная недавно Олимпиада повергла мир в шок от уровня организации и применения передовых технологий, то следовательно и среди исконно китайских существуют производители, которые обеспечивают выпускаемой продукции мировой уровень качества. Ниже об одном из них - производителе автоэлектрики и электроники без преувеличения мирового уровня.

Компания Usi Technology Mechanics (UTM) является глобальным производителем электроники и технологий, применяемых в современных компьютерах, средствах связи, электронных и электрических системах автомобилей. В нашей стране компания известна специалистам комплектующими генераторов для легковых и грузовых автомобилей, автобусов и спецтехники.

UTM производит автомобильные электрокомпоненты уже более 20 лет, а начиная с 2003г. выпускает производственную линейку запчастей генераторной группы. Ассортимент выпускаемых товаров существенно растет с каждым годом. Так, первая партия комплектующих, сошедших с конвейера, составляла всего около 100 позиций к наиболее массовым транспортным средствам. На сегодняшний день в предложении UTM в сфере деталей генератора около 1500 позиций, в том числе на свежие автомоби-

ли с 2008года выпуска. В UTM непрерывно ведется работа по созданию запасных частей для большого спектра транспорта. Только за 2012 год количество новых запасных частей данного производителя было увеличено на 400 артикулов.

На предприятии по производству запчастей к генераторам заняты около 500 человек. Но чтобы понять, что представляет собой продукция UTM, необходимо иметь представление о корпорации в целом.

Процесс производства в компании UTM делится на этапы, за которые отвечают целые подразделения компании. Процесс начинается с закупки необходимых компонентов, за который отвечает отдельное подразделение. Отдельно выделяются исследовательская работа и разработки, где задействованы научные работники, специалисты в производстве электроники высочайшей квалификации. Дальше работа ведется в области инженерии и

проектирования, где задействованы все инженерные умы компании. Последним штрихом к портрету производства является обеспечение контроля качества, где специалисты неустанно мониторят качество выпускаемой продукции. Вся продукция UTM, перед поступлением на склады дистрибуторов, тестируется на работоспособность.

На сегодняшний день продукция компании успешно экспортируется в Америку, Европу и Юго-Восточную Азию через разветвленную сеть дистрибуторов.

Продукция фирмы заслужила репутацию весьма надежной и качественной, что подтверждается наличием международных сертификатов ISO 9001, ISO 9002, ISO 14001, OHSAS 18001. Производственные мощности компании, расположенные в Китае и Тайване, имеют сертификацию ISO/TS16949/QS9000. Эта сертификация подтверждает соответствие качества продукции OE стандартам и дает гарантию качества деталей на уровне с теми что устанавливают автопроизводители. Корпорация успешно сотрудничает в данном направлении и за время работы в данной сфере зарекомендовала себя как надежный партнер и поставщик деталей на конвейер. Производителю присвоены такие престижные награды в сфере поставщиков OEM запчастей, как: «Выдающееся качество» от Chrysler, «Q1 Приоритетный поставщик» от Ford, а также других многочисленных наград от Siemens VDO, Valeo и т.д.

Многие отечественные специалисты не знакомые с продукцией бренда на первых порах осторожно относились к запчастям UTM. Но постепенное качество запчастей заставило говорить о UTM, как о производителе, которому можно доверять.

Ассортимент продукции UTM, во многих позициях пересекаясь с ассортиментом именитых производителей MOBILETRON и TRANSPON, уже превысил по общему количеству артикулов своих более именитых коллег, но предлагается по более демократичной цене и в хорошем качестве.

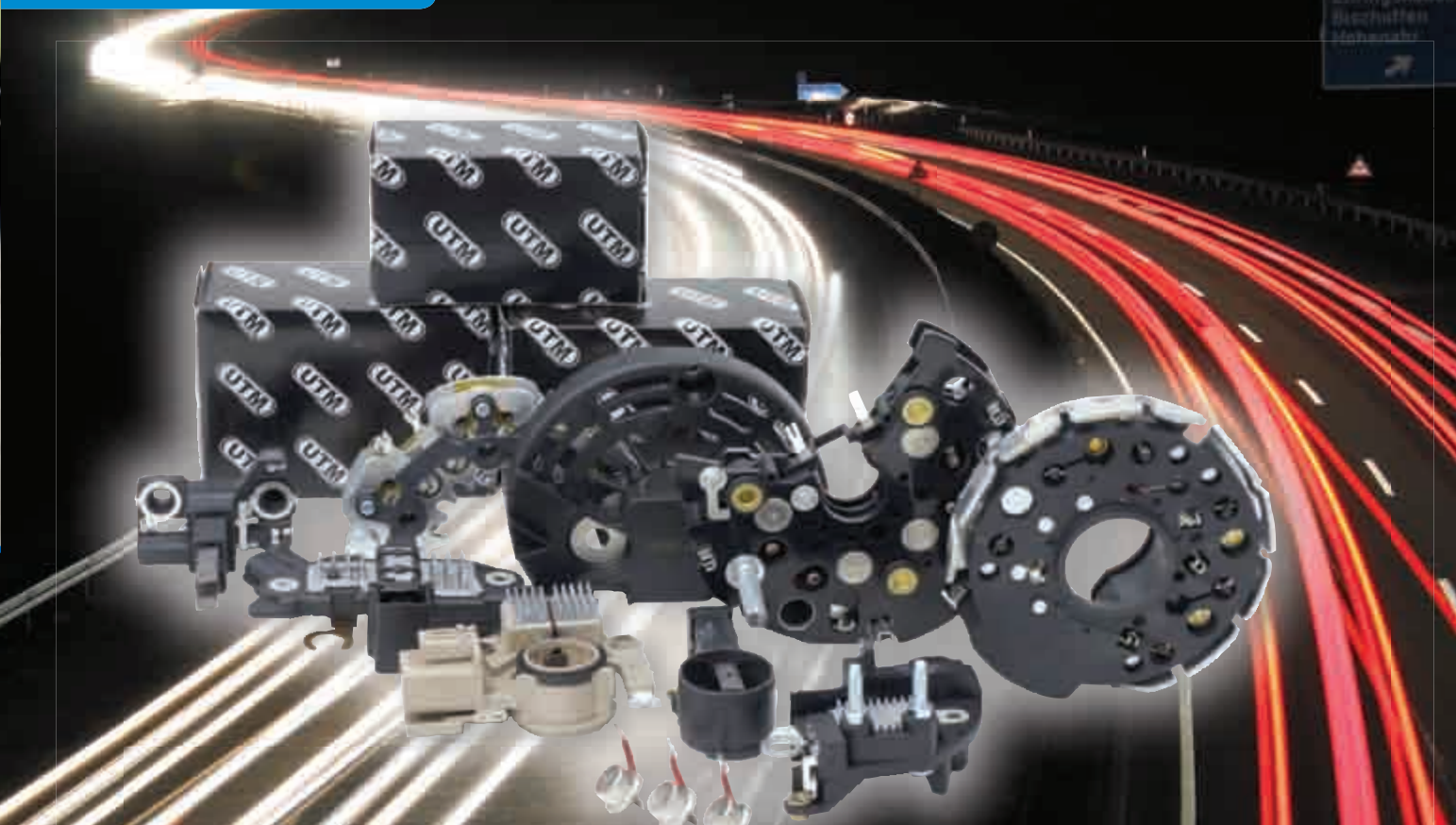
Таким образом, выдерживая требования рынка к качеству продукта, UTM уверенно поднимается в ТОП производителей автокомпонентов из стран Азии.



**ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА**

стартеры и генераторы

www.voltaj.com.ua



**Электроника автогенераторов
Высокое качество. Умеренная цена**

**Стартеры • Генераторы
Комплектующие**



TRANSPOL

MOBILETRON
AUTOMOTIVE ELECTRONICS



UNIPOINT

KRAUF

NTN

CARGO



NSK

WAV

ORME



Valeo

**KBC
BEARINGS**



FAG

Prestolite
electric

MESSMER

QAD



BOSCH
Винаходження для життя



DENSO

**MAGNETI
MARELLI**

HITACHI

Visteon

г. Киев, ул. Ивана Федорова, 32, тел./факс (044) 594 40 04 (многоканальный)

Качество первичной комплектации для вторичного рынка автозапчастей



Сцепления и элементы трансмиссии LuK
Компоненты ременного привода и детали двигателя INA
Ступичные подшипники и ступичные модули FAG

TOV "Schaeffler Ukraine"
Zhylyanska 75
01032 Kyiv (Ukraine)
tel.: + 380 44 5201380
fax: + 380 44 5201381
www.schaeffler-aftermarket.com

  
SCHAEFFLER GROUP
AUTOMOTIVE AFTERMARKET

Табун **Mustang** ов ПОПОЛНИЛСЯ НОВЫМ «92-М»



Новый Mustang доказывает превосходство. WOG будет продавать улучшенный A-92 Mustang по цене обычного 92-го.

Прогресс остановить невозможно, и неважно в какой сфере применяются новые технологии. В ответ на угрозы снова поднять пошлины на светлые нефтепродукты, сеть АЗС WOG объявила о выводе на рынок нового топлива - **A-92 Mustang**. Этот бензин произведен на современных нефтеперерабатывающих заводах, импортирован в Украину, и уже здесь в него добавили специальную моющую и антикоррозионную присадку производства немецкого концерна Basf.

О чудо-свойствах присадки сказано много, как, собственно, и об импортном топливе - это на порядок превосходит то, что выпускают отечественные НПЗ. Но многие водители не знают, в чём же состоит эта разница, хотя многие автопроизводители рекомендуют использовать бензин с октановым числом 92 наряду с привычным 95-м. Именно поэтому специалисты Киевского Института Потребительских экспертиз, которые занимаются проверкой качества топлива в Украине, решили

в условиях стенда подтвердить или опровергнуть тезис об «улучшенности» нового топлива.

Чтобы выяснить реальные характеристики этого топлива, они провели сравнительный тест на определение мощности, крутящего момента и главное, - экономичности автомобиля Chevrolet Lacetti на обычном 92-м бензине украинского производства, и **A-92 Mustang**, в основе которого лежит белорусский продукт.

Испытания были проведены на очень точном динамометрическом стенде Dynapack, сертифицированном ведущими международными органами. На этом стенде можно модулировать реальные условия движения - начиная от нагрузки на ходовую часть и заканчивая набегающим потоком воздуха, скорость которого изменяется с изменением скорости на спидометре автомобиля. Эксперты замерили крутящий момент на том и другом образце бензина, мощность, и с помощью расходомера определили расход топлива и экономичность.

На одном и втором бензине было сделано несколько десятков циклов замеров. Замеры делались в режиме «трассы», т.е. на высшей передаче в диапазоне скоростей от 80 до 100 км/ч. Этот алгоритм позволяет исключить погрешности, обусловленные манерой вождения и отличиями в процессе переключения передач.

