

ФЕВРАЛЬ 2013

autoExpert

Р ы н о к а в т о б и з н е с а

Бизнес

Корея – страна трех цветов

Автокомпоненты

КУВ объявляет войну подделкам

Современные сцепления Sachs

Технологии и ремонт

Устанавливаем отопитель на СТО

Кузовной ремонт

Обучение подготовке деталей автомобиля под покраску



гарантированное
качество
оригинала



08/2012 - © NTN-SNR 2012 - Photos: Pedro Siqueira Photo

NTN® SNR®

www.ntn-snr.com

Разделы журнала **autoExpert**

АВТОМОБИЛЬНАЯ
Покраска

ГРУЗОВОЙ
Сервис

Колеса Шины

У вас возникли проблемы с турбиной?



Компания «ТУРБОБОСС»

является лидером по ремонту турбин

- 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.

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.

У нас установлено сертифицированное

в Евросоюзе по ISO 1940 оборудование 2012 года.

Оно позволяет:

- Диагностировать турбины.
- Настраивать и тестировать электронные 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!

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!



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

Комплект дисков в ПОДАРОК

Разыгрывается комплект дисков "MAURITIUS"

Серия KIA №479210



Если Ваше водительское удостоверение **совпало с серией и номером** комплекта дисков, Вы получаете комплект **в ПОДАРОК***!

Если у Вас совпали серия и 5 первых цифр - получаете скидку 15% на любой комплект из нашего каталога!

Копию водительских прав просьба отправить на эл. почту: office@i-oil.com.ua

По желанию победителя мы можем поменять разыгрываемый комплект на любой другой из нашего каталога.

С НАЧАЛОМ ВЕСНЫ ВАС,
дорогие автолюбители.

Инфо на сайте: www.i-oil.com.ua

*под подарком подразумевается покупка за 1 грн.

**ВНИМАНИЕ
КОНКУРС!**



www.agrinol.com.ua

МАСЛА СМАЗКИ АВТОХИМИЯ



КАЧЕСТВО ПРЕЖДЕ ВСЕГО!

Региональные представители:

АР Крым: г. Симферополь, ул. Уловая, 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, ул. Рабочая, 1А, +38(0642) 52-71-11.
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. Клеван, 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.



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 дистрибутор в Украине:

DENSO



BOSCH



Содержание:

Бизнес

- 2 Корея – страна трех цветов
- 8 Inter Cars Ukraine, Сергей Бенюх:
«Мы продаем запчасть, а не бренд»
- 10 «ДиМед» провел обучение «Инжекторы
и насосы системы Common Rail»
- 12 «ТУРБОБОСС»: від Лісабона до
Владивостока
- 15 Бережно: підробка!
- 16 Установлюємо отопитель на СТО
- 17 Новости Bosch
- 20 Технические семинары ZF Services

Автокомпоненты

- 22 Kyb объявляет войну подделкам
- 23 Volkswagen есо up! с системой Bosch,
работающей на природном газе, признана
одной из самых экологических
- 24 Современные сцепления SACHS
- 29 Дневные ходовые огни – новинка
ассортимента Magneti Marelli
- 30 Новая эра VARTA
- 32 Путь инноваций INA
- 33 MANDO – азиатский тигр

Колеса, шины

- 36 Hankook цепляется за лед следом «хаски»
- 37 Легкосплавные диски DBV - немецкие
гарантии в Украине

Масла, автохимия

- 38 MITSUBISHI: трансмиссионные жидкости и масла
- 39 Профессиональные аэрозоли
и смазки VMD Italia
- 40 ЛИТОЛ YUKO от СП «ЮКОЙЛ»
- 40 Новая жидкость для ГУР GS PSF 4 от KIXX

Кузовной ремонт

- 41 Покраска ретроавтомобилей: аутентичность или
современные технологии?
- 42 Обучение подготовке деталей автомобиля
под покраску

Оборудование для СТО

- 44 «Совместная работа с клиентами делает
наше оборудование идеальным»
- 45 Clean Burn – Отзывы клиентов
- 46 Технический контроль с компанией Unimetal
- 48 Главный механик СТО «Вольво
Днепропетровск» Станислав Каримов:
«Купил прибор – пошел учиться»

Журнал «автоЭксперт. Рынок автосервиса» № 1'2013

Главный редактор – Александр Кельм. Верстка: Андрей Пастух. Журналисты: Максим Белановский, Наталья Коваленко, Иван Терентьев. Директор по рекламе – Оксана Лещенко. Менеджеры по рекламе: Марина Порхун, Татьяна Яцюк, Юлия Сквелецкая. 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.

Весенняя акция от «ГерУк и К» – скидка на предпусковые отопители

Специализированная станция техобслуживания «ГерУк и К» объявляет о начале весенней акции «Подари тепло своей любимой!». С 1 по 31 марта все клиенты, обратившиеся на сервисный центр компании, сэкономят 30%, установив жидкостный предпусковой подогреватель Webasto.

Установка производится на СТО в г. Черкассы всего за один день.

Информацию об акции можно узнать на сайте компании - geruk.com.ua, а также на стендах, расположенных непосредственно на станциях.

Справка о продукте: Webasto Thermo Top Evo 4 - новое поколение компактного класса жидкостных отопителей для легковых автомобилей.

Webasto Thermo Top Evo 4 обладает отопительной мощностью 4,2 кВт, при минимальных габаритах в 218 x 91 x 147 мм, что позволяет осуществить монтаж в автомобиле с минимумом свободного подкапотного пространства. В данной модели дополнительно ускорен процесс разогрева за счет оптимизации горения. Преимуществом конструкции серии Evo является керамический высоконадежный штифт накалывания, который обеспечивает минимальную нагрузку на аккумулятор. Высокая интенсивность прогрева обеспечивается теплообменником нового поколения с повышенным КПД. Webasto Thermo Top Evo 4 с первых секунд разогревает двигатель и салон, и подходит для работы, как на бензине, так и на дизельном топливе.

СТО: г. Черкассы, ул. Сурикова, 12/3
тел.: +38 (0472) 50-40-24

Офис: г. Черкассы, ул. Добровольского, 3/4
тел./факс: +38 (0472) 71-08-00, 71-08-01
www.geruk.com.ua



Webasto

Feel the drive

Корея

страна трех цветов



Корея, как производящая страна, хотя и предлагает самую дешевую цену на свои запчасти, но относительная неотлаженность поставок и недостаточное количество системных оптовых операторов, конкурирующих между собой, приводит к большим брешам в предложении на поставку комплектующих и их дороговизне. Прояснить картину autoExpert попросил настоящего специалиста в сфере поставок корейских запчастей Дмитрия Кавунника, владельца компании KIAPARTS.

Учитывая присутствие авто-сборочных предприятий в Украине, производящих корейские автомобили хорошего качества за разумные деньги, автомобильный рынок все больше склоняется в их пользу. Украинцы с успехом освоили поставки со всех основных рынков оригинальных запчастей: ОАЭ, Европы, США. Благодаря огромному выбору предложений поставщиков наценка на запчасти уменьшилась, а заказ может быть даже разовым и единичным. Система поставок отлично налажена и отработана годами, а заказчики сформировали огромную клиентскую сеть, поэтому сроки поставки чаще всего не превышают двух недель. Корея остается единственным рынком «оригинала», который освоен крайне мало (если не учитывать китайский рынок как оригинальный для «китайцев»).

– Дмитрий, почему, на Ваш взгляд, сложилась такая ситуация с запчастями корейского производства на отечественном рынке?

– Вопрос очень обширный и имеет много аспектов. Я начал заниматься запчастями в Москве в 2003 г. По возвращении в Украину обнаружил абсолютный вакуум на рынке запчастей Kia&Hyundai. Так как вектор насыщения внутреннего отечественного авторынка постепенно менялся с европейского на азиатский, а предложение рынка aftermarket не успевало, для меня было однозначным, что необходимо заниматься именно этим направлением в запчастях. Плюс к этому, мы отстаем от развитых стран в системности ведения бизнеса. В той же Корее практикуется полное распределение труда. Вся страна – это сплошные заводы и заводики. Везде производствен-

ные мощности изготавливают отдельно взятые элементы. Будучи в Корее, я узнал, что жена моего гда владеет цехом по изготовлению чехлов на мобильные телефоны. Мой чехол порвался, и я попросил продать мне новый. На что получил отказ, так как целый цех занимался только склейкой отдельных частей чехла, а далее другой цех прострочкой, следующий упаковкой и т.д. Та же ситуация с Kia & Hyundai – вся Корея усеяна производственными предприятиями, изготавливающими отдельно взятые элементы. Это делает предприятия специализированными, узконаправленными, повышается качество и ответственность за продукцию, растет скорость изготовления, люди становятся настоящими профессионалами своего дела.

В продажах запчастей ситуация особенная. В любом торговом доме Кореи можно купить продукцию лю-



бого производителя минуя завод или внутрикорейского дилера. И иногда даже с более выгодными условиями, чем можно получить на заводе-изготовителе.

В Украине же все совершенно по-другому. Самым обширным складом по умолчанию всегда обладали дилеры Kia&Hyundai. Их закупочная цена на заводе должна быть дешевле, чем у не дилерских складов. Но руководствуясь гарантийной политикой, розничная цена их запчастей заведомо дороже, чем у их конкурентов. Мы создали альтернативу складу запчастей у дилеров, и даже в чем-то превосходим их. При этом цена запчастей на нашем складе в Украине часто равна цене под заказ из Кореи.

За долгое время так и не появилось системности в поставках корейских запчастей на рынок Украины. С одной стороны – это вопросы работы нашего законодательства, таможенной службы. Наверное, не секрет, что раньше чуть ли не весь товар пересекал границу «в черную», и официально ввезенная продукция была существенно дороже. Теперь ситуация поменялась. И мы, ввозя товар исключительно официально, можем предложить цены, не отличающиеся от цен у «чернушников». С другой стороны, есть нюансы и с корейской стороны: из 100% заказанного товара

Производственные мощности в Кореи часто могут располагаться посреди жилых кварталов.

отгружается часто лишь 70-80%. Контейнерная поставка сама по себе занимает около 30-35 дней. К этому добавляется время на сбор и закупку товара в контейнер, время на таможенное оформление. Есть, конечно, варианты и самолетной поставки, но пока ни у кого нет таких регулярных и огромных заказов, чтобы обеспечить бесперебой-

ность и минимальные сроки. Поэтому приходится формировать наличие на складе с прогнозируемым запасом на несколько месяцев.

– Заказывая запчасть в Европе, можешь быть уверен, что получишь подтверждение заказа на 90-95%. В случаях отказа по какой-то позиции со-

Визуально автосервисы Hyundai & KIA в Кореи практически не отличаются от отечественных.



общают на следующий день и сразу же информируют, когда деталь будет поставлена или даже изготовлена. В ОАЭ и сроки и цена могут изменяться. Насколько четко отработана сама работа, ценообразование и обратная связь с поставщиком в Корее?

– Цены на запчасти – фиксированные, хотя иногда цена на оригинал меняется в самой Корее системно, то есть на определенный процент, но это происходит один-два раза в год. Если запчасти нет в наличии, к сожалению, понять, когда она появится, невозможно. Но сама работа отлажена очень четко. Связь происходит в реальном времени, учитывая разницу часовых поясов. Все видно в онлайн. Позиции заказываются, согласовываются наличие и отказы, и начинается отгрузка. Отгрузка продолжается около месяца, и сама поставка занимает тоже месяц. Плюс время на таможню. Но есть нюансы в отношении к работе у корейцев, которые мне хотелось бы упомянуть. Чем отличается кореец от украинца? Украинiec работает, пока над ним стоишь. Кореец работает, пока не сделает нужную работу. Допустим, если в коллективе человеку нужно уходить, а все остаются работать – кореец извинится, что он вынужден покинуть работу. Это черта их менталитета заразительна. Так, прилетев в Дубай на переговоры с корейцами, которые собрали там своих партне-



Пример рекламы, говорящий об отношении корейцев к производственному процессу: «Мы лелеем тормозную колодку как ребенка».

ров из многих стран, я жил неделю в ста метрах от Персидского залива, но так ни разу и не искупался, просто надо было много успеть сделать.

– Почему Ваша компания называется KIA PARTS, если Вы занимаетесь также и запчастями на Hyundai? И почему исключительно эти марки, если существует проблема с запчастями на корейские автомобили в общем?