Судя по результатам теста, на **Mustang-e** можно разгоняться и ехать быстрее. Применение нового бензина привело к увеличению крутящего момента на 3 Нм (базовый образец - 142 Нм при 4000 об/мин, **A-92 Mustang** - 145 при 4000 об/мин.), мощность двигателя увеличилась на 3,9 %. Что касается экономичности, то и здесь оказалось, что ездить на **Mustang-e** выгоднее - на полном баке Лачетти можно проехать на 64 км больше, т.е. на 7,6 %! А расход топлива в условиях стенда составил 7,1 л/100 км на отечественном бензине и 6,6 л/100 км на **A-92 Mustang**.

Но самой главной новостью стало то, что компания WOG объявила, что будет реализовывать новый **A-92 Mustang** по цене «обычного» «девятисто второго»! Это поистине царский подарок, причём не только для автолюбителей, которые теперь будут реже посещать СТО для ремонта топливной системы. Дело в том, что новое топливо отвечает самым жёстким требованиям по экологичности, а значит - дышать в городах станет немного легче.

**Институт
потребительских экспертиз**



Директор ЧП «Тедекс Масла Украина» Ольга Сиротюк: **Наша сегодняшняя задача - стимулирование продаж масел Tedex на СТО**



От его свойств зависит надежность работы, но при этом заказчик всегда заинтересован в более низкой цене не в ущерб качеству. Рынок масел похож на бескрайнее море. О том, как ориентироваться в рынке и какое место занимает в Украине масло Tedex, разговариваем с Ольгой Сиротюк, директором ЧП «Тедекс Масла Украина», представительства в Украине польской фирмы-производителя масел Tedex S.A.

– Ольга, что представляет собой компания Tedex.

– Фирма Tedex S.A. была основана 20 лет назад. Хотя компания имеет свои филиалы в Голландии и Германии, уставной фонд полностью основан на польском капитале. Главный офис находится в Пясечно возле Варшавы. Сначала производство масел осуществлялось в Голландии на заказ польской фирмы. Через несколько лет была приобретена собственная производственная база в Томашове Мазовецком возле Лодзи, и с тех пор производство осуществляется в Польше. Отделение фирмы, которое находится в Германии, получает допуски известных производителей и распространяет продукцию по Европе и всему миру. В Польше осуществляется полный цикл производства масел кроме непосредственной нефтепереработки. Закупаются базовые масла, и путем смешивания и добавления присадок получают масла и смазки с необходимыми характеристиками. Этот процесс называется «блендингом».

– Пожалуйста, расскажите подробнее о понятии «блендинг».

– В Польше, как и в Украине, не так много блендинговых компаний. Наличие собственного блендинга является весомым показателем. Блендинг – это смешивание при определенных температурах базовых масел с добавлением соответствующих пакетов присадок. Чтобы обеспечить соответствие строгим допускам производителей двигателей и узлов, нужно придерживаться технологии. Для этого нужен квалифицированный опытный персонал, специальное оборудование, емкости для хранения базовых масел и готовой продукции, а также современная лаборатория, в которой происходит контроль качества от входа базовых масел до выхода готовой продукции. Наш завод работает по системе ISO, и контроль качества осуществляется на каждом этапе производства и хранения.

– Какие особенности и преимущества ваших масел?

– Преимущества очень просты. В конечном счете все преимущества сводятся к соотношению цена/качест-

во. Клиенты всегда требуют хорошее качество по доступной цене. Масла Tedex отвечают всем новейшим требованиям и допускам автопроизводителей. Немецкое представительство тщательно следит за этим.

Tedex имеет в своем ассортименте очень широкий спектр современных масел. Это масла для легковых и грузовых автомобилей, трансмиссионные масла для автоматических и механических трансмиссий, антифризы, омыватели, пластические смазки, масла для сельского хозяйства, гидравлические и трансмиссионные масла для промышленности, эмульсии, используемые в производстве, на железной дороге, для судоходства, в шахтах и т.д. Имея высокое качество и большой ассортимент, цены на масла Tedex находятся в среднем ценовом диапазоне. В Украине на данное время существует около 140-160 торговых марок масел. Сориентироваться достаточно сложно, но далеко не у всех есть вышеперечисленные критерии: современные допуски, большой ассортимент, собственный блендинг и стабильное качество. Множество торговых марок появляются и вскоре исчезают, даже если оставляют яркий след своей рекламной кампанией. Стабильность – также очень важный фактор в оценке любой деятельности.

– Как построена система продаж в Украине?

– Украинское представительство начало развивать сеть продаж с Западной Украины, потому что находится во Львове. Компания присутствует на рынке уже 10 лет и охватывает все регионы страны. В каждом регионе Tedex представлен одним или несколькими дилерами. Чаще всего это мультибрендовые компании, которые имеют масла в разных ценовых категориях. Именно они



отвечают за распространение продукции в своем регионе. Хотя промышленных масел продается достаточно большое количество, все же автомобильные сегмент для нас более значимый. Одним из основных направлений деятельности фирмы «Тедекс Масла Украина» – это работа с транспортными компаниями, перевозчиками, АТП. Среди наших клиентов очень много транспортных фирм, которые занимаются городскими и междугородними автобусными перевозками по Львову и области.

Сегодняшней нашей задачей является разработка эффективного механизма стимулирования продаж наших масел на СТО. У нас был подобный опыт, когда мы принимали участие в инвестиционных проектах, в которых масло предлагалось вместе с оборудованием для маслозамены. Сегодня рынок требует более интересных предложений, поэтому у нас в скором времени появится программа продвижения масел через автосервисы. Следите за новостями на нашем сайте **www.tedex.com.ua**

Беседовал **Александр Кельм**



Торговая марка Tedex и украинское представительство «Тедекс Масла Украина» - постоянные участники украинского автосалона SIA.

Команда Tedex Rally Team участвует в этапах WRC, начиная с 1993 г. Tedex является соорганизатором и спонсором кубка Польши Tedex Rally, польских этапов мировых чемпионатов WRC Sup Tedex и Tedex 126p. Кроме этого, Tedex является организатором любительских ралли в Польше.





IDEMITSU EXTREME

Масло, сохраняющее окружающую среду

В отличие от рынка Украины, компания Idemitsu Kosan Co Ltd - отнюдь не новичок на мировом рынке смазочных материалов. Основанная Сазо Идемиту в 1911 году фирма с тех пор расширила свою деятельность от разработки нефтяных ресурсов и поставок сырой нефти до производства и продажи нефтепродуктов, нефтехимической продукции и исследований в области альтернатив ископаемому топливу.

В Японии компания является одним из лидирующих производителей и поставщиков смазочных материалов, и обеспечивает 25% рынка смазочных материалов и масел первой заливки более чем 40% японских автопроизводителей. Помимо этого, продукция компании занимает 80% японского рынка компрессорного масла для автомобильных кондиционеров воздуха. Тем не менее, компания активно продвигает свои продукты и на внешние рынки, главным образом, в Европу, США и Азию. Это связано с огромным желанием построить сильную сбытовую структуру в мире. За эти годы компания стала весомым игроком рынка масла. Она уверенно держит мировое 10-е место среди производителей смазочных материалов.

Для специалистов Idemitsu больше известна как компания-производитель смазочных материалов OEM. Компания поставляет масла, в первую очередь, для японских производителей техники: Honda, Subaru, Nissan, Mazda, Mitsubishi, Hitachi, Komatsu, Daihatsu, Toyota, Isuzu. Список можно продолжить именитыми европейскими и американскими производителями: Alfa Romeo, Audi, BMW, Citroen, Daimler Chrysler, Fiat, Ford, GM, Hyundai, Kia,

Opel, Peugeot, Porsche, Renault, и т.д.

Находясь среди лидеров по инновационной деятельности и располагая сильной командой разработчиков, компания потратила годы исследований на повышение качества продуктов для потребителей и окружающей среды. Очень впечатляет логика инженеров компании Idemitsu. Они считают, что улучшая характеристики масел, защищают природу родной страны и всей планеты. Ведь высококачественные масла помогают сохранять энергию, экономить топливо, продлевать жизнь механизмам и даже сокращать выброс CO₂. А это и ресурсосбережение, и даже противостояние глобальному потеплению. Вряд ли автопроизводителей интересует именно борьба за чистый воздух, а вот пункты про экономию топлива и ресурса двигателя им точно нравятся.

EXTREME - это первый собственный бренд японской компании Idemitsu Kosan, который она начала выпускать для легковых автомобилей внутри Японии. До прошлого года эти масла продавались только на АЗС Idemitsu внутри Японии. Лишь в 2013 году компания решила вывести их на рынок Украины. Это настоящий японский бренд, выпускавшийся изначально только в премиум-сегменте внутреннего рынка

Страны восходящего солнца, сейчас доступный и для украинских потребителей. Линейка масел Idemitsu EXTREME состоит из 4 видов масел - трех для бензиновых двигателей с вязкостями 5W40, 5W30 и 10W40 и одного дизельного - 5W30.

Хотелось бы особо выделить в линейке продукции Idemitsu EXTREME полностью синтетические масла на основе полиальфаолефинов с вязкостью 5W40. Это классическая синтетика с отличными показателями текучести при низких температурах, высочайшими моющими и защитными свойствами, которую многие производители уже просто не выпускают. Idemitsu EXTREME 5W40 для бензиновых авто уже в полной мере оценили любители автомобилей Хонда с мощными моторами. Это масло помогает им получить полную отдачу от своих автомобилей и в то же время защищает двигатель от износа. Все они отмечают, что это масло практически «не горит», в отличие от ранее использовавшегося масла других производителей. Данные масла подойдут тем водителям, которые привыкли ни в чем себе не отказывать при эксплуатации своих железных коней. Тем, кто использует автомобиль на полную мощность, раскручивает двигатель до максимальных оборотов или участвует в соревнованиях, эти масла понравятся.

Официальный дистрибьютор японских моторных масел Idemitsu в Украине - компания «ИНТА»

тел.: (048) 237-61-33

(050) 336-59-52

e-mail: sales@idemitsu.com.ua



Полусинтетические масла LUXE

Многоцелевые полусинтетические масла LUXE производятся из высококачественного базового масла, синтетического компонента и сбалансированного пакета присадок в соответствии международными стандартами и последними требованиями автомобилестроения. Линейка полусинтетических масел представлена широким ассортиментом масел для бензиновых и дизельных двигателей, включая специальные масла и масла с дополнительными присадками.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- благодаря эффективной композиции присадок полусинтетические масла LUXE надежно защищают детали двигателя от износа, коррозии, окисления при любых условиях эксплуатации;
- увеличивают мощность двигателя за счет снижения гидродинамических потерь и потерь на трение;
- обеспечивают легкий пуск при низких температурах;
- обладают пониженной летучестью, а также пониженной склонностью к образованию высокотемпературных отложений и пенообразованию;
- отличные антиокислительные и диспергирующие свойства обеспечивают чистоту и повышенный срок эксплуатации двигателя;
- одобрены международными производителями автомобильной техники и лицензированы Американским институтом нефти.