Цвета автомобилей в Корее может передать даже черно-белая фотография



– Название Koreaparts нам не совсем подходило, так как SsangYong мы не занимаемся, а Daewoo & Chevrolet просто перенасыщено дешевой китайской группой товара и тоже не входило в сферу наших интересов. Kia – это совместный концерн с Hyundai, и многие запчасти совершенно идентичны. Hyundai parts – не звучит. Поэтому наше название – KIA PARTS – подразумевает обе марки. Это и определило выбор.

Я считаю, что нужно быть специалистом в той области, в которой ты ведешь бизнес. Специалистом во всем быть не получится. Допустим, на самые свежие автомобили очень ограниченное предложение автозапчастей в наличии, а спрос – стойкий. Мы постоянно мониторим рынок и имеем на складе все новинки. Учитывая частые фейслифтинги у автомобилей Kia&Hyundai и высокую аварийность на дорогах, очень востребованы кузовные запчасти. Под заказ самолётом из-за хрупкости и доплате за габарит с кузовщиной практически никому особо не хочется связываться.

В сфере комплектующих Kia&Hyundai мы – специалисты. Я лично знаю на память всю маркировку оригинальных запчастей производителя. Все ведь знают, что и в номере кузова, и в номере детали зашифрован определенный смысл. Уверен, что я один из немногих знаю, какой именно. Даже конкуренты вряд ли обладают такой информацией. Я знаю это просто потому, что мне хочется разобраться, и я не равнодушен к тому, чем занимаюсь. Прежде чем заняться запчастями, я закончил Кременчугский национальный университет по специальности инженер-технолог машиностроения. Так что я даже технологию производства запчастей знаю не понаслышке. Точно также, для того чтобы организовать поставки запчастей из Кореи, я неоднократно летал туда. Хотя существует альтернатива – найти поставщиков по Интернету или обращаться к существующим поставщикам в Украине, но это не приемлемо, если ты хочешь организовать большой самостоятельный склад запчастей.

– Планируете ли Вы расширяться, формировать дилерскую сеть по Украине?

– Мы давно вышли за пределы Кременчуга и работаем на всю

страну. Удачное расположение нашего города в центре Украины позволяет нашим клиентам из любого региона получать свою продукцию на следующий день. Пока задачи формировать какую-то сеть мы не ставим, наша задача развивать наш склад, а не рассеивать его. У нас сейчас сформирован «кулак», и этим мы сильны. Конечно, расширение возможно, но не сейчас. К тому же, нам важна наша репутация, а отдать кому-то представительство или дилерство – это значит довериться другим людям. Мы заработали свое имя в своем сегменте, даже был случай, когда нашим именем прикрывались мошенники в Одессе. Какие-то ребята занимались запчастями под нашим именем, пользуясь нашей репутацией, рекламу печатали. Я о них узнал одним из последних. Было неприятно, хотя говорят, что подделка – это показатель популярности.

Собственными усилиями, конечно, не получится обеспечить системность работы всего бизнеса автозапчастей в целой стране. Но мы стараемся задавать стандарты, которые подхватывают остальные. Так KIPARTS были одними из первых, кто предложил потребителю экспресс-поставку в кратчайшие сроки запчастей с других складов на территории Украины.

Чтобы понять для чего это – нужно понять специфику работы менеджера по закупке запчастей. Бывает, запчасти не оказывается в наличии даже на дилерских складах. Специалист по автозапчастям чаще всего работает по формуле заказа в очередности: оптовый многопрофильный склад, официальный дилер или компания специализирующаяся в данной группе товара и последний вариант под заказ из-за границы. Возьмем как пример, – клиенту нужен капот на автомобиль Hyundai Genesis. На мультибрендовых складах капота не будет – машина свежая и в лицензию еще не поступила. Допустим, что в данный момент такой позиции не оказывается на складе у дилера. В специализированной компании, которая обычно решает самые типичные вопросы по этой тематике и находится, как правило недалеко также не будет такой громоздкой и дорогостоящей запчасти. Вари-

Территория заводов-производителей запчастей раскидывается на многие километры. На фото - завод Mobis



Процесс производства на заводе Mobis



Склад продукции Mobis





Склад продукции KIA PARTS

ант под заказ с Кореей совсем не вариант. Что остается делать менеджеру, когда спрос есть, а времени нет? К тому же продать запчасть в таком случае долг, потому что клиент уйдет туда, где купит все в одном месте. При этом цена должна остаться среднерыночной, с учетом заработка сервиса. А времени на поиски, чтобы шу-

дировать интернет и выискивать поставщиков предлагающих конкурентные цены и хорошее наличие часто не хватает. Для этого мы объединили в своей интернет-базе максимальное количество складов предлагающих корейскую группу товара. Так же одними из первых мы внедрили систему on-line работы с заказами клиентов.

– Насколько сильна конкуренция в корейской группе запчастей?

– Конкуренция всегда заставляет развиваться, и это полезно конечному потребителю. Конкуренция есть, но хотелось бы, чтобы продавцы были откровенны с покупателем, не лукавили. Я не могу сказать, что мы лучше, а кто-то хуже. Есть компании, с которыми мы пересекаемся в некоторых товарных группах, но в общем мы все на рынке – как спектр цветов в радуге. KIA PARTS никто не клонировал, и мы никому не подражаем. У нас есть своя ниша, и мы стараемся следить за рынком и хорошо работать.

Многие торгующие компании предлагают товар под заказ. Как я уже говорил, с корейскими запчастями это ужасно долго, к тому же, под заказ работают в основном те, у кого нет своего наличия. На рынке есть товарные группы, одна из них, например, кузовщина, в которых под заказ комплектующие все равно будут дороже, чем у KIA PARTS. На нашем складе в Украине в большинстве случаев запчасти дешевле, чем заказывать и ждать из ОАЭ.

Если говорить об известных оптовых складах, то у мультибрендовых складов все равно нет ком-



Корейские пляжи напоминают огромные детские «лягушатники».

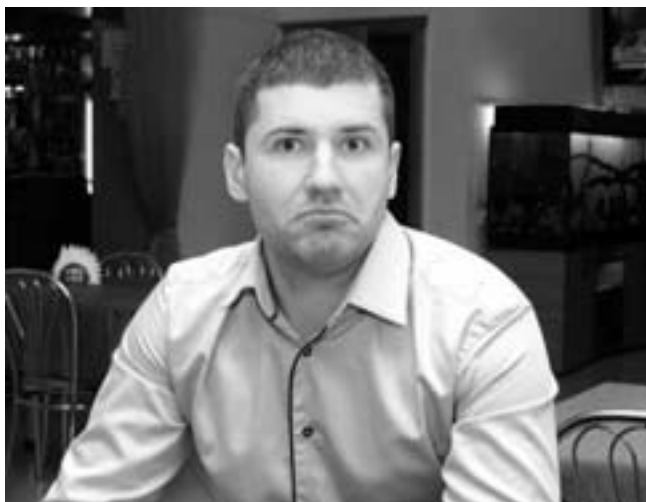
плексного подхода, там предлагаются лишь расходники. То есть, покупая амортизатор на «корейца», как минимум пыльник-отбойник или опоры вы не приобретете в том же месте. Мы ставили задачу – создать максимально полное предложение по корейским автомобилям. На нашем складе есть очень много дорогих запчастей, которые мало кто решается завезти в наличие. Это, например, топливная группа запчастей: форсунки, насосы ТНВД или гидросилители руля, турбины. И это не вычурность или наши просчеты – это выверенная аналитика, которой мы занимаемся постоянно.

– Для начала скажу, что между Киевом и Сеулом нет прямого авиасообщения. Приходится лететь через Москву или Дубай. Выглядит так, вроде Украина для Кореи – страна третьего мира.

Наверняка все интересуются, зачем корейцы едят собак. Развею этот миф. Это архаизм, который у коренных корейцев считается весьма позорным явлением. Ничего подобного в современной Корее нет. Это еще раз показывает, как мало у нас достоверной информации и как много «правдоподобных» слухов.

Думаю, будет очень интересным узнать, что частные автомо-

мощности, расположенные по всей территории страны. В производстве занято большинство населения. Именно поэтому их экономика так высоко развита. Повсюду можно увидеть знакомые нам названия – например Hyundai, Samsung. Но это не реклама, хотя под этими названиями есть что угодно – детские игрушки, современная электроника, автомобили, поезда, даже мосты и здания, торговые центры. В Корее это называется «чеболь» – это огромные корпорации, инвестирующие в технологии и поглощающие другие производственные предприятия.



«На вопрос почему у корейцев автомобили покрашены всего в три цвета не знают ответ даже сами корейцы.»



«В Корее даже спасатели не умеют плавать».

– В каких регионах наибольший спрос на корейские запчасти?

– Очень активно работают и центральный регион, и восточный. Средоточием южного региона является Одесса. Хотя методы работы одесских импортеров очень устарели – у них как-то по старинке практикуется продавать запчасти на рынке. Все отходят от этой практики, а одесситы очень неплохо торгуют на своих автобарах. Там все-таки концентрация торговых путей, порт, рядом Молдавия, да и крымчанам наверняка удобно. И чтобы не менялось – люди привыкают покупать в определенном месте.

– Расскажите о менталитете корейцев. Все-таки для нас это весьма экзотическая восточная страна.

били в Корее имеют всего три цвета: черный, белый и вариации серого. Еще есть оранжевый цвет такси, особые цвета у спецавтомобилей и автобусов. Если вы случайно заметили автомобиль другого цвета, можете быть уверены, что за рулем скорее всего не кореец. Так заведено, а делать иначе считается китчем.

Просто уникальным явлением является неумение корейцев плавать. На пляжах просто в глазах рябит от надувных кругов. Буйки, которые ограничивают купальную зону, расположены на уровне чуть выше груди. Везде курсируют спасатели на скутерах, но и они зачастую «не пловцы». Так что, увидев человека плывущего за буйками, можно быть уверенным, что это «свой». К слову сказать, купаться принято в майках и шортах.

Поражают производственные

– И напоследок, каким бы Вы хотели видеть уровень сервиса в Украине?

– Не секрет, что эталоном сервиса всегда являлись США. Производители ухаживают за своими клиентами, как за любимой девушкой. Там уровень сервиса дошел до таких высот, что когда наступает время прохождения ТО на Hyundai Equus, например, – предварительно перезванивают хозяину и спрашивают, когда ему удобно поставить машину на обслуживание, чтобы пригнать ему на время проведения регламентных работ точно такую же, вплоть до цвета и комплектации. Очень хотелось бы увидеть нечто подобное на просторах нашей «неньки».

Продолжение экскурсии в сегмент корейских автозапчастей читайте в следующем выпуске.

Максим Белановский

Inter Cars Ukraine, Сергей Бенюх: «Мы продаем запчасть, а не бренд»



Насколько конечному клиенту интересна марка тормозной колодки или рессоры? Или все-таки важнее ее качество, цена и наличие здесь и сейчас? Владелец филиальной группы, работающей на левом берегу Киева и Киевской области, Сергей Бенюх убежден: одно из основных преимуществ его филиалов и головной компании Inter Cars Ukraine заключается в том, что они продают необходимые клиенту запчасти, а не навязывают конкретные бренды. О принципах подбора запчастей, процедуре формировании заказа организации логистики к клиенту читайте в интервью Сергея Бенюха журналу autoExpert.

– Что, на сегодняшний день, вы можете предложить своим клиентам?

– Начнем с того, что Inter Cars Ukraine имеет разветвленную филиальную сеть, которая постоянно расширяется благодаря профессиональной и квалифицированной работе специалистов. За двенадцать лет существования на рынке Украины открыто двадцать авторизованных филиалов.

На сегодня компания предлагает более 100 тысяч наименований запчастей, из которых на основном складе постоянно имеется не менее 90 тысяч. Inter Cars Ukraine – это более 350 брендов запчастей к легковым, грузовым автомобилям и полуприцепам, автобусам. Кроме этого, постоянно расширяется предложение компании по маслам и автохимии, а также по ручному инструменту и оборудованию для СТО. Ассортимент продукции сформирован с учетом структуры отечественного рынка и особенностей эксплуатации западных автомобилей в нашей стране. Каждая группа товаров, будь это фильтры или детали подвески, представлена на полках наших складов от 2 до 10 брендов (от премиум качества до бюджетного).

– Требуется ли подготовка менеджеров какой-то особой квалификации или знаний?

– Разумеется! На сегодняшний день, с появлением новых технологий в производстве, возникает объективная потребность в обучении сотрудников. Специалист в продаже запасных частей должен не только отлично ориентироваться во всем ассортиментом предложении компании, но и хорошо знать преимущества того или иного бренда. Повышение квалификации – это один из главных моментов, так как нашей целью является постоянное обновление теоретических и практических навыков и знаний наших сотрудников. Регулярно проводятся тематические тренинги и обучающие семинары для торгового персонала при участии тренеров от различных компаний-производителей запасных ча-

стей, например, Bosch, ZF, Denso, Osram, WIX, Febi и других.

– Хорошо, ваши специалисты предложили нужные запчасти. Чем дальше можете удивить?

– Гибкая система торговых условий компании Inter Cars Ukraine позволяет подойти к каждой категории клиентов филиала с индивидуальным инструментарием и пакетом предложений для плодотворного сотрудничества. За налаживание коммуникаций клиента с филиалом непосредственно отвечает торговый представитель.

У нас существует специальная услуга для постоянных клиентов. Мы предлагаем отсроченный платеж – это перенесение платежа на более поздний срок. Для закупщиков, которые не обладают финансовой возможностью сразу же выплатить всю стоимость заказанных товаров, – это является очень удобным и выгодным способом оплаты.

Отдельно хочется сказать о нашей программе IC Katalog – это современный инструмент для поиска и заказа запасных частей к легковым, грузовым автомобилям, который избавляет вас от потребности в TEC DOC и других электронных каталогах. А возможность работы в режиме on-line переводит наше партнерство на совершенно другой уровень. Каждый клиент может самостоятельно подобрать необходимую запасную часть с учетом аналогичных замен, просмотреть наличие товара на филиалах, увидеть цену на товар, согласно своих торговых условий, и сделать заказ этого товара. Если самостоятельно подобрать деталь не удалось, то опыт работы наших специалистов с OE программами позволит безошибочно идентифицировать необходимую деталь, ведь информация в этих каталогах непосредственно от производителя автомобиля.

– Как удается справляться с таким многообразием ассортиментного предложения?

– Это несложно, имея за спиной головную компанию в Варшаве с 20-летним опытом, которая полностью



передает нам все технологии – как продаж, так и логистики. Мы работаем по тем же правилам, что и филиалы Inter Cars в других странах.

Безусловно, такого количества наименований и брендов, как у нас, больше нет ни у одного из импортеров. Но важно даже не это. Ключ к продажам – это принцип формирования ассортимента. Мы не зацкливаемся, как другие компании, на всей линейке представляемого бренда, и не обязаны иметь в ассортименте слабо продаваемые позиции. Например, все колодки по TRW, все колодки по Textar и т.д. Мы можем взять у марки только ходовые наименования. Нашим преимуществом является количество брендов и ширина ассортимента. Наша основная философия заключается в том, что мы не продаем покупателю бренд, мы продаем колодки. И если у кого-то тех же колодок только 2 бренда, то у нас может быть 10! Это очень выгодно нашим клиентам, т.к. они могут выбирать как бренд, так и цену – кому что нужно на текущий момент.

– У InterCars есть собственные бренды. Какая ситуация с ними?

– На сегодняшний день в нашем ассортименте представлены запасные части более 20 собственных марок, практически во всех группах товаров. Надо сказать, что эти бренды достаточно уверенно завоевывают авторитет как у автолюбителей, так и у специалистов СТО. И не только

привлекательной ценой, но и достойным качеством.

Эти запчасти изготавливаются на высокотехнологических производствах, успешно проходят испытания в лабораторных условиях и получают все необходимые сертификаты качества. Каждый клиент Inter Cars Ukraine имеет возможность более детально ознакомиться с этими брендами на страницах корпоративного издания «Відомості».

– Когда клиент полностью удовлетворен в выборе запчастей, дело остается за малым – обеспечить доставку. Как вы работаете с киевскими и региональными клиентами?

– Логистика играет большую роль, к тому же она стоит недешево. Между нашими тремя левобережными киевскими филиалами ходит специальная «маршрутка», которая при необходимости перемещает товар между ними, а значит, заказчик быстрее его получает. Если заказчик пришел по конкретному адресу, а там нет искомого товара, то мы сразу можем его собрать на складе другого филиала, провести документ, и потом либо обеспечить доставку заказчику, либо сообщить, на каком филиале можно забрать. Более того, в нашем распоряжении не только центральный склад, но и склады других филиалов компании Inter Cars Ukraine в Киеве и регионах.

Что касается региональных продаж, группа наших филиалов обеспечивает продажи на территории всего левого берега в г. Киеве и Киевской области, при этом, активные продажи ограничены Борисполем и Броварами. Однако мы можем обслужить любого клиента, который к нам обратился. У филиальной группы есть отдел региональных продаж, который занимается заказами из регионов. Но в тех регионах, где уже есть филиалы Inter Cars Ukraine, мы активно не ищем клиентов. А если, к примеру, в Сумах, пока нет нашего филиала, то там активно работает с клиентами наш «удаленный» региональный торговый представитель. В такие регионы доставки регулярно осуществляются через перевозчика.

Беседовал Александр Кельм



«ДиМед» провел обучение «Инжекторы и насосы системы Common Rail»

Специалисты ООО «ДиМед» 11-15 февраля 2013 г. провели обучение: «Инжекторы и насосы системы Common Rail» на базе Сервисного Центра «Автодизель», г. Днепропетровск. Группа специалистов из 17 человек приехала на обучение из России (Воронеж, Ростов-на-Дону, Владивосток, Екатеринбург, Челябинск, Новокузнецк), Грузии (Тбилиси) и Украины (Киев, Славянск, Ивано-Франковск, Львов, Черновцы, Сумы, Ровно).

По количеству обсуждаемых тем и продемонстрированных приборов и инструментов это было одно из самых насыщенных обучений. Все приехавшие специалисты уже имели многолетний опыт в тестировании и ремонте систем Common Rail. Тем не менее, интерес к обсуждаемым темам был настолько высок, что ребята неоднократно отказывались от перекуров в пользу лекций и практик.

Уже второй раз Днепропетровск в качестве почетного гостя и лектора посетил ведущий специалист фирмы «Robert Bosch Россия» Юрий Дмитриев, который рассказал об уже известных и новых стендах и оборудовании фирмы Bosch. Особое внимание было уделено стендам EPS 815 и EPS 708, а так же оборудованию Третьей ступени для сборки инжекторов Bosch.

Специалист фирмы «Robert Bosch Украина» Вадим Заярный продемонстрировал функциональные возможности диагностических сканеров Bosch KTS Track и KTS 540. KTS Track был применен для тестирования грузовиков MAN и Iveco Euro Cargo. Результаты тестирования KTS-диагностикой подробно рассматривались и обсуждались.

Как обычно, слушатели получили максимум информации о конструкции инжекторов и насосов системы Common Rail. Были подробно рассмотрены методики замеров всех контрольных размеров и зазоров инжекторов Bosch, детально показаны принципы тестирования насосов системы Common Rail, понимание которых дает возможность проверять насосы любых производителей даже при отсутствии тестовых параметров. Для примера было показано тестирование дефектного насоса CP 3.2 Bosch при помощи CR Контроллера. Показана конструкция пьезоинжекторов Delphi, рассказано о массовых поломках гарантийных автомобилей, оснащенных этими инжекторами, и о причинах отказа от их производства и возврата к электромагнитным инжекторам DFI 1.5.

Слушатели имели возможность увидеть автомобиль





Mercedes Vito, оснащенный системой Delphi с новыми электромагнитными инжекторами DFI 1.5, которые пришли на смену неудачным пьезоинжекторам Delphi.

Специалист Сервисного Центра «Автодизель» Евгений Тонконог подробно рассказал о тонкостях сборки инжекторов. Много времени было уделено тестированию инжекторов на стенде. Подробно рассказано о нюансах тестирования. Также было продемонстрировано процедуру генерирования кода C2i для инжекторов Delphi на стенде C-MAX 3000. Огромный интерес вызвала демонстрация процесса сборки и регулировки инжекторов. Подробно рассмотрена работа дилерского диагностического прибора Denso DST-rc и все нюансы конструкции насосов и инжекторов Denso. Произведена демонстрация процесса сборки и дефектовки насоса HP0 Denso.

Слушателям были продемонстрированы возможности Универсального Станка насосов Common Rail, показана работа нового Станка Рядных ТНВД и установка универсальной опоры с гидравлическим съемником на клапанную крышку двигателя Mercedes OM 611. Разборка инжекторов производилась при помощи Универсальной Струбцины инжекторов Common Rail.

Всем участникам вручены Сертификаты и различная полезная информация в электронном виде.

ООО «ДиМед»

г. Днепропетровск, тел. (0562) 33-33-23, -88, -99,
e-mail: dimed@denso.dp.ua, www.dimed.com.ua





«ТУРБОБОСС»: від Лісабона до Владивостока

В радянські часи українські інженери, токарі, фрезерувальники робили речі, про які і сьогодні мало хто знає. Наша бесіда - з людиною, яка зуміла і змогла створити підприємство, і навіть не підприємство, а надзвичайно складне виробництво, що базується одночасно на освоєнні найновіших технологій автомобілебудування, і вітчизняному, суто українському здобутку точної механіки. Те, що зараз робить колектив київського підприємства «ТУРБОБОСС» під керівництвом інженера-робототехніка Віктора Бондаря - це всього лише відлуння радянського «космосу» і ВПК. Але ніхто інший на всьому пострадянському просторі так і не зміг самотужки, з абсолютного нуля налагодити ремонт турбонагнітачів - одного з найскладніших і найвідповідальніших

механічних агрегатів сучасного автомобіля.

Це не той «бизнес», у якому для заробітку треба просто щось купити, а потім продати. Тут треба ще й зробити дещо головою і руками, і ніяк не гірше, ніж це роблять найкращі фахівці в Німеччині, Штатах чи Великобританії. Недарма про «ТУРБОБОСС» вже знають від Лісабона до Владивостока. Це, шановні читачі, - факт, а не реклама.

Про історію становлення і розвитку компанії розповідає його засновник і керівник Віктор Васильович Бондар. Це розповідь не про бізнес. Це фрагмент нинішньої історії українського машинобудування. Віктор Васильович просто розкаже, як в Україні було налагоджено якісний і сучасний ремонт турбонагнітачів. Але справжні технарі зрозуміють, про що насправді йде мова.

Це зараз ми володіємо необхідними знаннями та обладнанням, що дозволяє гарантовано надавати якісні ремонтні послуги. Але займатися цим ремонтом я починав з мізерним інформаційним багажем, і запевняю всіх, що для розуміння певних нюансів сучасного ремонту турбонагнітачів, спочатку варто було б розповісти про те, з чого у нас все починалося. Мені хотілося б поділитися своїм досвідом, тому що його накопичено чимало, і він міг би стати в пригоді всім, у кого двигуни - з турбонагнітанням, або тим, хто ризикне зайнятися ремонтом турбонагнітачів.

Уявіть собі: десь наприкінці 90-х років замовник приносить вам турбонагнітач. Що з ним можна було зробити тоді? У ті часи - майже нічого: запчастин і устаткування немає ніяких. Можна полагодити якісь механічні пошкодження корпусу, або розібрати агрегат, подивитися на його тельбухи і сказати клієнту: «Він зламався. Купуй новий, а ми тобі його поставимо».

Але ми вже знали, що ротор можна спробувати збалансувати, і купили такий-сякий балансувальний стенд. Трохи згодом помітили, що на маленькі турбонагнітачі рекламаций надходить більше, ніж на великі. З'ясувалося, що маленькі ротори набагато чутливіші до дисбалансу, ніж великі. Отже, ми балансуємо їх неправильно. А як правильно? Тоді ще не було комп'ютерів та Інтернету, і я тижнями працював у бібліотеці ім. Вернадського, поки мені там не зробили копії необхідної літератури - з кресленнями та роз'ясненнями (щоправда, англійською мовою).

Виявилося, що стендом ми користувалися неправильно, а наш «спеціаліст»-балансиувальник просто морочив нам голову. Фактично він балансував ротори «методом тупу», а результати перевірялися вже водієм на машині.