Официальный Дистрибьютор в Украине **ООО «Делфин Дистрибьюшен Украина»**

Тел.: +38(0462)68-88-49 www.delfingroup.ua



www.agrinol.com.ua

МАСЛА СМАЗКИ АВТОХИМИЯ



КАЧЕСТВО ПРЕЖДЕ ВСЕГО!

Региональные представители:

АР Крым: г. Симферополь, ул. Узловя, 20, тел.: (0652)50-07-64.

Винницкая обл.: г. Винница, ул. Баженова, 24, тел.: (0432) 57 54 62; г. Винница, ул. Гонты, 39А, тел.: (0432) 55-23-15.

Волинская обл.: г. Луцк, ул. Вахтанговая, 10, тел.: (0332)24-35-55; Луцкий район, с. Змеинец, ул. Лескова, тел.: (0332) 28-25-82.

Днепропетровская обл.: г. Днепропетровск, ул. Комиссара Крылова, 5, тел.: (0562) 27-14-96; г. Кривой Рог, ул. Лозуватская, 116Б, тел.: (0564) 04-10-68.

Донецкая обл.: г. Донецк, ул. 60-летия СССР, 43А, тел.: (062) 203-04-00; г. Донецк, ул. Постышева, 122/22, тел.: (062) 213-20-91; г. Горловка, ул. Мамедова, 22, тел.: (050) 426-06-63; г. Макеевка, ул. П. Тычины 1, тел.: (06153) 60-613.

Житомирская обл.: г. Житомир, ул. Баранова, 74, тел.: (0412) 42-73-89; г. Житомир, ул. Баранова, 77, тел.: (0412)42-79-24.

Запорожская обл.: г. Запорожье, ул. Стартовая, 3А, тел.: (0612) 68-84-47; г. Запорожье, ул. Базовая, 9А, тел/факс (061) 228-62-83.

Ивано-Франковская обл.: г. Ивано-Франковск, ул. Шота Руставели, 77, тел.: (0412) 42-79-24.

Киевская обл.: г. Киев, пр-т Воссоединения, 7а, оф. 615, тел.: (044) 224-63-39; г. Киев, ул. Святошинска 20, тел.: (044) 450-07-45; г. Вышгород, ул. Ватутина, 69Б, тел.: (044) 492-30-80.

Кировоградская обл.: г. Кировоград, ул. Автолюбителей, 2, тел.: (0522) 36-50-03.

Луганская обл.: г. Луганск, тел.: (050) 456-80-72; -(58); -(82).

Львовская обл.: г. Львов, ул. Ковельская, 109 Б, тел.: (032) 242-43-86; г. Львов, ул. Промышленная, 50/52, тел.: (032) 242-15-81.

Николаевская обл.: г. Николаев, ул. Самойловича, 32/1, тел.: (099) 178-92-47; г. Николаев, ул. Кирова, 244, тел.: (0512) 58-13-34.

Одесская обл.: 8-й км, Санкт-Петербургское шоссе, админ. здание, корп. 2, тел.: (048) 738-05-03; Овидиопольский район, п. Молодежное,

ул. Железнодорожная, 7, тел.: (0482)39-06-97.

Полтавская обл.: г. Полтава, ул. Серёгина, 11, тел.: (0532) 50-89-78; г. Кременчуг, ул. Яроморочная, 42, оф.2, тел.: (0536) 74 18 20.

Ровенская обл.: г. Ровно, ул. кн. Владимира, 112а, тел.: (066) 039-52-66; пгт. Клевань, ул. Космонавтов, 9, тел.: (0362) 27-11-90.

Тернопольская обл.: г. Тернополь, ул. Промышленная, 20, тел.: (0352) 52-77-84.

Харьковская обл.: г. Харьков, ул. Магнитогорская 1, тел.: (050) 421-20-01; г. Харьков, ул. Плитковая, 14А, тел.: (057) 752-48-18.

Хмельницкая обл.: г. Хмельницкий, ул. Трудовая, 5/2, тел.: (0382) 63-14-44.

Черкасская обл.: г. Черкассы, ул. Смелянская, 127, тел.: (0472) 63-37-04.

Черниговская обл.: г. Чернигов, ул. Любечская, 179, тел.: (04622) 5-81-13.

Черновицкая обл.: г. Черновцы, ул. Главная, 246, тел.: (0372) 57-31-70; г. Черновцы, ул. Коломыйская, 2Д, тел.: (0372) 57-07-13.

Я спокійний
за своє
авто

Q8 
Oils

Мастильні матеріали

ТзОВ «Інвестор» – офіційний імпортер в Україні
тел. (0332) 78-76-34, www.Q8Oils.com.ua

 **TEDEX[®]**

Частное предприятие
«Тедекс Масла Украина»



Высококачественные моторные, трансмиссионные, гидравлические, компрессорные масла, охлаждающие жидкости, промышленные смазки.

Львов, ул. Городецкая, 355, к. 365. Тел./факс: (032) 295-10-63, 295-10-99
tedex-ukraine@mail.lviv.ua, www.tedex.com.ua, www.tedex.pl

Q8Oils

ВЫВОДИТ НА РЫНОК НОВОЕ МАСЛО Q8 Formula Exclusive Eco 5W-20

С каждым годом требования к автомобилям меняются. Как следствие, вместе с автомобилями развиваются и моторные масла. Основными тенденциями в развитии моторных масел стали: увеличение интервалов замены, снижение токсичности выхлопных газов, ну и, конечно же, экономия топлива.

Q8Oils всегда идет в ногу со временем и является лидером в области исследования и разработок, а исследовательский центр Кувейт Петролеум в Голландии признается центром технического совершенства, обеспечивающим превосходство смазочных материалов Q8Oils в мире.

Снижение расхода топлива достигается в основном за счет применения масел с более низкой вязкостью. В этом году Q8Oils предлагает своим клиентам новый продукт - моторное масло **Q8 Formula Exclusive Eco 5W-20**.

Q8 Formula Exclusive Eco 5W-20 - это синтетическое моторное масло с очень высокими эксплуатационными характеристиками, с низкой вяз-



Новое поколение двигателей EcoBoost

Новая серия бензиновых двигателей EcoBoost отличается уменьшенным потреблением топлива и пониженным уровнем выбросов углекислого газа. Для этого в них используются самые эффективные методы сжигания топлива. Отличаясь экономичностью и низкой стоимостью владения, эти двигатели предлагают весьма привлекательную альтернативу обычным дизельным и гибридным. Линейка двигателей EcoBoost включает 1,6-литровую модель для Нового Grand C-MAX и 2-литровую - для более крупных автомобилей.

костью 5W-20, для бензиновых, газовых и дизельных двигателей легковых автомобилей с турбонаддувом или без. Специально разработано для последнего поколения двигателей Ford Ecoboost стандарта Евро 5. Снижает расход топлива.

Масло Q8 Formula Exclusive Eco 5W-20 можно применять и в других автомобилях, которые требуют применения моторных масел согласно

со следующими спецификациями:

- ACEA A1/B1
- API SN
- Ford M2C 948-B

ООО «Инвестор» - официальный импортер смазочных материалов Q8 в Украине с 1997 года.

г. Луцк, ул. Лидавская, 8
тел. (0332) 78-76-34
www.q8oils.com.ua



Автомобильный прицеп - необходимость для большинства владельцев автотранспорта. Свой выбор многие из них останавливают на прицепах производства ПАО «Кременчугский колесный завод».

Автоприцепы КрКЗ имеют надежную конструкцию, спроектированную с учетом условий их эксплуатации как на дорогах с твердым покрытием, так и вне дорог. Прицепы КрКЗ (одно- и двухосные) - универсальны и подходят к легковым автомобилям различного типа. **Модельный ряд прицепов КрКЗ-100, КрКЗ-200, КрКЗ-210, КрКЗ-220,**

Прицеп для легкового автомобиля

КрКЗ-230 и КрКЗ-61-3619 обладает целым рядом преимуществ:

- имеют раму с поперечно расположенным жестким усиливающим элементом и прочное V-образное дышло;
- оснащаются рессорно-амортизаторной подвеской производства германской фирмы «AL-KO» или восьмилстовыми рессорами «Москвич» и амортизаторами для автомобилей «ВАЗ», колеса размерностью 5Jx13H2 для автомобилей ВАЗ-2103, 2109, шины размерностью 165/70R13 или 175/70R13;
- для перевозки длинномерных грузов передний и задний борта могут быть открыты или полностью сняты;

- рама прицепа и детали подвески окрашены двухслойным покрытием: катафорезный грунт защитит от коррозии, а эмаль обеспечит красивый внешний вид;
- борта окрашены порошковой полиэфирной краской, что увеличивает устойчивость покрытия к атмосферным и механическим воздействиям;
- прицепы комплектуются дополнительными бортами для наращивания, каркасом и тентом, также возможна комплектация запасным колесом;
- прицепы могут быть оборудованы дышлом, которое регулируется по длине;
- прицепы сертифицированы в Украине и России, имеется одобрение типа транспортного средства.

На сайте www.wheels.com.ua в рубрике «Прицепы» представлены все модели прицепов с их техническими характеристиками.

ПАО «Кременчугский колесный завод»
тел.: (0536) 76-41-21
факс: (0536) 76-41-80
krkz@wheels.com.ua
Фирменный магазин ПАО «КрКЗ»
тел.: (0536) 76-41-96





VIANOR Express. Еще быстрее

В конце апреля в Киеве состоялась пресс-конференция, посвященная глобальному развитию франчайзинговой сети шинных центров Vianor, а также внедрению новой концепции Vianor Express в Украине.

Олли Нуутила - бизнес-менеджер отдела ведения партнеров франчайзинговой сети Vianor - на пресс-конференции показал и рассказал о планах развития в Украине на ближайшее время.

Развитие франчайзинговой сети шинных центров Vianor является глобальной задачей компании Nokian Tyres. Только на сегодня насчитывается 1037 торговых точек Vianor в 25 странах мира (182 собственных и 855 партнерских). Согласно стратегии в ближайшие годы будет продолжаться интенсивное развитие сети шинных центров.

Для осуществления планов Vianor активно разрабатывает концепцию развития. Это, в первую очередь, расширение ассортимента продуктов и предлагаемых услуг путем привлечения глобальных и локальных партнеров. С помощью глобальной программы обучения развивают навыки и компетенции продавцов шинных центров. В этот план входит

также привлечение большого количества потребителей за счет заключения соглашений с международными и национальными клиентами, а также разработка программ лояльности для потребителей и т.д.

Что же касается Украины, то на данный момент в стране насчитывается 142 шинных центра. И это не предел, так как Vianor в Украине сейчас развивается достаточно стремительно. Основными показателями для такого роста является достаточно высокий спрос на шиномонтажи и ремонт автомобилей.