Коли ми вперше, за допомогою того ж самого стенду, правильно збалансували турбіну, і поставили турбонагнітач на автомобіль, то були вражені ефектом.

Але це був лише один із етапів нашого становлення. А що робити, якщо зламався, наприклад, ротор або турбінне колесо? Адже запчастин немає. Почали шукати постачальника комплектуючих, і вийшли на Дергачівський завод турбокомпресорів, що під Харковом. У них ми купували литво - заго-

товки роторів і компресорних коліс, які потім обточували і балансували. Заготовки крильчаток нами замовлялися так: ми брали імпорتنу турбіну, і за допомогою воскового зліпка знімали з крильчатки форму. За цим зліпках на заводі нам робили литво, з брухту турбін реактивних літаків.

Вал турбіни можна було виточити, але його треба було правильно загартувати, а для такої операції необхідний струм високої частоти. Але СВЧ не було, обходилися муфельною піччю. А загартований виріб треба було потім ще й трохи відпустити. Це теж робилося фактично «на око». Якість таких робіт було серйозною проблемою.

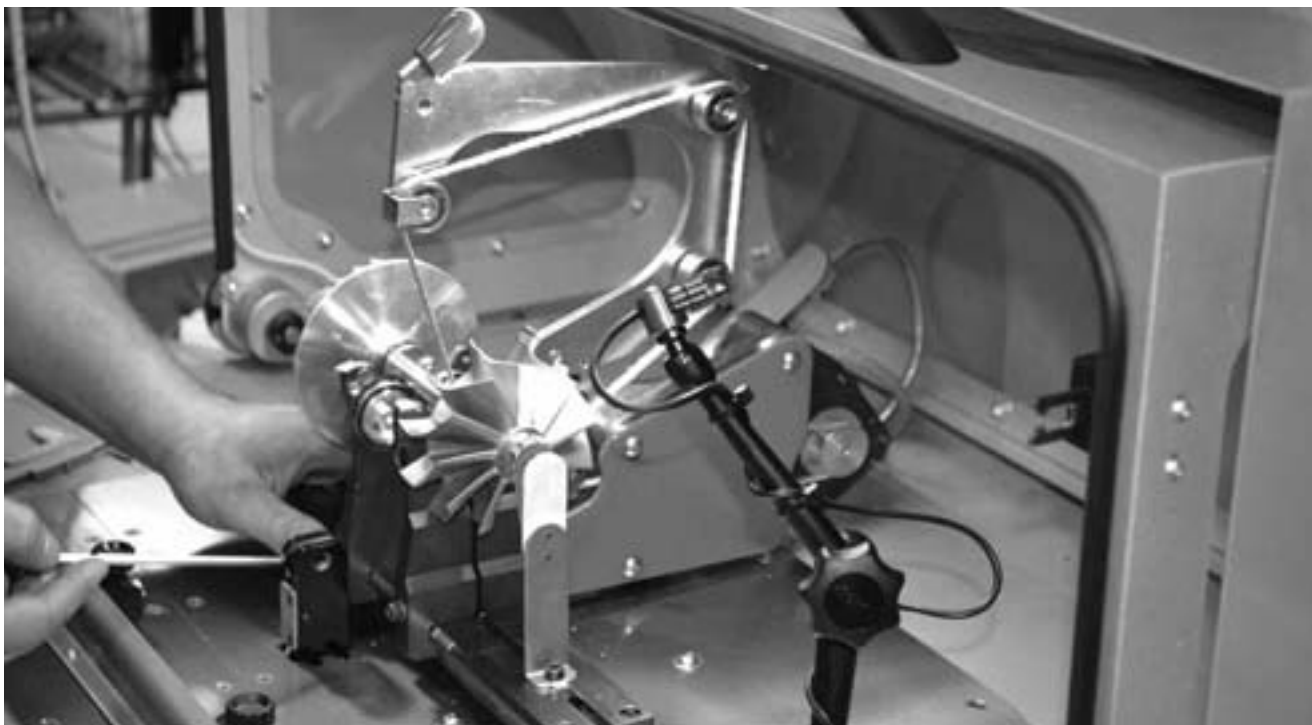
Але й це ще не все. Вал виготовляється із сталі, а турбінна крильчатка - з тугоплавкого сплаву кольорових металів. З'єднати їх - складне технічне завдання, для вирішення якого застосовується метод зварювання тертям.

Робиться це так: крильчатка обертається у верстаті, вал нерухомий. В зону контакту подається електричний струм (для такого зварювання нагріву одним тільки тертям недостатньо), зварювана пара нагрівається, обертання різко припиняється, з'єднання зварюється і остигає. Ротор готовий. Операція ця дуже точна, відповідальна, дорога, і здійснюється на спеціальному обладнанні. Автоматичні лінії на заводах, де виробляються такі вали, починаючи з литва і завершуючи готовим виробом, складаються з півсотні автоматизованих центрів, а їх загальна вартість - кілька мільйонів доларів.

Подібне зварювальне обладнання знайшлося в інституті ім. Патона, і там ми зварювали вали з роторними крильчатками. Але ще потрібно було знати технології, режими зварювання для конкретних турбін, сплавів і сталей - обerti, силу стиснення деталей, параметри струму... А така інформація для нас була закритою. Тому зварювання було не завжди якісним, і ротор міг розлетітися. Але іншого виходу у той час не було - ні у нас, ні у клієнтів. Таким чином, у нас хоч щось з'явилося на заміну. На той час це було досягненням.

Потім ми замислилися над «підшипниковою» проблематикою. Їх ми могли виготовити самі, оскільки мали точні верстати. Спочатку ми використовували бронзу «555» - один з кращих радянських антифрикційних матеріалів. І знову вия-





вилось, що він непогано працює тільки на великих турбінах, а для маленьких не годиться. А в тандемі з неякісним мастилом такі підшипники виводили агрегат з ладу дуже швидко.

Мало хто з майстрів замислювався над цією проблемою з підшипниками, і на сьогодні вона все ще актуальна. **Адже радянська бронза для виготовлення втулок турбоагнітача не годиться.**

Ми почали купувати підшипники в Польщі, куди вони надходили з Китаю, а турбіни всі ламаються. Спершу ми були переконані, що в Україні просто погане мастило, а на фактичні антифрикційні характеристики самих підшипників уваги ніхто не звертав. Довелося по бібліотеках розбиратися і з ними. Підшипники кожного виробника ми протестували на спектрометрі, і тепер-то знаємо, чиї втулки кращі, і не викидаємо їх після заміни. Вони йдуть в переплавку, і з такого литва ми їх виточуємо знову. Це, так би мовити, наше власне «ноу-хау», і тривалий досвід експлуатації наших «вторинних» підшипників показав, що вони нічим не гірші за світові. Щоправда, переплавити їх теж треба вміти.

Зараз я бачу, що тривалий час ми йшли не зовсім в тому напрямку, куди треба, зате про ремонт та виготовлення турбін дізналися все.

Ми відмовилися від самостійного виготовлення компресорних коліс, роторів, їх зварювання і гарту через ризик браку. Тому головні комплектуючі - вали і крильчатки (або картриджі в зборі), купуємо тільки за кордоном, безпосередньо у компаній, які постачають їх на заводський конвеєр. Але слід знати, що будь-яка запчастина - це потенційна «некондиція». Те, що відбраковується на конвеєрі, годиться в запасні частини. Так було в СРСР, і в Німеччині, і в Штатах, і скрізь.

Тому ми дуже ретельно перевіряємо кожну деталь, і доводимо її до «кондиції» на наших верстатах і балансувальних стендах (навіть якщо купуємо картридж в зборі, то розбираємо і перевіряємо всі його деталі). Биття на нових валах ми зводимо до нулів, а дисбаланс на нових турбінах «вганяємо» в параметри, які набагато вищі, ніж у заводу-виробника. Підшипники - і «плаваючі», і упорні, виготовляємо самі, тому що вони нічим не поступаються кращим світовим зразкам. Купуємо їх і за кордоном, але знаємо, у кого можна. Нам потрібна певна структура такого сплаву, і в разі потреби ми її перевіримо за допомогою спектраль-

ного аналізу. Нічого невідомого і невизначеного в наших турбоагнітачах немає і бути не може.

Компресійні кільця робимо самі. Їх легше виточити заново, ніж підганяти готові до конкретного корпусу або валу.

Точність наших верстатів дозволяє нам довести корпусні деталі до ідеального стану в плані співвісності, паралельності і перпендикулярності спряжених поверхонь.

Для забезпечення такої точності і «нульових» допусків знадобився точний вимірювальний інструмент. Точні і надійні вимірювальні прилади світового рівня виробляє японська фірма Mitutoyo.

Безпосередньо такий товар купити не можна, і ми їх придбали через Німеччину. До речі, нам довго не хотіли їх продавати, відверто побоюючись, щоб ці інструменти з України потім не потрапили до Ірану, і не були використані в його ядерних програмах. Врешті-решт ми інструменти все ж придбали, хоча і після тривалих переговорів, перевірок і письмових гарантій з нашого боку. Кожен наш майстер має повний комплект цих інструментів, і перевіряє їх спеціальними заводськими калібрами на початку кожної зміни.

В результаті ми досягаємо точності складання та балансування, яка істотно перевищує технологічні вимоги автопрому, або, наприклад, заводські (німецькі) стандарти. Фактично ми здійснюємо тонку індивідуальну підгонку кожної деталі. Навіть на сучасному конвеєрі це неможливо.

Наші шліфувальні та токарні верстати теж точніші, ніж у заводу-виробника (їх похибка - кілька мікрон). Таких верстатів, як у нас, зараз купити просто ніде. Висока кваліфікація токарів в даному випадку потрібна не стільки для виконання найтонших робіт, як для догляду за високоточним верстатом. У сукупності з вирішенням проблем структури металу (особливо підшипників ковзання), ми видаємо продукт, який може працювати довше і краще заводського. Інакше ми і не працюємо - у нас не конвеєрне, а індивідуальне виробництво.

Але, як уже зазначалося, ресурс турбоагнітача в цілому принципово залежить від якості мастила, пального, фільтрації повітря й справності всіх систем двигуна. Якщо з цим все в порядку - наша турбіна буде працювати нормально, і дуже довго.

У нинішньому вигляді наше підприємство існує близько

трьох років. Саме тоді було завершено матеріально-технічне та кадрове забезпечення виробництва, відпрацьовані всі технології, вирішені організаційні питання, налагоджені зв'язки з постачальниками комплектуючих, виробниками контрольно-вимірювального і контрольно-випробувального устаткування. Це дозволило завершити процес становлення, і зробити ремонтний процес прозорим, самодостатнім і гарантованим.

Багато зусиль ми доклали до інтенсифікації виробництва, щоб скоротити час ремонту турбонагнітачів. Вони бувають різні за розмірами, і за цією ознакою їх можна розділити приблизно на чотири десятки типів. Це означає, що токар, який, наприклад, підганяє профілі компресорних частин корпусів під конфігурації крильчаток, або вирівнює спряжені поверхні, або точить гнізда підшипників, повинен повсякчас заново виставляти різець верстата, не тільки залежно від виду операції, а й від розміру корпусу. Це досить нудна і тривала операція. Тому ми просто виготовили для кожного токаря по соток різців, і для кожного з цих різців зробили спеціальну оправку, у якій він постійно закріплений, і зберігається на стелажі. Тому, коли токар бере в роботу корпус іншого розміру, або переходить до виконання іншої технологічної операції, він просто вибирає потрібний різець у відповідній оправці, і встановлює його на своєму верстаті за кілька секунд. Виставляти його під конкретну деталь вже немає потреби.

Епілог

Навіщо треба балансувальні стенди, якщо у вас немає точних верстатів, на яких можна виточити й підігнати деталі турбонагнітача? І кому потрібні найточніші верстати, якщо на них нема кому працювати?

Найкращі верстати, і найсучасніші стенди без кваліфікованого майстра будуть купою дорожчого металобрухту.

Тому основним елементом виробничого процесу ремонту турбонагнітачів є токарі і шліфувальники найвищої кваліфікації.

На нашому підприємстві працюють майстри екстра-класу, які пройшли школу провідних київських заводів. Ці заводи працювали на космос, на оборону, виготовляли обладнання для провідних заводів і підприємств всього колишнього Союзу.

І річ навіть не в тім, що наші токарі і шліфувальники можуть виконати роботу, яка мало кому навіть снилася. В цьому плані їх майстерність поза конкуренцією - хоч у нас, хоч де завгодно за кордоном.

Одна з їх головних переваг - вони знають, як влаштовані верстати, вони вміють їх ремонтувати, доглядати за ними, і підтримувати в належному технічному стані. Саме в цьому - запорука високого рівня якості нашої спільної роботи.

Крім того, в минулому ці люди привчені до дисципліни, у них набагато більша вимогливість і до себе самих, і до керівництва. Вони знають собі ціну, ніколи не допускають халтури самі, і не дозволяють її іншим. Це їх давня традиція, вони її бережуть, і передають молоді.

Тому і стосунки - і виробничі, і людські, на нашому підприємстві складаються не зовсім такі, як у пересічних комерційних підприємствах. Ми всі відповідаємо за все - і один перед одним, і перед клієнтами.

Я собі вже й не уявляю, як можна працювати інакше.

На завершення зазначу, що зараз ми ремонтуємо близько 2,5 тис. турбін щорічно. І бачимо серйозну проблему, яка стосується власників автомобілів: **виробникам турбонагнітачів давно пора мати центри сервісної підтримки свого подукту в Україні.** Навіть фірмові СТО поки що не можуть забезпечити належного догляду та консультативної роботи по турбонагнітачах. У разі якихось колізій агрегати треба відсилати за кордон, а така процедура, як правило, триває занадто довго.

Підготував **Сергій Пархомов**

Обережно: підробка!

На автомобільному ринку, в тому числі в комерційному секторі, споживача підстерігає серйозна небезпека - проблема неякісних запасних частин. Може здатися дивним, але придбання автозапчастин в наш час є досить ризикованою справою, адже широкий вибір та різні ціни суттєво збільшують шанс придбати неякісні запчастини.

В зв'язку з цим хочеться звернути увагу на те, що на українському ринку з'явилися підробки запасних частин до вантажних автомобілів торгової

марки Truckline. Складність ситуації полягає в тому, що відрізнити підробку від оригіналу «на око» досить складно, а не знаючи нюансів - неможливо.

Підробку можна впізнати за наступними ознаками:

- 1) Шильди наклеєні недбало, мають сумнівний вигляд чи повністю відсутні;
- 2) Фірмова упаковка має неналежний вигляд, або товар запакований у звичайні коробки;
- 3) Наклейки з номерами з каталогу

виконані на звичайному принтері;

4) Відсутня наклейка з голограмою Truckline;

5) Підробки не проходять контролю якості, що тягне за собою некоректну роботу пневматичної системи автомобілю;

6) В кінці номеру запчастини присутні незрозумілі літери.

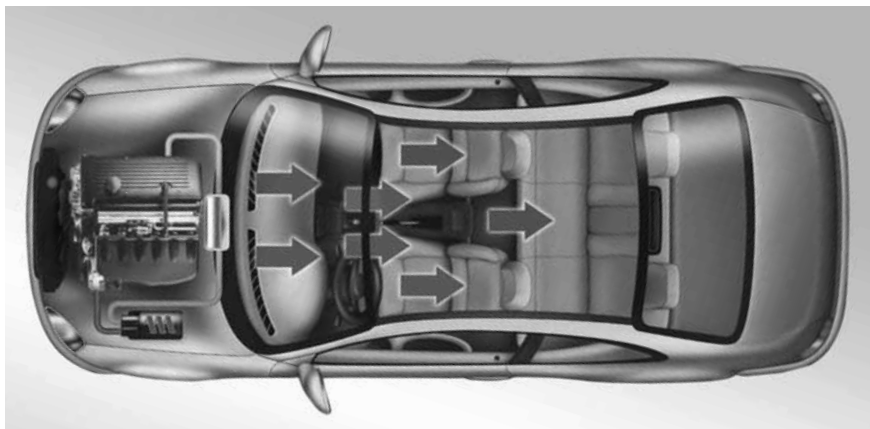
Саме тому під час придбання вимагайте від продавців торгового бренду Truckline сертифікат відповідності для ознайомлення. Продукція Truckline сертифікована в Україні. Для того, щоб переконатися у якості товару, треба купувати продукцію тільки в офіційних дилерів торгової марки Truckline. З повним списком дилерів можна ознайомитись на сайті компанії <http://truckline.pl>

Прохання всю інформацію про підробки Truckline, які зустрічались на території України, надсилати власнику бренду на info@truckline.pl

З повагою, власник торгової марки Truckline, Здіслав Колман (Польща).



Устанавливаем отопитель на СТО



Автономные жидкостные отопители требуют квалифицированной установки на аккредитованных станциях. О стоимости установки и о других нюансах, связанных с покупкой отопителей

Eberspacher для легковых автомобилей, мы поговорили со специалистами сертифицированных СТО в разных регионах страны.

Тонкости установки

Планируя покупку отопителя, нужно учесть, что стоимость установки колеблется в пределах 1,5 тыс. грн. в зависимости от региона страны, от марки и модели транспортного средства, места установки в подкапотном пространстве и особенностей климатической установки автомобиля. Так, стоимость работы возрастает, если для монтажа отопителя понадобится, к примеру, снять бампер либо подключиться к сложной системе климат-контроля. В любом случае, перед установкой стоит связаться с ближайшим региональным дилером и уточнить стоимость работ.

Кстати, от марки, модели и комплектации автомобиля зависит и длительность установки. Но в любом случае за один рабочий день можно справиться. Что же касается нюансов, связанных с самой установкой, то есть две важные составляющие – плотность размещения различного оборудования в моторном отсеке, то есть наличие места для обогревателя, и метод подключения к топливной системе – врезка в трубопровод или организация забора топлива непосредственно из бака. И здесь есть нюанс – бывает, нужно снимать топливный бак, а бывает, что можно подключиться без его снятия. Однако был единственный случай, вспоминает заместитель директора столичного СТО «Алькон-

Сервис» Владимир Антоненко, когда специалисты не смогли найти место для установки отопителя на автомобилях VW Golf последней генерации – там просто все было забито оборудованием автомобиля. Странность ситуации еще и в том, что инструкция к установке отопителя под данную модель предполагала конкретное место, но оно было занято.

Если инструкция по установке отопителя на конкретный автомобиль отсутствует, то установщикам приходится полагаться на свой опыт: «Мы подбираем оптимальное место под капотом автомобиля, чтоб отопитель был максимально защищен от влаги и грязи, которые попадают в подкапотное пространство автомобиля», – говорит Юрий Шихутский, директор ЧП «Моторное ателье», регионального представительства Eberspacher в Ровно.

Владельцы автомобилей с установленным ГБО также могут рассчитывать на установку отопителя. Правда специалистам приходится учитывать эту особенность: «При наличии ГБО автономный отопитель подключается только к топливному баку, даже если есть место для «врезки» в трубопровод. Установленное ГБО может усложнить задачу, если элементы его конструкции находятся в месте предполагаемого монтажа отопителя самим производителем автомобиля. В таком

случае нам приходится искать другое место», – говорит Алексей Конышев, директор компании «КАМ», регионального представительства Eberspacher по Харьковской, Сумской и Полтавской областям.

Гарантийные вопросы

Клиентов волнует два вопроса относительно гарантии – гарантия непосредственно на агрегат и гарантия на автомобиль. Насчет последней можно сказать, что в Европе по законодательству – если отопитель установлен на сертифицированной станции, то гарантия на автомобиль сохраняется, но на Украинском рынке это пока, к сожалению, не работает. Поэтому для соблюдения гарантии на автомобиль в целом, клиенту необходимо производить установку автономного отопителя в официальной дилерской сети конкретного автоимпортера.

Что же касается гарантии на отопитель – то здесь все просто: два года гарантии. При этом отсутствует плановое ТО. Срок жизни отопителей Eberspacher равен сроку жизни машины. «На нашем СТО много клиентов, которые перед продажей авто снимают отопитель, а затем устанавливают его на новый автомобиль, и так по несколько раз», – рассказывает Владимир Антоненко.

Бывают и негарантийные случаи, когда клиент запрашивает автомобиль некачественным топливом, в связи с чем в камере сгорания образуется нагар, и отопитель перестает нормально работать. Такие случаи бывают нечасто, только зимой и только на дизельных машинах – в среднем раз в три сезона. Всею виной антигели, которые добавляют в топливо как сами клиенты, так и производители ДТ. Стоимость устранения неполадки составляет около 600-700 грн. в зависимости от региона страны, в котором обслуживается отопитель. В эту сумму входит сама работа, а также ремкомплект. Юрий Шихутский из Ровенского представительства Eberspacher говорит, что у него ни разу не было проблем с его личными дизельными автомобилями, которые он «кормил» качественным ДТ.

Опрошенные нами специалисты в один голос заявили, что конструкция отопителей Eberspacher

позволяет проводить мелкоузловой ремонт. В первую очередь это выгодно клиентам, ведь в случае поломки агрегата, например, из-за использования некачественного топлива, ремонт обойдется относительно недорого (см. выше). Тогда как у отопителей некоторых других брендов доступен только крупноузловой ремонт, что сказывается на стоимости, и может достигать нескольких тысяч грн.

Рынок

В Киеве на СТО «Алькон-Сервис» говорят, что после кризиса продажи отопителей снизились на 40%, и с тех пор держатся на одном уровне. «Как и у всех на рынке, спрос реагирует на экономическое положение в стране. В ближайшее время мы не ожидаем всплеска продаж. Отмечу, что на наши продажи еще существенно влияет и погодный фактор – если зима теплая, то покупатели к нам не спешат,» – говорит Владимир Антоненко. По подсчетам его коллеги из Харькова, Алексея Конышева, продажи после кризиса упали как минимум на 30%, однако в последнее время стал наблюдаться незначительный рост. Другая ситуация в Ровно – Юрий Шихутский не ощутил существенного падения продаж отопителей с приходом кризиса: «Мы старались стимулировать покупателя, предлагая различные акции, что, в итоге, позволило нам удержаться на докризисном уровне,» – комментирует специалист.

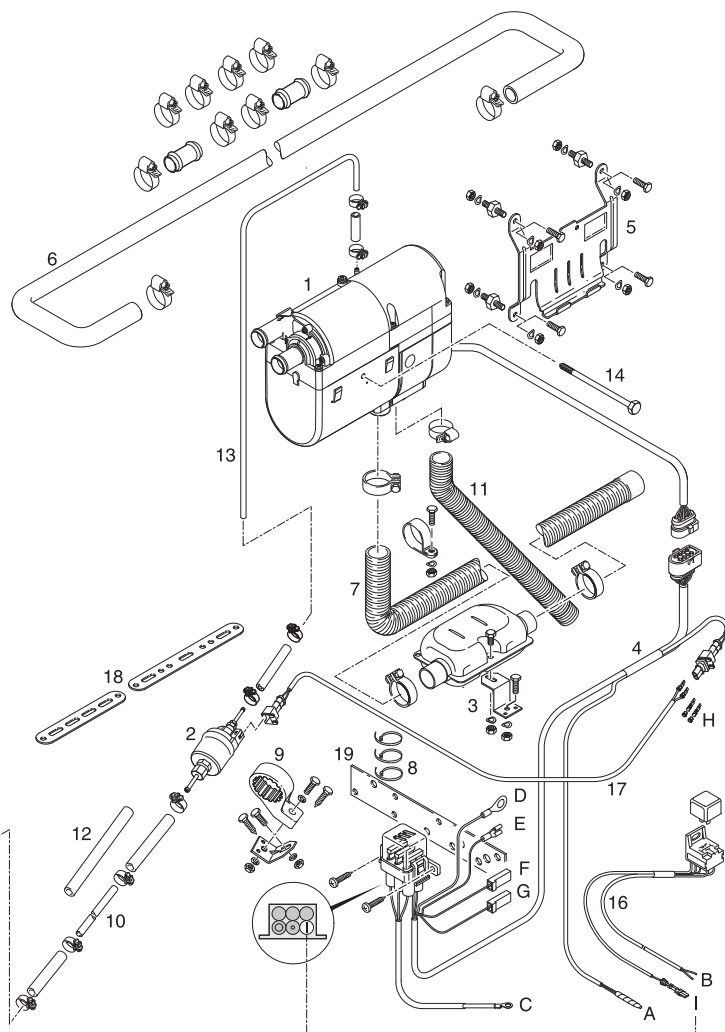
Если взглянуть на доли рынка отопителей относительно вида топлива, то на 10-15 дизельных автомобилей приходится один бензиновый. «Дизельная мода» на отопители к нам пришла из Европы вместе с поддержанными автомобилями, считают специалисты. Современные дизельные моторы, оснащенные турбиной, в тянучках и пробках прогреваются недостаточно, чтобы отапливать салон автомобиля. Поэтому на них чаще устанавливают отопитель, чем на автомобили с бензиновыми моторами.