Любому партнеру при открытии шинного центра Vianor в Украине по

франчайзинговой программе предоставляется концепция и базовое оформление объекта. Кроме того, очень большое внимание уделяется консультации при оценке потенциального объекта. Потенциальный партнер Vianor получает целый пакет преимущественных условий работы на рынке: эксклюзивные условия на покупку шин Nokian, наличие ассортимента товара на складе, финансовую поддержку от компании при открытии, маркетинговую поддержку, консультации и т.д.

С помощью внедрения концепции Vianor Express в Украине компания сможет увеличить сеть шинных центров Vianor не только на отдельных площадках, но и развивать данный формат услуг на территории АЗС, автосалонов и других предприятий.

По сравнению с традиционными

Справка: VIANOR - одна из самых больших сетей шинных центров стран Северной Европы, Балтии и СНГ. В нее входят более семисот ШЦ, расположенных в Финляндии, Швеции, Норвегии, Эстонии, Латвии, Швейцарии, Украине, России, Казахстане и США.

Часть шинных центров принадлежит основателю Vianor - компании Nokian Tyres plc. Остальные включены в сеть на основании франчайзингового партнерства.

центрами Vianor, Vianor Express легче внедрить благодаря более простым требованиям. Основными требованиями являются:

- расположение объекта на "красной" линии проезжей части либо возле АЗС, автосалона, авторынка;
- наличие в сервисной зоне мин. 1 пост "шиномонтажа";
- наличие зоны парковки минимум на две машины;
- возможность установки стеллажей для шин по периметру сервисной зоны;
- возможность установки трех флажков в непосредственной близости с ЩЦ;

о возможность размещения выносной стойки с шинами возле ЩЦ.

Что касается преимуществ Vianor, его рентабельность и актуальность неоспоримы. Это, прежде всего, увеличение и охват компании в Украине. Кроме того, это повышение узнаваемости бренда.

Если говорить конкретно о преимуществах партнеров Vianor Express, то они получают дополнительные продажи и, конечно же, новых клиентов, которые изначально поддерживают оригинальный бизнес.

На сегодняшний день концепция начала работать в Украине, уже существуют 10 точек Vianor Express в Украине, и их количество растёт.

Что касается планов компании Vianor на будущее, они достаточно амбициозны. Компания планирует с помощью новой внедренной стратегии увеличить количество шинных центров на украинском рынке. ■



Своей главной задачей Vianor считает обеспечение максимально комфортных условий для своих клиентов и качественного их обслуживания.



Выбираем правильно шиномонтажное оборудование



Весна и осень - время, когда о шиномонтаже вспоминает каждый автомобилист. Также об этом задумываются владельцы СТО и автосервисов. Надпись «ШИНОМОНТАЖ» подразумевает под собой целый комплекс услуг. Но до сих пор самостоятельный выбор шиномонтажного оборудования для СТО, автосервиса либо частного гаража вызывает у клиентов затруднения. Компания «Гранд Инструмент», являясь крупнейшим поставщиком оборудования в Украине, предоставит несколько советов по выбору шиномонтажного оборудования.

Начнем с того, что обязательно должно быть на участке шиномонтажа. Сюда будет входить:

- шиномонтажный стенд (полуавтоматический, автоматический);
- балансировочный стенд (полуавтоматический, автоматический);
- компрессор;
- пневмогайковерт, домкраты, подставки под автомобиль, шлифмашинки, вулканизатор, шланги, баллонный ключ, борторасширитель, расходные материалы (грузики, латки, наклейки).

Этот список можно продолжать, все зависит от потребностей и возможностей данного участка шиномонтажа.

Компания «Гранд Инструмент» является эксклюзивным дилером **BRIGHT TECHNOLOGY CO., LTD** на территории Украины. В ассортименте компании имеются полуавтоматические и автоматические шиномонтажные и балансировочные стенды. Компания также может предложить оборудование для мото- и грузового шиномонтажа.

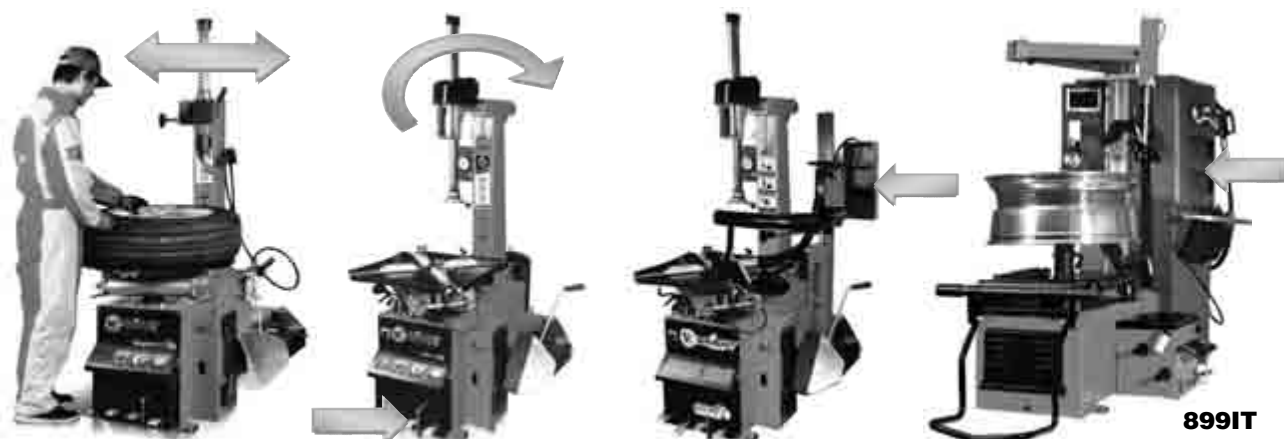
Рассмотрим отличия **ШИНОМОН-**

тажных стендов. Главным параметром при выборе шиномонтажного стенда является диаметр колес, которые этот стенд сможет обслуживать. Чем больше диаметр, тем сложнее конструкция шиномонтажного стенда. Это связано с особенностью шин. Большинство шин большого диаметра имеют жесткий корт, особенно это касается низкопрофильной резины. В этом случае не обойтись без специальных приспособлений на шиномонтажном стенде - так называемой «третьей лапы». Это дополнительная стойка, которая с помощью пневмоприжима помогает монтажнику разборттировать/сбортировать колесо. В полуавтоматическом шиномонтажном стенде настройка стойки для монтажа/демонтажа шины происходит вручную (подвод ее к краю диска и уход в сторону при снятии резины). На автоматическом шиномонтажном стенде операции с монтажной стой-



Необходимое оборудование
для шиномонтажа





Полуавтоматический стенд

Автоматический стенд

Автоматические стенды с дополнительными стойками

кой проходят с помощью нажатия на педаль опрокидывания/возврата стойки. Таким образом экономится время монтажника для настройки стенда на остальные колеса для шиномонтажа. В ассортименте компании «Гранд Инструмент» есть также стенд полностью автоматизированный - **BRIGHT 899IT - полный автомат, захват диска от 10" до 30", двухскоростной, 380 В.** На этом стенде даже подъем колеса для монтажа/демонтажа производится с помощью специального подъемного механизма. Управление стендом происходит с помощью нескольких джойстиков и кнопок на панели управления. Замена шины происходит, словно компьютерная игра.

Рассмотрим теперь **отличия балансировочных стендов.**

Балансировочные стенды отличаются исполнением (с выносным дисплеем, автоматические), применением (легковые, грузовые). В простых моделях параметры колес вводятся вручную и затем происходит процесс балансировки. В автоматических стендах ввод параметров колеса происходит путем прикладывания к колесу электронных «линеек». После этого все параметры вводятся автомати-

чески. А после процесса балансировки лазерный луч укажет место крепления грузика. Грузовые балансировочные стенды оборудованы также подъемным механизмом для установки колес на балансировочный вал.

На каждом из этих стендов можно отбалансировать мотоколёса (с опциональными переходниками), легкосплавные диски (3 режима), обычные металлические диски.

Шиномонтажные и балансировочные стенды просты в эксплуатации и надежны. BRIGHT зарекомендовали себя как производители профессионального оборудования для шиномонтажа. В ассортименте этого производителя стенды для мото-, авто-, сельхоз-, грузовой техники и даже для авиатранспорта.

Являясь официальным дистрибутором, компания «Гранд Инструмент» подписала договор с поставщиками-изготовителями продукции о том, что обязуется не оказывать никакой информационной и технической поддержки оборудованию, которое попало в Украину каким-либо незаконным способом. Каждая единица продукции имеет свой серийный номер, который сверяется с базой данных серийных номеров поставщика, и если выясняется, что оборудование

неофициально ввезено в страну, компания не имеет права осуществлять по нему какую-либо поддержку.

Поэтому рекомендуем покупать продукцию только у официальных дистрибуторов, имеющих соответствующие сертификаты. Так как, покупая оборудование официально, вы приобретаете не только само изделие, но и законное право, при необходимости, обратиться за информационной и технической поддержкой.



Телефоны горячей линии
компании «Гранд Инструмент»:
0-800-508-044, 050-808-00-66

Харьков, пр-т Победы, 46

тел.: (057) 337-13-35

(067) 888-00-44

(066) 888-00-44

Киев, пр. Краснозвездный, 196-Б

тел.: (044)233-04-83

(050)133-98-14

(067)236-31-41

Киев, ул. Луговая, 9

тел.: (044) 362-09-47

(096) 881-81-88

(067) 449-47-78

Донецк, ул. Куйбышева, 109

тел.: (062) 203-85-17

(050) 147-71-15

Львов, ул. Зеленая, 256-А

(Авторынок

«Зеленый Круг»)

(067) 315-91-17

(096) 609-95-05

(096) 667-13-13



Автоматический стенд



Стенд для грузовых колес

Правило 20/80 в уборке автомобилей



По принципу Парето, который еще называют правилом 20/80, - 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий приводят лишь к 20% результата. Это правило хоть и эмпирическое, но может быть применимо к любому виду деятельности.

Если говорить об уборке салонов автомобилей, в котором мощность и эргономичность пылесоса является ключевыми величинами, то принцип Парето как нельзя кстати подходит для определения показателей эффективности оборудования. При использовании неудобных, неэффективных пылесосов в течение целого рабочего дня человеческий организм устает и работа растягивается во времени и страдает в качестве. Для того, чтобы обеспечить максимальную отдачу от уборки и работника, оборудование должно быть продумано инженером до мелочей и проверено временем. От этих факторов зависит эффективность профессионального клининга салонов автомобилей.

Компания Ghibli является одной из ведущих в мире компаний в сфере разработки и производства профессиональных пылесосов. Многолетний опыт работы, непрекращающееся развитие новых технологий и постоянная ориентация на удовлетворение потребностей клиента являются неизменными составляю-

щими успеха организации.