Что же касается доли по классам автомобилей, то в столице и в Харькове около 80% отопителей устанавливается на автомобили стоимостью 160-320 тыс. грн. Остальные 20% делят между собой бюджетные модели и автомобили высшего класса. Это объясняется тем, что для владельца недорогой машины отдать за отопитель и его установку 7-10% от стои-



Комплект поставки бензинового отопительного прибора:

- | | |
|--|--|
| 1 Отопительный прибор | 12 Шланг, 3,5 x 3 |
| 2 Дозировочный насос | 13 Трубка, 4 x 1,25 |
| 3 Выхлопной глушитель | 14 Винты М6 x 97 |
| 4 Кабельный жгут для отопительного прибора | 15 Устройство забора топлива из топливного бака |
| 5 Держатель отопительного прибора | 16 IPCU реле |
| 6 Шланг для воды | 17 Электрический кабель подключения дозирующего насоса |
| 7 Гибкая выхлопная труба | 18 Держатель |
| 8 Лента для кабельного монтажа | 19 Комбинированный держатель |
| 9 Держатель дозирующего насоса | |
| 10 Трубка, 4 x 1 | |
| 11 Шланг подачи воздуха в камеру сгорания | |



мости автомобиля все же накладно. А для собственников дорогих – в отопителях нет необходимости, так как прогревом автомобиля занимается водитель, а не его хозяин или на данном авто отопитель уже установлен с завода.

Однако в небольших городах ситуация немного другая. Так, Юрий Шихутский делит автомобили не по классам, а по маркам, представленным в регионе: «В Ровно нет дилеров дорогих брендов. Наши клиенты – владельцы автомобилей Skoda, Mitsubishi, VW и т.д. При этом чаще всего, где-то в соотношении 1 к 3, на установку отопителя приезжают владельцы недавно

купленных авто. Остальные клиенты – те, кто ездят на б/у-иномарках свежих годов выпуска».

Eberspaecher в Украине

В 2011 году в Украине появилось дочернее предприятие компании Eberspaecher. До этого официальным представителем была другая, независимая компания. «Как ранее, так и сейчас мы полностью удовлетворены работой представительств. Хотя можно отметить один плюс для нас как киевской компании – теперь склад с запчастями находится в нашем регионе, а значит, мы стали быстрее получать нужные дета-

ли,» – резюмирует Владимир Антоненко. А вот Юрий Шихутский декларирует двойной прирост продаж: «В первую очередь с появлением дочернего предприятия увеличилось количество рекламы, что тут же сказалось на продажах». Об увеличении узнаваемости марки говорит и Алексей Конышев: «Стало больше рекламы отопителей Eberspaecher для легковых автомобилей, и наши продажи увеличились на 5-10%. Хотя этому способствует и определенная стабильность на рынке – клиенты стали «отходить» от кризиса».

Подготовил **Иван Терентьев**

ООО «Эберспехер Украина»

представительство компании
Eberspaecher Climate Control
Systems GmbH & Co. KG
(Германия) на территории Украины
Киев, ул. Червонопрапорная, 28
тел./факс (044) 527-68-05
(067) 995-16-95
e-mail: eberspaecher-ua@ukr.net

Региональные представители Eberspaecher в Украине:

ООО «Теплокомфорт Плюс»

Киев, ул. Маршала Гречка, 10, оф. 3
тел.: (044) 449-30-74
(098) 430-66-33
www.teploholod.com.ua

СТО в Киеве –

«Алькон-Сервис»

Киев, пер. Чаплыгина, 20
тел.: (044) 453-96-43, 467-24-81
467-02-41, www.alkon-service.com.ua

ООО «КАМ»

Харьков, пр-т. 50 лет СССР, 29-А
тел.: (0572) 51-77-49
(095) 359-64-19, (095) 359-64-21
www.kam.com.ua

ЧП «Моторное ателье»

Ровно, ул. Курчатова, 34
тел: (0362) 62-99-35, (067) 382-17-34
(067) 382-17-38
www.motorka.com.ua

ООО «Еврокул»

Днепропетровск, ул. Кирова, 100-А
тел.: (095) 792-03-22
(093) 101-29-46

ООО «Юнитранс ЛТД»

Одесса, ул. Гайдара, 13
тел.: (0482) 34-35-47, 37-03-29
www.motorka.com.ua

ООО «Евротехсервис»

Донецк, ул. Экономическая, 34
тел.: (062) 345-29-97, 345-29-90
(050) 600-77-35
www.tehlux.gorod.dn.ua

Эффективное образование: Bosch обновил программу Учебного центра

Кажое нововведение делает автомобиль комфортнее и проще для водителя, и, одновременно, сложнее для автомеханика. Образовательная программа в Учебном центре Бош позволяет узнать обо всех основных тенденциях современного автомобилестроения, получить наиболее полную информацию непосредственно от разработчика технологий и закрепить новые знания на практике.

В 27 курсах подробно рассмотрены особенности диагностики систем впрыска, основы электротехники и электроизмерений, электрооборудование и системы зажигания, системы бензинового и дизельного впрыска, комфорт-электроника, тормозные системы, специфика оборудования компании, а также аспекты ведения бизнеса в сфере автосервиса.

Система обучения предусматривает три уровня подготовки специалистов: Основной, Продвинутый, Эксперт. Тренинги сгруппированы по следующим направлениям: технические, для владельцев оборудования Bosch, бизнес.

Программа регулярно обновляется в соответствии с требованиями рынка. Так, в этом году в технический блок включены тренинги по дизельному впрыску EP/EDC для коммерческого транспорта и по высоковольтным гибридным системам.

Обслуживание коммерческого транспорта - важная составляющая в структуре работы автосервиса. Образовательный курс «Дизельный впрыск

EP/EDC» позволяет механикам узнать об устройстве и функционировании различных дизельных систем грузовых автомобилей, нейтрализации отработавших газов (пример - DeNOx), а также научиться проверять компоненты с использованием диагностического оборудования KTS Truck, FSA и программного продукта ESI[tronic] 2.0.

В своей работе специалисты СТО все чаще (особенно в крупных городах) имеют дело с гибридными авто. При этом им приходится либо самостоятельно разбираться в сложных системах, либо и вовсе отказывать клиенту. Тренинг по высоковольтным гибридным системам дает участникам возможность не только узнать о многообразии современных технологий, но и закрепить полученные знания на практике.

В 2013 году также значительно расширена программа для владельцев оборудования Bosch. Теперь в нее включены курсы по диагностическим приборам KTS/FSA для начинающих, тестеру для системной диагностики коммерческих автомобилей KTS Truck, оборудованию для проверки дизельной топливной аппаратуры, приборам серии ACS для диагностики и обслуживания систем кондиционирования, стендам для шиномонтажа и балансировки колес. В список бизнес-тренингов включен курс по управлению производством, обучающий эффективным технологиям общения с клиентом.

Современному автомеханику недо-



статочно профильного образования. Постоянное повышение квалификации - одно из условий работы на рынке. Клиент пользуется услугами того автосервиса, где задача решается максимально качественно и быстро. Интенсивное обучение в тренинговом центре Бош позволяет не только получить новые знания и навыки, но и превратить их в конкурентные преимущества и дополнительный заработок.

Подробнее ознакомиться с информацией об условиях обучения можно на сайте: www.boschservice.com.ua выбрав раздел «Обучение для СТО. Учебный центр».

Первые успехи программы Bosch extra

Первые призы получены участником новой программы лояльности Bosch extra, разработанной компанией для дополнительной мотивации своих клиентов.

Спустя менее полугода после запуска программа Bosch extra дала первые результаты. Бош Дизель Центр «Автотехинжиниринг» из Беларуси стал первой компанией, которая обменяла накопленные при покупках запчастей баллы на призы. Всего же с августа 2012 года в программе приняло участие более 1500 партнёров Bosch.

Компания Bosch запустила программу лояльности Bosch extra в России, Украине и Беларуси в августе 2012. Новое направление было разработано для партнёров компании - станций технического обслуживания и розничных магазинов, реализующих продукцию Bosch. Bosch extra - это система бонусных баллов, которые партнёры компании получают при покупке запчастей.

Баллы насчитываются за каждое приобретение товаров вне зависимости от объёмов закупок, и суммируются с накопленными ранее. При достижении определённого количества баллов участник может обменять их на ценные призы, выбирая по собственному усмотрению.

В каталоге насчитывается более 50 наименований призов различной стоимости. Это могут быть как инструменты или бытовая техника Bosch, так и продукция сторонних производителей - электроника, товары для спорта и отдыха, аксессуары.

Bosch видит большой потенциал этой бонусной программы в России, Украине и Беларуси и возлагает большие надежды на её дальнейшее развитие. В Германии, Австрии и Швейцарии в Bosch extra участвуют более 90% всех СТО региона. Программа успешно работает и в других европейских странах. Инициатива призвана выстроить взаимовыгодные отношения между Bosch и компаниями розничной торговли, а также подчеркнуть долгосрочные перспективы сотрудничества.

Технические семинары ZF Services

Компания ZF Services начинает серию технических семинаров для работников универсальных СТО.

Известно, что, несмотря на постоянную работу с различными марками автомобилей, работник сервиса допускает ряд ошибок, которые потом могут обернуться потерей клиента, ведь большинство неполадок проявляется из-за простого незнания нюансов.

Обычный пример: если во время ремонта подвески на автомобиле VW Passat B5 не была выполнена процедура по предварительному схождению колес, клиент вернется на СТО через 10 мин, так как его автомобиль будет «носить» уже на 50 км/час! К сожалению, большинство работников независимых СТО об этом не знают и «решают» проблему переустановкой запчасти от другого производителя. Как результат, вы теряете клиента, так как недовольный клиент едет на фирменное СТО.

Поэтому главной целью семинаров является повышение квалификации сервисменов. В рамках семинара будут проговорены все нюансы, а также предоставлено много другой полезной информации.

Семинар бесплатный.

Ниже приведен полный список тем, которые будут рассматриваться на предстоящих семинарах.

Темы семинаров:

Уровень 1: теоретическая часть

1. Амортизаторы:

- Назначение, обзор конструкций, ассортимент и предложение для вторичного рынка
- Повреждения при установке и эксплуатации, основные причины рекламаций
- Опоры стоек и амортизаторов, сервисные комплекты и их применение

2. Сцепления:

- Назначение, обзор конструкций, ассортимент и предложение для вторичного рынка
- Сцепления Xtend: назначение и устройство, причины повреждений и диагностика
- Двухмассовый маховик: назначение и устройство, причины повреждений и диагностика

3. Подвеска:

- Типы современных подвесок
- Ассортимент и предложение для вторичного рынка
- Устройство многорычажной подвески VAG B5, особенности ремонта

4. Системы рулевого управления:

- Гидравлическая рулевая рейка, принцип работы, диагностика
- Электромеханическая рулевая рейка, принцип работы, особенности установки и настройки

5. Общие темы:

- Взгляд на ZF
- Новинки ассортимента
- Сервисные концепты Original Sachs Service/Boge Service
- Доступная техническая документация

Уровень 2: практическая часть с немецким тренером

Дирк Фукс:

1. Системы рулевого управления:

- Типы современных подвесок, назначение рулевого управления
- Устройство и принцип работы гидравлической рулевой рейки, причины повреждений и диагностика
- Устройство и принцип работы электромеханической рулевой рейки, 3 поколения рулевых реек, замена и регулировка (на примере VW Passat)

2. Двухмассовый маховик:

- Назначение и устройство, причины выхода из строя
- Влияние работы топливной системы на работу ДММ диагностика (на примере VW Passat)
- Влияние работы стартера на работу ДММ (на примере VW Passat)

Вальдемар Шульц:

1. Сцепление:

- Сцепления Xtend: назначение и устройство, причины повреждений и диагностика
- Двухмассовый маховик: назначение и устройство, причины повреждений и диагностика
- Работа со спец. инструментом Klann (на примере модуля для Mercedes-Benz)

2. Подвеска:

- Особенности ремонта и регулировки современных многорычажных подвесок
- Устройство многорычажной подвески VAG B5 Замена элементов подвески VAG B5 с использованием спец. инструмента Klann
- Особенности регулировки кривой схождения (на при-



мере автомобиля с многорычажной подвеской)

Являясь ведущим мировым поставщиком на конвейер, концерн ZF Friedrichshafen AG обладает обширным ноу-хау в области разработок и технологий. Эти знания ZF и предлагает своим партнерам по всем регионам в рамках обучающей программы.