Сегодня 80% пылесосов Ghibli продаются на международных рынках и 20% - на территории Италии. Чем не подтверждение принципа Парето?

Имея в своем распоряжении пять производственных линий с годовой производительностью более 220 000 единиц техники, компания Ghibli ведет производственную деятельность, придерживаясь основных ценностей итальянской промышленности относительно обеспечения отличного качества своей продукции. Главное отличие от стандартизированных продуктов на мировом рынке заключается в гибкости, качестве и прозрачных механизмах продаж.

Компания «Экокемика Украина», являясь эксклюзивным представителем торговой марки Ghibli на территории Украины, представляет следующее оборудование Ghibli для автомоек, станций технического обслуживания и автосалонов.

Пылесосы для сухой уборки и сбора жидкостей

Являясь чрезвычайно компактными и удобными в применении, профессиональные пылесосы Ghibli линии «Classic» обеспечивают великолепную силу всасывания при максимальном удобстве использования. Уборка салонов

автомобилей не составляет никаких проблем. Для них не существует труднодоступных мест, они оборудованы отличными системами фильтрации и предназначены для долгой и бесперебойной работы. Пылесосы Ghibli, предназначенные для уборки салонов автомобилей, для большей долговечности и надежности выполнены из нержавеющей стали, оснащены более длинным шлангом и усиленной щелевой насадкой, изготовленной из полиуретана.

Будь то крупный, влажный или сухой мусор, вода или жидкая грязь - нет такой задачи, с которой не справились бы пылесосы Ghibli. Широкий ассортимент, вплоть до моделей с тремя двигателями в диапазоне от 1 до 2,9 кВт - это идеальные машины, удовлетворяющие любые запросы автомобильных моек, мастерских и автосалонов. Прочные и эффективные, предназначены для ежедневной интенсивной эксплуатации, эргономичные, с креплениями для шлангов, трубок и инструментов.

Моющие пылесосы - инжекторы-экстракторы

Уборка, мойка и сушка одновременно: вот отличительные способности моющих пылесосов Ghibli. С одним или двумя двигателями, насосами мощностью 28 или 60 Вт, интенсивностью всасывания до 4.25 л/мин, применимы для любых задач по очистке текстильных поверхностей и сидений в салонах автомобилей. Пылесосы Ghibli, предназначенные для химчистки салона автомобиля также выполнены из нержавеющей стали и оснащены более длинным шлангом и усиленной насадкой из полиуретана для очистки сидений.

ООО «Экокемика Украина»

эксклюзивный представитель
Ghibli в Украине
г. Киев, ул. Предславинская, 34-Б
тел./факс: (044) 379-29-64
info@ekokemika.com.ua
www.ekokemika.com.ua

Пылеслагиососы и экстракторы для автомоек и СТО



Екоkemika
ТРЕХНАЦИОНАЛ

ООО «Экокемика Украина» – эксклюзивный представитель **Ghibli** в Украине
г. Киев, ул. Предславинская, 34-Б, тел./факс: (044) 379-29-64
info@ekokemika.com.ua, www.ekokemika.com.ua



Качественное оборудование из Европы



Подъемники
четырёхстоечные



Подъемники
двухстоечные



Рихтовочные
стенды



Пресса



Шиньмонтажные
стенды



Балансировочные
стенды



Стенды
развал-схождения



Заправки
кондиционеров



Оборудование для диагностики
грузовых автомобилей



Мультиметрические
сканеры

ООО "Планета Оборудования"

Киев, ул. Красноткацкая 59а
тел.: +38-044-583-06-46 (многоканальный)
моб.: +38-067-233-46-59
<http://oborudovanie.in.ua/>

г. Харьков, тел.: +38-057-720-32-40; +38-099-155-55-80
г. Донецк, тел.: +38-062-306-47-88; +38-099-709-29-23
г. Львов, тел.: +38-067-674-66-09
г. Одесса, тел.: +38-067-233-46-59
г. Днепрпетровск, тел.: +38-056-233-54-23

SAV-Diesel

Для профессионалов

**Ремонт
элементов
топливной
аппаратуры**

SAV DIESEL
Украина, Киев, ул.Фрунзе, 47
(067) 788-33-39 Алексей, (067) 396-99-65 Александр
E-Mail: savdiesel@gmail.com, www.sav-diesel.com.ua




jaltest

**МУЛЬТИБРЕНДОВАЯ ДИАГНОСТИКА
нового поколения**
ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

ПОДДЕРЖКА, СЕРВИС и ОБУЧЕНИЕ
ВКЛЮЧЕНА БАЗА ДАННЫХ

**ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
на УКРАИНЕ**

ТОВ "НВП "Ізотоп Прибор Сервіс"
г. Киев, ул. Сестерина, 13, оф. 408 (044) 233-4681 e-mail: izotop@teos.net
www.truck-elektronik.com.ua www.jaltest-diagnostics.com

ЕТО ДЕЛАЮТ ВСЕ, НО ТОЛЬКО МЫ ІНАКШЕ КАК

Оборудование для ремонта шин легковых
и грузовых автомобилей UNI-TROL (Польша)



Универсальный
балансировочный
станок для колес
грузовых автомобилей

TROLL 2162

- диаметр диска - 10"-26"
- вес шины - до 200 кг
- частота вращения вала - 120 об/мин.
- 8 методов балансировки
- пневмотормоз в месте установки груза

Украина, г. Одесса, ул. Бугаевская, 35, офис 110
тел. 048 738 07 57, тел. Факс 048 738 03 05
www.forward-odessa.com.ua
e-mail: forward-odessa@ukr.net

**Форвард
Одесса
Юг**



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

ТОВ «РіалСервіс»
18000, м. Черкаси, вул. Одесская 50, оф. 301
(067) 9801970
(0472) 384202
(067) 4706222
e-mail: realservice@ukr.net
www.realservice.ck.ua

Оборудование для ремонта шин легковых
и грузовых автомобилей UNI-TROL (Польша)



**Шиномонтажный
станок
JANKA K+K
автомат
два технороллера**

10"-24" - внешнее крепление
12"-26" - внутреннее крепление

Украина, г. Одесса, ул. Бугаевская, 35, офис 110
тел. 048 738 07 57, тел. Факс 048 738 03 05
www.forward-odessa.com.ua
e-mail: forward-odessa@ukr.net

**Форвард
Одесса
Юг**

ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Энергосберегающие отопительные системы

CLEAN BURN

ENERGY SYSTEMS



- АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. СЕРТИФИКАТ УКРЕПРО.
- ТЕПЛОВАЯ МОЩНОСТЬ - ОТ 45 кВт ДО 150 кВт.
- ОБСЛУЖИВАНИЕ - 1 РАЗ В ГОД
- УДОБНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РАБОЧЕЙ ЗОНЫ.
- ТОПЛИВО - МОТОРНЫЕ, ТРАНСМИССИОННЫЕ И ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА, РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО.
- ЛИМИТИРОВАННАЯ ГАРАНТИЯ 10 ЛЕТ.

ЧП «СВ Далс»
моб/менеджер: (067) 3726908, моб/офис: (050) 4343775
тел/факс: (0372) 527596, email: cleanburn@ukr.net,
www.cleanburn.com.ua

Начальник СТО ТД «Камаз» Сергей Малай:

«Главное достоинство Clean Burn – простота и надежность эксплуатации»

Утилизация отработанного масла - дорогостоящий процесс, и каждый владелец СТО ищет свои пути для решения этой проблемы. В частности, используя отработанное масло в качестве источника тепла. В Украине уже не первый год используют для отопления котлы Clean Burn от черновицкой фирмы «СВ Далс». Своим опытом эксплуатации котлов Clean Burn с журналом autoExpert поделился начальник СТО киевского ООО «Торговый Дом «КАМАЗ» Сергей Малай.

Прощание с теплосетями

Раньше весь наш комплекс был подключен к системе централизованного отопления. Но лет восемь назад решили, что целесообразнее будет использовать котлы Clean Burn, работающие на отработанном масле. Мы занимаемся плановым техническим обслуживанием грузовых автомобилей, а также гарантийным и послегарантийным ремонтом. Для сбора масел мы используем мобильное оборудование для слива масла. После чего отработка поступает в стационарную емкость объемом 5 куб.м., которая находится в помещении и защищена от попаданий воды или других жидкостей. То есть само топливо для котлов нам достается бесплатно.

Площадь непосредственно СТО около 200 кв.м., для обогрева производственных площадей и порядка 250 кв.м. офиса мы используем два котла Clean Burn: воздушонагревательный и жидкостный, подключенный к системе отопления здания. Работая с грузовой техникой, мы обладаем до-

статочными объемами отработки, и нам выгоднее использовать для обогрева свои ресурсы, чем платить теплосетям. В сильные морозы у нас на отопление уходит около 80 л в сутки. В целом за сезон сжигаем 4,5-5 куб.м.

Почему Clean Burn

Главное преимущество котлов Clean Burn - простота и надежность в эксплуатации. Я прекрасно понимаю, что все «железо» рано или поздно выходит из строя. Все зависит от человека, который его использует. За время эксплуатации котлов Clean Burn нареканий на их работу не было. Оборудование не капризное, я бы даже сказал безотказное. Если немного воды попадает в систему топливопровода, котел продолжает работать.

За состоянием котла следит один из наших слесарей, который прошел обучение на фирме «СВ Далс». В его задачу входит обслуживание и диагностика. Небольшие неполадки устраняем своими силами. Но в любое время можем получить консультацию

по телефону у технического специалиста фирмы. Если же поломка достаточно серьезная и требуется замена вышедшего из строя блока или детали, то фирма в течение суток предоставляет нам его замену.

Фирма «СВ Далс» также ведет учет часов наработки котла, а мы своевременно обращаемся к ним для проведения регламентных работ. Бывают случаи, когда специалисты фирмы сами предлагают провести внеплановый сервис котлов Clean Burn. Поэтому сотрудничеством с фирмой «СВ Далс» мы довольны.

Советы опытного пользователя

Я бы рекомендовал такой котел прежде всего тем, кто имеет запасы отработки на СТО. Как вариант - если покупка отработанного масла экономически выгоднее, чем использование других источников тепла. Но следует помнить, что для нормальной работы котла необходимо своевременное сервисное обслуживание и правильно установленные емкости для масла. Первое условие успешно решается с помощью фирмы «СВ Далс», второе - работа самого покупателя.

Представитель Clean Burn в Украине ЧП «СВ Далс»

г. Черновцы, ул. Русская, 86/3
тел./факс: (0372) 52-75-96
моб.: (050) 434-37-75
e-mail: cleanburn@ukr.net
www.cleanburn.com.ua



Установка водогрейных котлов Clean Burn позволит экономить на услугах централизованного отопления.

АКЦИЯ на комплекты 3D стендов Bosch FWA 4630 для регулировки развала-схождения колес

При покупке одного из комплектов FWA 4630, вы получаете специальную акционную цену.

В комплект поставки ходит:

- Передвижная стойка, модуль высокоскоростной передачи данных, персональный компьютер, монитор

19", принтер, база данных более чем 25 000 автомобилей от 60 производителей, 2 измерительных датчика, 4 стандартные мишени для автомобилей со стандартной колесной базой до 3 400 мм, фиксатор руля, фиксатор педали тормоза;

- Набор кабелей для 4-х стоечного подъемника (длина 12 м);

- Универсальные колесные адаптеры (до 21") - 4 шт. или универсальные магнитные колесные адаптеры - 4 шт.;

- Поворотная плита алюминиевая - 2 шт.;

- Проставка поворотной плиты - 4 шт.;

- Кронштейн для крепления измерительного датчика к платформе подъемника - 2 шт.

Вашему вниманию предлагается 2 комплекта:

№1 - комплект со стандартными универсальными держателями мишеней - 178 400 грн.

№2 - комплект с быстросъемными магнитными держателями мишеней - 182 300 грн.

Предложение действительно с 1.04.2013 по 31.07.2013.

ООО «Гарант-Автотехник-2»

г. Киев, пр-т Освободителей, 13

тел.: (044) 543-86-65, 233-57-60

(067) 983-98-18



BERUF-AUTO

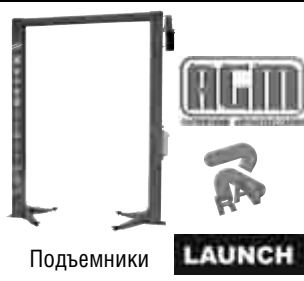
тел./факс: (044) 390-11-06, тел.: (066) 767-24-27
(050) 313-38-15, (067) 111-11-67, (067) 501-11-55

e-mail: diachuka@ukr.net

www.beruf-auto.com.ua, www.beruf-auto.prom.ua



Балансировочные Шиномонтажные
стенды



Подъемники



Обогреватели
воздуха

Лаборатория по
подбору
автоэмалей
Sikkens и Lesonal

SECOMAT
CHAUFFAGE

**Оборудование
производства Китая
по самым
низким ценам!!!**



FUTURA YOKI



Покрасочные
камеры
и посты
подготовки



Рихтовочные стенды



Стенды для
регулировки
геометрии углов
установки колес

Диагностическое
оборудование

Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17



MOBIHEL®

Advanced Car Refinishing

www.mobihel-helios.si
www.mobihel.ua

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КУЗОВНЫХ ЦЕНТРОВ



ЦЕНА/КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННЫЕ ВРЕМЕНЕМ



Дилерская сеть и доставка по всей Украине
Телефон горячей линии: +38 (095) 239-40-04





Защитные материалы для автомобилей



**Официальный дистрибьютор в Украине продукции
Serwo Automotive – ООО «Карсистем Украина»**

03187, г. Киев, ул. Академика Заболотного, 3-А, тел./факс: (044) 526-48-44, 526-48-45
e-mail: carsystem@kw.com.ua, www.carsystem.kiev.ua

Дилер по Западной Украине - АвтоМаркет, г. Луцк, тел: (0332) 75-60-03, e-mail: AutoMarket-lutsk@ukr.net

Защитное покрытие кузова автомобиля повышенной прочности - RAPTOR Truck Bed Liner от U-POL



Двухкомпонентное уретановое защитное покрытие повышенной прочности RAPTOR Truck Bed Liner от U-POL разработано специально для кузова грузовиков и пикапов, т.к. именно там постоянно скапливается вода и грязь, а постоянные погрузки-раз-

грузки содержимого кузова царапают любое лакокрасочное покрытие, нанесенное в кузове. Материал идеально подходит для подготовки машины к условиям бездорожья, 4x4 туров, экстремальных экспедиций и эксплуатации в суровых условиях. Его невозможно поцарапать, повредить, легко наносится, быстро сохнет.

Область применения: внутренняя часть кузова грузовиков и пикапов, днище автомобиля, расширители арок, накладки порогов, передняя часть капота («клюв»), низ дверей, внутренняя часть кузова автомобиля, дверные проемы, пороги.

Свойства и преимущества:

- защищает от воды, ржавчины, соли, влаги, экстремальных температур и самое главное ультрафиолетовых лучей;
- предохраняет от любых механических воздействий;
- уменьшает звук и вибрацию, может служить отличным шумо- и виброизоляционным материалом;
- 100% водостойкий после окончания полимеризации;
- обладает высокой адгезией;

- поставляется в черной и колеруемой версии.

Наносится как компрессором под давлением, так и обычным валиком или кистью. Материала одного комплекта достаточно для покрытия 12 кв. м. поверхности.

Компания «Десна Плюс» является **официальным представителем торговой марки U-POL в Украине**, поэтому, приобретая материал у нас или нашего представителя, вы гарантированно получаете оригинальный товар, а также любую техническую поддержку, выезд технолога, консультации, полиграфию и др. преимущества от компании-производителя.

«Десна плюс»

г. Запорожье, ул. Глиссерная, 8
тел.: (067) 702-38-64, (067) 562-21-27
(050) 322-65-66
тел./факс (061) 764-45-35
www.desnaplus.com.ua
e-mail: Desnaplus@i.ua

«Колир Р-М»

Черновцы, ул. Маршала Рыбалко, 3-В
тел.: (050) 513-71-96, (0372) 52-06-34



Разумное решение для мелких повреждений краски

ООО «Фарбы», официальный импортер лакокрасочных покрытий Akzo Nobel, предлагает инновационное решение для самостоятельного устранения незначительных повреждений краски - StickerFix.

Stickerfix - чрезвычайно тонкая пленка на клеевой основе, окрашенная высококачественной автомобильной краской AkzoNobel. Она сохраняет гибкость даже после нанесения краски, и поэтому принимает форму автомобиля без образования трещин. Используемый специальный винил тщательно испытан с системами Sikkens, Lesonal, Dynacoat. Он выполнен в оригинальном цвете вашего автомобиля той же краской, которая используется при профессиональном ремонте.

Новое решение от AkzoNobel интересует как автолюбителей, так и владельцев автосервисов. Оно экономично и безвредно для окружающей среды. Прочно держится, но в то же время при необходимости легко снимается. Использование StickerFix позволит автолюбителям легко и быстро скрыть незначительные повреждения кузова автомобиля без обращения в мастерскую. Специальная пленка дает лучшие результаты, чем подкрашивание царапин карандашом или

кисточкой. Новые материалы обеспечивают защиту поврежденных мест от коррозии и может быть использован для обеспечения дополнительной защиты уязвимых частей кузова, например, дверных кромок.

Не останутся в накладе и владельцы СТО, включив StickerFix в перечень своих услуг, они получают возможность расширить круг своих клиентов за счет тех, кто не пользуется кузовным ремонтом при незначительных повреждениях. А СТО, осуществляющие покраску, могут приобретать неокрашенные пленки и сами их красить в цвет, заявленный клиентом. Например, в момент покраски машины или просто подобрав цвет стандартным способом. Для автосалонов с малярками возможностей еще больше - в качестве дополнительной услуги окрашенные пленки можно предлагать клиентам одновременно с продажей нового автомобиля.

ООО «Фарбы»

Киево-Святошинский район
тел.: (067) 464-30-36
(044) 390-11-06/07
www.farby.net.ua

Очистить!



Наклеить!



Готово!



Дополнительный заработок Это так просто!



Многие владельцы автосервисов ломают голову над новыми способами привлечения клиентов. Одним из перспективных вариантов может стать предоставление дополнительных услуг. Главное требование - эти услуги должны быть эксклюзивными и качественными. Тем более, что во многих автосервисах в графе «дополнительные услуги» идет стандартный набор, знакомый автолюбителям по другим СТО. Компания «Топ Лак Украина» - поставщик решений и технологий для кузовного ремонта и автосервиса - представляет технологию Waxoyl, идеально подходящую для развития направления дополнительных услуг на автосервисе.

Предоставление дополнительных услуг Waxoyl на автосервисе - очень перспективное и прогрессирующее, особенно в условиях сильной конкуренции, направление. Оно имеет ряд весомых преимуществ: высокая рентабельность, низкий уровень инвестиций, зачастую - отсутствие необходимости в высоком профессионализме рабочего персонала и возможность предоставления на любом этапе эксплуатации автомобиля. Если предположить, что хотя бы 10% клиентов воспользуются дополнительными услугами, то ежегодная прибыль от продажи таких услуг может достигать сотен тысяч гривен.

Еще одна особенность дополнительных услуг Waxoyl - их универсальность. Предоставлять их можно как в комплексе, так и по отдельности по желанию клиента. Часто возникают ситуации, когда клиент приезжает за дополнительной услугой, а покупает еще и основные, и на-

Примерный перечень дополнительных услуг СТО

Основные услуги СТО	Дополнительные услуги Waxoyl
• Продажа нового автомобиля • Полировка лакокрасочного покрытия • Мойка автомобиля • Техническое обслуживание	100 Plus Защита лакокрасочного покрытия
• Продажа нового автомобиля • Химчистка салона • Техническое обслуживание	U.P.T. Защита обивки салона
• Продажа нового автомобиля • Мойка двигателя • Техническое обслуживание	Motor Care Защита подкапотного пространства
• Продажа нового автомобиля • Техническое обслуживание • Кузовной ремонт	Hardwax Защита днища автомобиля от коррозии
• Продажа нового автомобиля • Кузовной ремонт • Техническое обслуживание	120-4 Защита внутренних полостей автомобиля от коррозии
• Мойка автомобиля • Техническое обслуживание	Magic Clay System Безабразивная очистка поверхности кузова от сложных загрязнений

оборот. В таблице представлен примерный перечень сочетания дополнительных и основных услуг СТО. Как это будет реализовано на практике - решать вам.

Специалисты «Топ Лак Украина» готовы ответить на все дополнительные вопросы и предоставить консультации по внедрению направления Waxoyl на автосервисном предприятии.