Целевая группа

Семинары ориентированы на автомехаников, техников и персонал по сбыту.

Преимущества для СТО

Посещая обучения ZF, каждый специалист СТО зарабатывает баллы, которые дают возможность получить полезные подарки именно для вашей СТО.

- 20 СТО, набравших максимальное количество баллов за посещение семинаров, по итогу года получают - 4 комбинезона + 2 флага
- 30 следующих СТО, набравших максимальное количество баллов за посещение семинаров, по итогу года получают - 2 комбинезона + 1 флаг

Условия начисления баллов для СТО:

- посещение 1-го уровня - 1 сотрудник от СТО + 1 балл
- посещение 2-го уровня - 1 сотрудник от СТО + 2 балла
- Приезд из другого города + 1 балл

Баллы суммируются в течение всего года на основании заполненных анкетных данных сотрудниками вашей СТО. Рассылка подарков состоится в ноябре 2013 года.

Регистрация

Если у вас есть желание принять участие в одном или нескольких модулях, вы можете запросить информацию о датах и местах проведения у вашего поставщика автозапчастей. Участие в семинарах ZF - бесплатно.

Сертификат

Ваше участие в отдельных модулях будет подтверждено свидетельством/сертификатом о прохождении курса. После участия во всех модулях участник сможет получить «Сертификат технического эксперта».

За дополнительной информацией можно обратиться по телефону +380 (44) 499-59-54

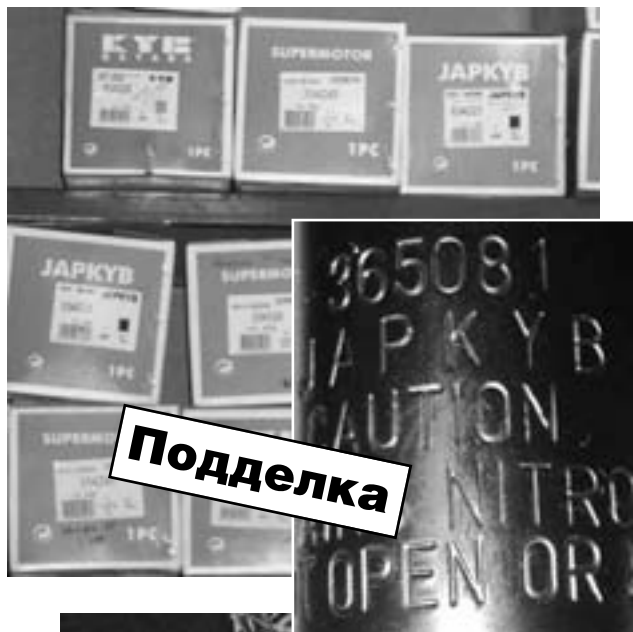
ZF Friedrichshafen AG
ZF Services
ул. Н. Гринченко, 4, корпус В, офис 2
г. Киев, Украина, 03680
www.zf.com/ua

Программа обучений ZF - 2013:

Неделя	Дата проведения	Уровень	Город	Время проведения обучения
12	20.03.2013	1	Донецк	16:00-20:00
12	21.03.2013	1	Луганск	16:00-20:00
13	26.03.2013	2	Львов, Д.Фукс	10:00-17:00
13	27.03.2013	2	Львов, Д.Фукс	10:00-17:00
13	26.03.2013	1	Кременчуг	16:00-20:00
13	28.03.2013	1	Днепропетровск	16:00-20:00
13	27.03.2013	1	Черкасы	16:00-20:00
13	28.03.2013	1	Кировоград	16:00-20:00
14	02.04.2013	2	Донецк, В. Шульц	10:00-17:00
14	03.04.2013	2	Донецк,	10:00-17:00
15	09.04.2013	1	Харьков	16:00-20:00
15	10.04.2013	1	Суммы	16:00-20:00
15	11.04.2013	1	Полтава	16:00-20:00
16	16.04.2013	1	Ужгород	16:00-20:00
20	16.05.2013	1	Ровно	16:00-20:00
20	14.05.2013	1	Луцк	16:00-20:00
20	15.05.2013	1	Одесса	16:00-20:00
20	16.05.2013	1	Николаев	16:00-20:00
22	28.05.2013	1	Запорожье	16:00-20:00
22	30.05.2013	1	Симферополь	16:00-20:00
22	31.05.2013	1	Симферополь	16:00-20:00
23	04.06.2013	1	Винница	16:00-20:00
23	03.-07.06.13	1	УЗБЕКИСТАН	
24	11.06.2013	1	Житомир	16:00-20:00
24	11.06.2013	1	Ивано-Франковск	16:00-20:00
24	12.06.2013	1	Черновцы	16:00-20:00
24	13.06.2013	1	Чернигов	16:00-20:00
26	25.06.2013	1	Тернополь	16:00-20:00
26	26.06.2013	1	Хмельницкий	16:00-20:00
26	25.06.2013	2	Минск, Д.Фукс	10:00-17:00
26	26.06.2013	2	Минск, Д.Фукс	10:00-17:00
26	24.-28.06.13	1	КИРГИЗИЯ	
31	29.07-02.08.13	2	Кишинев, В.Шульц	10:00-17:00
37	09.-13.09.13	2	КАВКАЗ	
40	30.09-04.10.13	1	ТРАК, БЕЛАРУСЬ	
41	07-11.10.13	2	ТРАК, Киев, В.Шульц	
42	14-19.10.13	1	ТРАК, Полтава, Харьков	
43	21-25.10.13	2	ТРАК, Донецк, Д.Фукс	
44	28-01.11.13	1	ТРАК, Днепропетровск	
45	04-08.11.13	1	ТРАК, Одесса	
46	11-15.11.13	2	ТРАК, Хмельницкий, Львов, В. Шульц	



КУВ объявляет войну подделкам



Подделка



Подделка



Подделка

Известный производитель амортизаторов переходит к решительным действиям в борьбе с подделками в Украине.

По ряду причин наша страна остаётся одной из наиболее привлекательных для производителей подделок. Многие известные бренды один за другим утрачивают доверие потребителей, которые, сетуя на низкое качество, зачастую даже не подозревают о том, что приобрели не оригинальную продукцию. И проблема не только в финансовых потерях и моральном ущербе. Некачественные автомобильные запчасти могут привести к человеческим жертвам. Так как чаще всего подделываются детали, которые быстро изнашиваются и отвечают за безопасность вождения, а по статистике одна из основных причин аварий – потеря контроля над управляемостью автомобилем.

Беспрецедентно высокое количество подделок, которые наводнили украинский авторынок, вынуждает компанию КУВ принимать встречные меры как против распространителей поддельной продукции, так и против непосредственно её производителей. В Украине торговые знаки «КУВ» и «КАУАВА» зарегистрированы Государственным департаментом интеллектуальной собственности в апреле 2000 года. С октября 2012 года торговые марки внесены в единый таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС). Это позволяет компании противодействовать ввозу подделок в страну и тесно сотрудничать со спецслужбами и органами исполнительной власти.

В конце прошлого года компания КУВ заключила со Всеукраинской Ассоциацией Авторских Прав (БААП) договор о сотрудничестве и взаимодействии в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. В результате совместных действий КУВ и БААП в различных регионах Украины уже выявлены наиболее активные продавцы подделок, к которым будут применены административные меры взыскания. Работа по выявлению нарушителей законных прав компании КУВ продолжается. Проводится постоянный мониторинг рынка, рассматриваются специальные уведомления с описанием сложившейся ситуации и предупреждением о возможных последствиях при обнаружении нарушений.

На первом этапе во главу угла ставится разъяснительная работа. Специалистам автобизнеса важно понимать как техническую сторону вопроса (то есть как именно неработоспособные амортизаторы влияют на безопасность управления автомобилем), так и осознавать свою ответственность при реализации подделки. Ведь из-за сиюминутной и небольшой выгоды на кон ставится чья-то жизнь.

Компания КУВ благодарит специалистов за понимание и просит всех, у кого есть сведения о поддельной продукции КУВ, информировать Представительство компании в Украине:

01030 Украина, г. Киев
ул. Ивана Франко, 29
тел. +380 (44) 235-99-88
факс +380 (44) 235-99-77
www.kyb.ua
kievoffice@kyb-europe.com

KYB



Поддельные амортизаторы –

НЕЗАКОННО и **НЕБЕЗОПАСНО**



Оригинальную продукцию KYB можно приобрести у официальных дистрибьюторов. www.kyb.ua

2-5
квітня

Виставковий центр
КИЇВ
ЕКСПО
ПЛАЗА



Виставка для автосервісу

СТО *ехро*



0 0 0 2 0 1 3

ВСЕ для
автосервісу!

ЕКСПОЗИЦІЯ

Всі сегменти
галузі автосервісу

НАВЧАННЯ

Теоретичні семінари
та презентації від
провідних експертів

ПРАКТИКА

Майстер-класи
«нон стоп»



Запрошуємо до участі у виставці!

Сергій Крот, (44) 461-9306, krot@eindex.kiev.ua

Юрій Мілещенко, (44) 461-9306, mileschenko@eindex.kiev.ua

www.auto.euroindex.ua



Volkswagen eco up! с системой Bosch, работающей на природном газе, признана одной из самых экологичных

В десятке самых экологичных автомобилей мира Volkswagen eco up! - единственный, который может работать как на природном газе, так и на бензине.

В рамках сотрудничества с Volkswagen компания Bosch рабо-

тала над новыми системами впрыска. Кроме того, Bosch предоставил автопроизводителю систему управления двигателем, форсунки для природного газа и бензина, а также датчик температуры и давления газа. Volkswagen eco up! потребляет

всего 2,9 кг природного газа на 100 км, выбрасывая не более 79 г. CO₂ на километр.

Сжатый природный газ (СПГ) - особо экологичный вид топлива. В процессе сгорания он производит на 25% меньше углекислого газа, чем бензин. Сейчас Bosch разрабатывает системы, которые с одной стороны позволяют сделать выхлоп еще более экологичным, а с другой стороны - повышают производительность двигателей, работающих на СПГ.

Широкий спектр технологий Bosch позволяет использовать альтернативные виды топлива.

Bosch уже давно создает под заказ системы управления двигателями и системы впрыска для альтернативного топлива, которое становится все более популярным. В дополнение к газовым системам, которые позволяют запускать двигатель, используя как природный газ, так и бензин, Bosch также создает системы, работающие на этаноле. В этом случае система допускает любую комбинацию этанола и бензина и адаптирует все параметры впрыска для обеспечения бесперебойной работы двигателя. Также Bosch предлагает технологию впрыска биогенного топлива, которое еще более дружелюбно по отношению к окружающей среде.

Кроме технологий впрыска топлива, Bosch поставял и другие компоненты для Volkswagen eco up!, включая блок управления подушками безопасности, механизм для стеклоочистителей, стартер, генератор и свечи зажигания.





Современные сцепления



Экологи поставили задачу перед автопроизводителями создавать экологичные автомобили. Те, соответственно, заказывают поставщикам узлов и агрегатов компактные и легкие изделия с высокими рабочими характеристиками. Концерн ZF Friedrichshafen AG, как один из ведущих поставщиков комплектующих на автомобильные заводы, следует тренду. Предлагаем заглянуть в современное сцепление SACHS и убедиться в его инновационности.