ООО «Топ Лак Украина»

г. Киев, ул. Северо-Сырецкая, 3
тел./факс: (044) 239-98-58, 239-98-60
toplacua@toplacua.com.ua
www.toplac.com.ua, www.glasurit.ua

Региональные представители:

Юг (Одесса) - Куличенко Роман,
тел.: (050) 463-81-24

Запад (Львов) - Петровский Игорь,
тел.: (050) 388-68-96

Восток (Днепропетровск) - Полях Сергей,
тел.: (050) 388-68-93

Восток (Донецк) - Ничолода Максим,
тел.: (050) 464-10-54

Восток (Харьков) - Филинский Владимир,
тел.: (050) 302-93-26

ООО «Топ Лак Украина»

Официальный импортёр Glasurit в Украине
г. Киев, ул. Северо-Сырецкая, 3
Тел./факс: (044) 239-98-58/59/60, 205-34-02
toplacua@toplacua.com.ua
www.toplac.com.ua



ПРЕВОСХОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.
БЕЗУПРЕЧНЫЙ СЕРВИС.
...GLASURIT

Материалы • Оборудование • Обучение • Консультирование • Сервис

МАЛЯРНО-КУЗОВНЫЕ КОМПЛЕКСЫ



- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- РАСЧЁТ
- ОСНАЩЕНИЕ



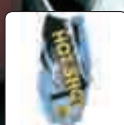
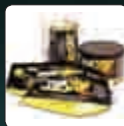
ООО «ТОП ЛАК УКРАИНА»
(044) 239 98 60, 239 98 58
toplacua@toplacua.com.ua
www.toplac.com.ua

U-POL

Лакофарбові матеріали та засоби для кузовного ремонту автомобіля

58004, м. Чернівці, вул. Маршала Рибалко, 3-В
ТОВ «Колір Р-М»
Тел.: (0372) 52-06-34, (050) 513-71-96

69000, м. Запоріжжя, вул. Глісерна, 8
ТОВ «Десна плюс»
Тел.: (061) 289-55-74, (067) 562-21-27



FLYING
13 500 грн.

MODENA
23 000 грн.

16 800 грн.

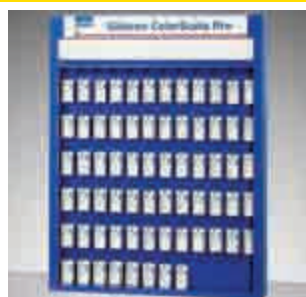
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СТО
НА СКЛАДЕ В КИЕВЕ
ТЕЛ: (044) 536-04-80; ФАКС: (044) 536-04-88
WWW.STANKOM.COM

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕМОНТА ДВИГАТЕЛЕЙ

PT 1200

T 8125

От хорошей цены до самых высоких технологий покраски автомобилей



LESONAL



- Материалы **Sikkens** предназначены для СТО, которые уделяют большое внимание скорости и качеству ремонтов.
- Наиболее прогрессивные разработки в первую очередь реализуются в этой системе.
- Использование материалов **Sikkens** позволяет участвовать в программе «5-и летняя гарантия» от AkzoNobel.
- Оптимальный технологический процесс, постоянные программы обучения персонала, технические возможности материалов, все это поможет максимально повысить прибыльность кузовного участка, использующего **Sikkens**.
- При неизменно высоком качестве, присущем только системам топ-уровня, материалы **Lesonal** предлагаются по стоимости, сопоставимой с материалами среднего ценового диапазона.
- С помощью материалов **Lesonal** возможно решать любые задачи, возникающие при ремонтной покраске.
- Система позволяет сделать ремонт быстро, качественно и недорого.
- **Lesonal** с успехом применяется как на авторизованных, так и на независимых станциях технического обслуживания.
- Материалы **Dynacoat** получили широкое распространение благодаря отличной цене.
- Все продукты имеют не только высокое качество, но и удобную расфасовку. Наличие готовых цветов на распространенные в регионе модели автомобилей так же способствует повышению интереса к продуктам **Dynacoat** в розничной торговле.
- Система подбора цвета, позволяющая приготовить цвет практически на любой автомобиль, отлично зарекомендовала себя в работе на СТО.
- «Антикризисное» решение для кузовных участков и торговых точек.

ООО «Фарбы» - лакокрасочные материалы для покраски автомобиля. Материалы 3М

08112, Украина, г. Киев, Киево-Святошинский район, с. Мила, ул. Комарова, корп. 23-Б
Тел.: (067) 464-30-36, (044) 390-11-06, 390-11-07, факс (044) 390-11-08, www.farby.net.ua

Колористика – высокое искусство цвета

Как известно, цвет – это представление человека о видимой части спектра электромагнитного излучения. Это может сложно звучать, но сам факт является доказанным и проверенным, и поэтому неоспоримым с научной точки зрения. Так было далеко не всегда, и для того, чтобы это исследовать, доказать и иметь возможность развить, необходимо было поставить тысячи, а может миллионы опытов и невероятно много учиться. Точно то же касается существующего на постсоветском пространстве подбора красок, колористики. Что сие значит в глубоком понимании, и как научиться подбирать цвета с массой оттенков современных автомобильных красок после советского наследия можно было понять разве что интуитивно. Со временем у мастера, что называется, "набивается рука", и он попадает в цвет более точно. Но согласитесь, что человек, занимающийся профессиональной деятельностью без профессиональной подготовки, не имеющий профильных базисных знаний того, чем он занимается, вызывает большие сомнения. Таких колористов на отечественном рынке большинство, в силу того, что научиться по четкой выверенной технологии попросту негде.

В последнее время ситуация постепенно меняется, и отечественный рынок насыщается предложениями качественного обучения по западным стандартам. Но пока хороших предложений – единицы. Одним из таких являются курсы колористики на базе одесского центра кузовных технологий "Автосмайл".

Колористика подразумевает изучение цвета и его сочетаний. Для того, чтобы понять, как подбирать цвет, нужно для начала научиться цветосложению и понять, какие цвета сочетаются. То есть уяснить базисные понятия.

В понимании автомобилиста колористика – это составление цвета, максимально приближенного к оригинальному. Соответственно, если клиент замечает несовпадение цвета лучше колориста или маляра, который берет функцию колориста на себя, то такая колористика никому не нужна.

Автоколорист должен добиться совпадения цвета под несколькими разными углами к поверхности. Под каждым из углов оттенок краски меняется, особенно у перламутровых красок. Если учесть то, что автомобиль, возможно, был ранее перекрашен, а также от-



личия у различных производителей одного и того же "оригинального" цвета, то комбинация совпадения оттенков на много усложняется. Автозавод в лице его руководства иногда может сменить конкретного поставщика автоэмалей по одним, известным только ему причинам, а потом возобновить сотрудничество. Есть эталонные образцы определенного цвета, рассылаемые производителям автоэмалей. По ним с помощью спектрофотометра, последующей доводки цвета, обязательно сделав его так, чтобы он отличался (на то понятные причины), эти производители создают свой цвет, максимально приближенный к оригиналу, но, тем не менее, отличный в оттенке. Разумеется, такая краска никогда не совпадет по точности эталонной, учитывая, что у разных поставщиков автоэмалей, кроме всего, есть свои поставщики пигментов и составляющих (смол). Например, существует очень распространенный серебристый цвет Daewoo Lanos 11U. Разновидностей именно этого цвета присутствует более 11 предложений. Поэтому "оригинальный" цвет, предлагаемый поставщиком и который зачастую воспринимается как решение проблемы в подборе цвета, – может отличаться. Как бы это не казалось странным.

Самыми сложными в подборе являются китайские, корейские и, конечно же, автомобили, крашенные на заводах СНГ. Как всегда, технологии и оборудование западные, но отече-

ственный фактор дает о себе знать.

Добавим к вышеперечисленному подбор с учетом всех типов источников освещения, опять же, при этом меняя углы обзора горизонтально-вертикально, обращая иногда внимание на нахождение в пространстве этой злосчастной плоскости при нанесении эмали с эффектом (зерно, как-никак, при высыхании "укладывается" в каждом случае по-своему). Получается, что колорист – это профессия, базирующаяся на знаниях, но ощущающая их интуитивно. Именно поэтому все знания и наработки этой профессии нужно опробовать и закрепить на практике. Потому что каждый подбор краски – это своеобразный уникальный высокотехнологичный ребус, и подходя к нему, нужно иметь не только смекалку.

Вычитанная теория, даже при полном усвоении, далеко не равносильна практике. Поэтому, когда при реальном подборе всегда возникают непредвиденные варианты, необходимо подходить индивидуально к каждому решению, и нужен опыт, который стоит перенять у его носителя. Всем вышеперечисленным обладают преподаватели школы "Автосмайл", которые приглашают на обучение, сочетающее теорию с практикой на реальных автомобилях.

Компания «Автосмайл»

г. Одесса, тел. (097) 772-76-60
autosmile.training@gmail.com
www.autosmile.com.ua

Механик СТО ООО «Каховрефтранс» Евгений Черкесов из Новой Каховки:

«Мастер-класс по JalTest расширил мои профессиональные возможности»



Во время обучения на семинарах «Изотоп Прибор Сервис», слушатели имеют возможность на практике проверить полученные знания

Раньше я работал водителем-дальнобойщиком, но некоторое время назад пришлось сменить профессию и стать механиком на СТО ООО «Каховрефтранс». Наша компания осуществляет рефрижераторные перевозки автомобилями европейского производства. По своему предыдущему опыту работы прекрасно знаю, что от исправности автомобиля часто зависит сохранность груза. Особенно при перевозках скоропортящихся продуктов.

Поэтому к техническому обслуживанию автомобилей в нашей компании подходят со всей тщательностью. Когда встал выбор диагностического комплекса, я, по совету коллег и знакомых, приобрел JalTest от официального дистрибьютора испанской компании CoJali ООО «Изотоп Прибор Сервис». Сначала удивился, когда мне предложили принять участие в семинарах по диагностике грузовых авто-

Современная аппаратура для автосервиса с каждым годом становится все сложнее и сложнее. Вместе с этим растет и круг решаемых с ее помощью задач. Для успешной работы в современных условиях необходимо постоянно повышать свой профессиональный уровень. Об этом помнят в украинской компании «Изотоп Прибор Сервис» официального дистрибьютора мультибрендовых диагностических комплексов JalTest. Кроме продаж и послепродажного сервиса компания постоянно проводит мастер-классы и семинары для специалистов, работающих с прибором JalTest. Своими впечатлениями от подобного семинара поделился механик компании «Каховрефтранс» Евгений Черкесов из Новой Каховки (Херсонская область):

мобилей. Ведь большинство компаний, предлагающих свою продукцию, занимаются только прослеп-родажным обслуживанием. После посещения своего первого семинара я убедился в том, что такие мероприятия просто необходимы, особенно начинающим специалистам.

Про обучение

На семинаре узнал много нового по диагностике грузовых автомобилей, понравилось, что преподаватели охотно отвечали на наши вопросы и делились своими знаниями. Полученные знания тут же закреплялись на практике, тем более, что семинар проходил на базе одной из СТО, и проблем с клиентами не было. Это для меня наиболее важно, так как я занимаюсь диагностикой сравнительно недавно. Не менее полезным стало общение с коллегами. Мы делились опытом и разбирали случаи из нашей практики. Теперь, если у меня возникнут трудности, я могу в телефонном режиме получить консультацию у преподавателей или коллег. Кстати, среди участников были люди, которые еще не определились с выбором диагностического комплекса, но думаю, что после семинара они выберут именно JalTest.

Преимущества

Хотя мой опыт работы механиком сравнительно небольшой, я успел оценить преимущества ком-

плекса. Сам прибор удобный в работе, в отличие от моделей других производителей помещается в одном чемоданчике, а наличие русского интерфейса значительно облегчает работу. Радует не только широкий спектр проверяемых параметров автомобиля, но и его мультимарочность. Для нашей СТО это очень актуально, потому что наш автопарк состоит из автомобилей разных европейских производителей. Работы у нас хватает, поэтому других клиентов практически не обслуживаем. Но и в помощи никто не отказывает - дорога это дорога. Знания, полученные на семинаре, мне пригодились очень скоро. Однажды мне пришлось диагностировать автомобиль, отремонтированный на другой СТО. Оказалось, что вся электрическая система автомобиля находится в «разобранном» состоянии. При помощи JalTest мне удалось восстановить программные настройки и привести грузовик в порядок.

ООО НПП «Изотоп Прибор Сервис» - официальный дистрибьютор CoJali в Украине
г. Киев, ул. Семашко, 13, оф. 408.
тел.: (044) 233-46-81
e-mail: izotop@zeos.net
www.truck-elektronik.com.ua
www.jaltest-diagnostics.com



ТОВ "КАРГО-ТЕК"

Головний офіс:

м. Київ, вул. Автозаводська, 18
Тел.: +38 0 (44) 451-41-75
Моб.: +38 0 (67) 230-25-08

Рівненська філія:

м. Рівне, вул. Дворецька, 120-А
Тел.: +38 0 (362) 62-85-50
Моб.: +38 0 (67) 230-34-20

Дніпропетровська філія:

м. Дніпропетровськ, вул. Братів Бестужевих, 10
Тел.: +38 0 (56) 371-52-70
Моб.: +38 0 (67) 401-91-10

Одеська філія:

м. Одеса, вул. Дальницька, 25
Тел.: +38 0 (48) 730-90-11
Моб.: +38 0 (67) 214-54-55

Львівська філія:

м. Львів, вул. Рудницька, 14-А
Тел.: +38 0 (32) 245-88-65
Моб.: +38 0 (67) 727-27-70

**Елементи пневматики і гальмівної системи
до вантажних автомобілів, причепів та автобусів**

ЕЛЕМЕНТИ ПНЕВМАТИКИ



cojali

www.kargo-tek.com.ua

ЛУЧШИЕ В УКРАИНЕ ПРИЦЕПЫ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Преимущества:

- рама прицепа и детали подвески с двухслойным покрытием
- борта окрашены порошковой полиэфирной краской
- поперечно расположенные амортизаторы придают прицепу повышенную курсовую устойчивость
- сертифицированы в Украине и России



Модельный ряд:

КрКЗ-100

КрКЗ-130

КрКЗ-200

КрКЗ-210

КрКЗ-220

КрКЗ-230

КрКЗ-61-3619



ПАО "Кременчугский колесный завод"

тел.: (0536) 76-41-21, факс: (0536) 76-41-80
krkz@wheels.com.ua, www.wheels.com.ua

Фирменный магазин ПАО "КрКЗ", тел.: (0536) 76-41-96



ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Энергосберегающие отопительные системы

CLEAN BURN
ENERGY SYSTEMS



- АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. СЕРТИФИКАТ УКРЕПРО.
- ТЕПЛОВАЯ МОЩНОСТЬ – ОТ 45 кВт ДО 150 кВт.
- ОБСЛУЖИВАНИЕ – 1 РАЗ В ГОД
- УДОБНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РАБОЧЕЙ ЗОНЫ.
- ТОПЛИВО – МОТОРНЫЕ, ТРАНСМИССИОННЫЕ И ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА, РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО.
- ЛИМИТИРОВАННАЯ ГАРАНТИЯ 10 ЛЕТ.

ЧП «СВ Далс»

моб./менеджер: (067) 3726908, моб./офис: (050) 4343775
тел./факс: (0372) 527596, email: cleanburn@ukr.net,
www.cleanburn.com.ua

Сервис MAN, IVECO, DAF

- Все виды услуг по ремонту грузовых автомобилей, полуприцепов и микроавтобусов
- Продажа автомобилей MAN



ООО «СИА Транс»

Донецкая обл., г. Ясиноватая, пер. Светлый, 20
тел./факс: (06236) 4-26-13, сервис: (050) 478-60-62
отдел запчастей: (050) 347-46-61
отдел по продаже техники: (050) 368-22-25
www.manservice.dn.ua, info@manservice.dn.ua



ДІАС-ТУРБО

Офіційний представник
ТУРБОКОМПРЕСОРИ

Провідних світових виробників для легкових та вантажних автомобілів всіх типів

СКЛАД ТУРБІН:

**ПРОДАЖ, ОБМІН, РЕМОНТ ЗА ТЕХНОЛОГІЄЮ
ЗАВОДІВ-ВИРОБНИКІВ, ТУРБО ДЛЯ ТЮНІНГА**

02160, м. Київ, вул. Каунаська, 13

тел.: (044) 389-15-94, (050) 331-15-94, (095) 347-77-71, т./ф.: 503-73-36

www.saabzauto.ru; e-mail: dias-turboua@yandex.ru

9 міжнародний автосалон вантажних і комерційних автомобілів

TIR'2013

Автомобілі для будь якого бізнесу.

Автобуси. Комерційний та спеціальний автотранспорт та автотехніка.

9-11 ЖОВТНЯ

МВЦ (ст. метро «Лівобережна»)
Броварський пр-т, 15, Київ, Україна



Детальніше про умови участі на сайті:

www.tir-motorshow.com.ua

За підтримки:



Міністерства
Інфраструктури
України

Інформаційні партнери:



Організатори:



04050, Україна, м. Київ,
вул. Пимоненка, 13,
Бізнес-центр "Форум"
Тел: +38 (044) 496-86-45,
факс: +38 (044) 496-86-46
e-mail: tir@pa.com.ua

PRISTA®

Колесо:

Prista Lithium EP2
Prista LiMo

Мост:

Prista Lithium EP2

Тормозная система:

Prista DOT-3 & DOT-4

Гидроусилитель руля:

Prista ATF
Prista ATF Dexron III

Система охлаждения:

Prista Antifreeze LONG LIFE

Дифференциал:

Prista EP
Prista EP/LS

Трансмиссия**Механическая:**

Prista EP
Prista GL-4

Автоматическая:

Prista ATF
Prista ATF Dexron III

Колесные подшипники:

Prista Lithium EP2
Prista LiMo

Двигатель:

Prista SHPD
Prista SHPD VDS 3
Prista UHPD
Prista Ultra TD
Prista Turbo Diesel
Prista Super Diesel

ООО «Приста Ойл», г. Киев, ул. Набережно-Крещатицкая, 10-А

тел./факс: (044) 594-08-92/93, e-mail: info@prista-oil.com.ua, web: www.prista-oil.com

АВТОМАГАЗИН

TIR



Magnum

Premium

Midlum

Mascot

Бровары, Окружная дорога-1, 28-й км. трассы Киев-Чернигов
(территория «Райсельхозхимии»), 1-й этаж

тел.: +38 (050) 452-41-30

+38 (067) 127-64-47

+38 (04594) 6-00-73

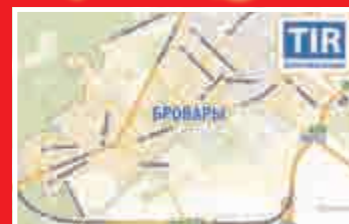
пн-пт: 9:30-18:00

сб: 9:30-15:00

вс: телефон



- з/ч в наличии и под заказ
- з/ч оригинальные и адаптивные
- большой выбор, оптимальные цены





DAF Genuine Parts

ТРАКСПАРТС Україна Лтд

DAF Parts Dealer™

Генеральний імпортер
в Україні запасних частин

«DAF Truck N.V.»

08290, Київська обл.

сmt. Гостомель

вул. Чапаєва, 1к

тел.: (04597) 95-061

95-062, 95-063

факс: (04597) 95-070

www.tpua.com.ua

e-mail: info@tpua.com.ua

PACCAR
PARTS

TRD
Truck & Trailer Parts

DAF

ЗНИЖЕНО ЦІНИ
до -20%

driven by quality

DIMED®

тел./факс: +38 /0562/
33-33-23, 33-33-88, 33-33-99
e-mail: dimed@denso.dp.ua
www.dimed.com.ua

Дизель сервис под ключ

Официальный дистрибьютор в Украине:

DENSO **BOSCH** **ОДНО** УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ



U K R A I N E

2Targi IC

спеціалізована виставка
автозапчастин
та обладнання для СТО

Тільки
для
професіоналів

25 травня 2013 року

Київська обл., с. Горенка, вул. Садова, 20 (7 км від м. Київ)

inter cars
ЗАПЧАСТИНИ ДО АВТОМОБІЛІВ





БОЛЕЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНАЯ ЗАЩИТА ОТ КОРРОЗИИ

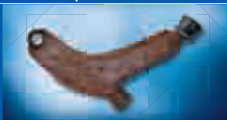
НОВИНКА
БОЛЬШЕ
СРОК СЛУЖБЫ
БЛАГОДАРЯ ТЕХНОЛОГИИ
КАТАФОРЕЗА

ИСПЫТАНИЕ НА УСТОЙЧИВОСТЬ К КОРРОЗИИ

Рычаг подвески, окрашенный в электростатическом поле

Рычаг подвески с катафорезным покрытием

Результаты после 720 часов в камере с соевым туманом. Эквивалентно примерно 8-10 годам*



Покрывает ржавчиной



Совершенно нет ржавчины

НОВИНКА
БОЛЬШЕ
СРОК СЛУЖБЫ
БЛАГОДАРЯ ТЕХНОЛОГИИ
КАТАФОРЕЗА

Испытание в соответствии с официальными стандартами DIN 50021, ISO 9227 и ASTM-B-117

* Приближительная оценка, основанная на стандартах, используемых в Европе.

ИСПЫТАНИЕ НА УСТОЙЧИВОСТЬ К МЕХАНИЧЕСКОМУ ВОЗДЕЙСТВИЮ

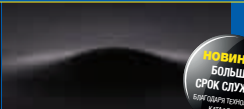
Пластина, окрашенная в электростатическом поле

Пластина с катафорезным покрытием

Результаты после механического воздействия 100 кг/см² на два образца пластин.



Отслоение краски приведет к коррозии



Великолепная способность краски к молекулярному притяжению, идеальная

НОВИНКА
БОЛЬШЕ
СРОК СЛУЖБЫ
БЛАГОДАРЯ ТЕХНОЛОГИИ
КАТАФОРЕЗА

ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ИСПЫТАНИЯ ДОКАЗАЛИ, ЧТО РЫЧАГИ ПОДВЕСКИ MOOG СЛУЖАТ ДОЛЬШЕ

- Теперь новое катафорезное покрытие внедряется для **ВСЕХ** рычагов подвески и тяг поперечной устойчивости MOOG
- Катафорез — это технология покрытия металла, защищающая детали от соли, грязи и воды
- Продлевает срок службы до **10 лет!**
- Лучшее покрытие, устойчивое к коррозии, еще раз доказало, что MOOG можно доверять