Сцепление - так же, как и покрышки и тормоза - относится к быстроизнашивающимся деталям, срок службы которых в значительной мере зависит от стиля вождения и условий эксплуатации. Учитывая, что узел сцепления состоит из целого ряда конструкторских решений, фронт работы инженеров при разработке современного сцепного механизма можно разделить на несколько этапов. Так, основные «мозги» специалистов SACHS направлены на усовершенствование маховика, выжимного подшипника, непосредственно диска сцепления и нажимного диска. Под брендом SACHS выпускается как классический узел сцепления «широкой» компоновки: с одним диском, с корзиной сцепления нажимного действия, рабочим цилиндром и т.д., так и компактные узлы сцепления с интересными конструкторскими решениями. К ним относятся: корзина сцепления типа MZ вытяжного действия, корзина сцепления XTend с автоматической компенсацией износа, двухмассовый маховик ZMS, выжимной подшипник типа CSC со встроенным рабочим цилиндром и неразборной, ультролегкий и сверхкомпактный узел сцепления для спортивных автомобилей.

Корзина решений современного сцепления коммерческого автомобиля

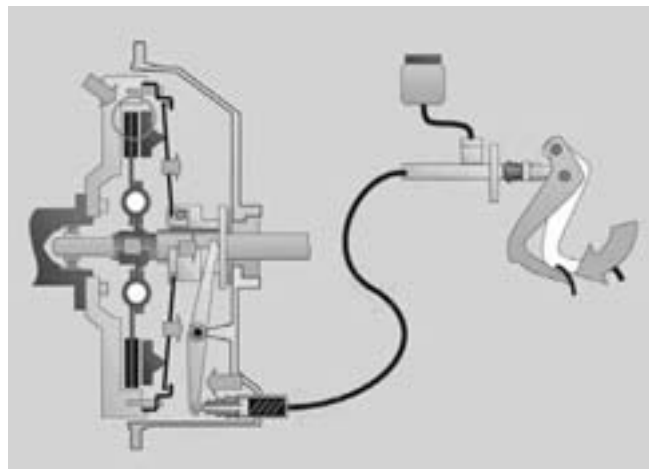
Как было сказано выше, в корзине сцепления SACHS внедрено два важных решения - вместо нажимного действия (классический механизм с диафрагменной пружиной) применяется вытяжное, а так же используется механизм компенсации износа. При этом системы могут применяться отдельно друг от друга в зависимости от поставленных задач.

Принцип работы корзины вытяжного действия заключается в следующем - диафрагменная пружина опирается наружным диаметром на корпус и нажимает изнутри на нажимной диск. Выжимной подшипник закреплен на лепестках диафрагменной пружины. Усилие выжима даже при высокой силе прижима относительно невелико, поскольку отношение плеч рычага лучше, чем в сцеплении нажимного действия. Для увеличения передаваемого крутящего момента и подключения других агрегатов, например, редуктора бетономешалки, сцепление типа MZ выпускается также в виде двухдискового сцепления. Характерная особенность данного типа корзины - ее особенно плоская конструкция по сравнению с классическим механизмом. Высота корзины имеет значение с учетом доступного установочного места для сцепления и узла выжима.

При включении сцепления выжимной подшипник, закрепленный изнутри на лепестках диафрагменной пружины, заставляет ее двигаться в сторону двигателя. Диафрагменная пружина в свою очередь опирается наружным диаметром на корпус. Внутри она нажимает на нажимной диск и прижимает диск сцепления к маховику.

При выключении сцепления выжимной подшипник вытягивается в направлении коробки передач, захватывая при этом лепестки диафрагменной пружины. Тангенциальные пластинчатые пружины приподнимают освобожденный нажимной диск от накладок диска сцепления. Диск сцепления освобождается, что позволяет переключать передачи.

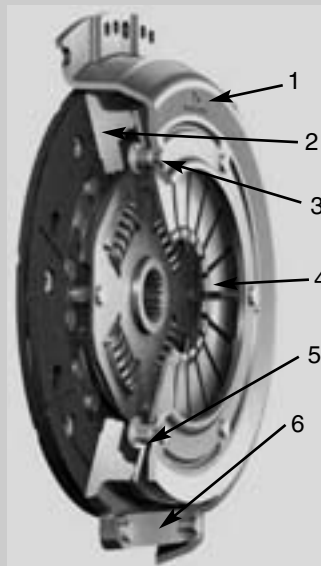
Что же касается механизма автоматической компенсации износа XTend, то данное решение борется с увеличением выжимного усилия, обус-



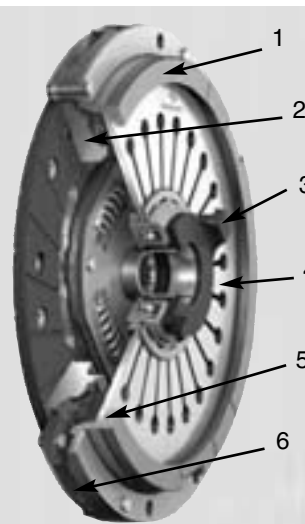
При выключении сцепления выжимной подшипник вытягивается в направлении коробки передач, захватывая при этом лепестки диафрагменной пружины.

Классический механизм с диафрагменной пружиной

Сцепление с диафрагменной пружиной имеет высокую прочность при повышенной частоте вращения и обеспечивает даже при минимальных размерах максимально возможное усилие сжатия при одновременно малой силе, необходимой для выжима. Необходимое для передачи крутящего момента усилие сжатия создается диафрагменной пружиной. Выжимной подшипник нажимает непосредственно на закаленные концы лепестков диафрагменной пружины. Диафрагменная пружина установлена в корпусе корзины полученным методом глубокой вытяжки, закреплена распорными болтами и двумя проволоочными кольцами (или одним проволоочным кольцом при особой форме корпуса). Проволоочные кольца определяют контур, по которому происходит изгиб диафрагменной пружины. Нажимной диск соединяется с корпусом корзины и одновременно центрируется при помощи тангенциальных пластинчатых пружин. При выключении сцепления эти пружины выполняют также роль возвратных пружин нажимного диска.



- 1 Корпус
- 2 Нажимной диск
- 3 Распорный болт
- 4 Диафрагменная пружина
- 5 Проволоочное кольцо
- 6 Тангенциальная пластинчатая пружина

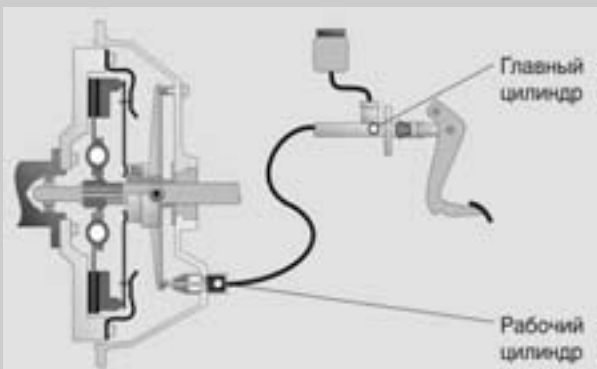


- 1 Корпус
- 2 Нажимной диск
- 3 Выжимной подшипник
- 4 Диафрагменная пружина
- 5 Пружинное кольцо
- 6 Тангенциальная пластинчатая пружина

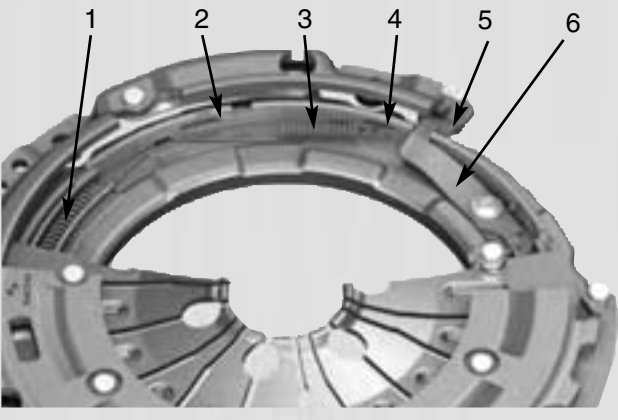
Корзина сцепления вытяжного действия

Самоцентрирующийся выжимной подшипник в классическом сцеплении

Установка подшипника в сцепления с диафрагменной пружиной выполняется без зазора, то есть выжимной подшипник так же, как и корзина находится в постоянном движении. Создаваемая системой привода предварительная нагрузка обеспечивает одинаковую частоту вращения сцепления и упорного кольца выжимного подшипника. Разница частоты вращения могла бы привести к возникновению шумов и повышенному износу. Чтобы компенсировать допуски по соосности между диафрагменной пружиной и опорной поверхностью выжимного подшипника, он сконструирован как самоцентрирующийся (радиальное смещение около 1,5 мм). Уже при первом приведении в действие сцепления выжимной подшипник автоматически устанавливается по центру на лепестках диафрагменной пружины. Для снижения веса корпуса выжимных подшипников они все чаще изготавливаются из пластика.



- 1 Пружина растяжения для установочных колец
- 2 Установочные кольца
- 3 Пружина растяжения для ползуна
- 4 Ползун
- 5 Ограничитель на корпусе
- 6 Пружинная защелка



Корзина сцепления XTend. Система автоматической компенсации износа.

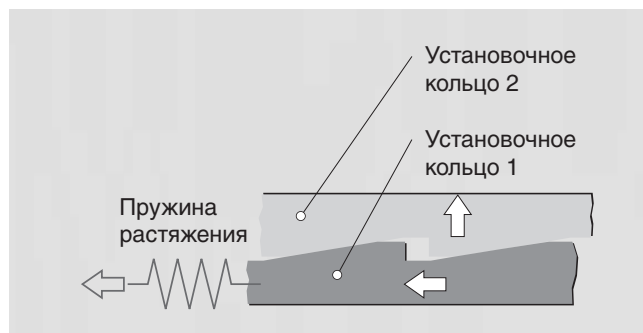
ловленного износом сцепления. Корзины сцепления XTend решают эту проблему как для сцеплений с нажимным, так и с вытяжным исполнением благодаря исключению зависимости перемещения диафрагменной пружины от износа накладок. Для этого между диафрагменной пружиной и нажимным диском сцепления располагается механизм компенсации износа.

Если вникнуть в процесс, то окажется, что износ накладок изменяет место положения диафрагменной пружины, поскольку нажимной диск сцепления смещается в направлении маховика. Лепестки диафрагменной пружины сдвигаются из-за этого в осевом направлении и занимают более вертикальное положение. Усилие нажима и, тем самым, усилие на педали возрастает. Здесь и кроется работа системы XTend. Так, при каждом включении сцепления ограничитель на корпусе регистрирует износ накладок и приподнимает пружинную защелку на величину износа над установочными кольцами. Клинообразный ползун, подтягиваемый пружиной растяжения, заходит в зазор и фиксирует пружинную защелку в приподнятом положении. При выключении сцепления происходит сброс нагрузки с обоих установочных колец в осевой плоскости. За счет предварительного натяжения пружин установочных колец нижнее установочное кольцо поворачивается так, что верхнее кольцо снова прилегает к пружинной защелке. Мембранная пружина снова находится в исходном положении, что компенсирует износ накладок.

Гаситель колебания

Более высокий крутящий момент и высокая степень сжатия в современных двигателях, так же как более строгие ограничения по выхлопным газам, ведут к все более повышенной неустойчивости вращения двигателя и, тем самым, к более сильным колебаниям в системе привода. Возрастающие требования к комфорту при езде и плавности хода, а также меры для защиты коробки передач делают необходимым использование высокоэффективных гасителей колебаний.

Торсионные пружины в дисках сцепления больше не отвечают этим требованиям вследствие ограниченного пространства для их установки. Двухмассовые маховики ZMS SACHS отлично справляются с задачей гашения колебаний. При этом обеспечивается надежное снижение уровня шума. Так, двухмассовый маховик системы ZMS располагается



Элемент системы автоматической компенсации износа.

между двигателем и сцеплением. Маховик состоит из главного и вспомогательного корпуса. Главный корпус присоединен к коленчатому валу и несет на себе зубчатый венец стартера. Установка вспомогательного корпуса в главном корпусе при помощи осевого и радиального подшипников обеспечивает возможность вращения корпусов относительно друг друга. Между обоими массивными корпусами работает высокоэффективная пружинная система гашения колебаний, заполненная смазкой, с различными пакетами пружин, направляемыми ползунами и упорами пружин, которые кроме этого, предохраняют пружины от блокировки и поломки.

Для системы ZMS используется многоступенчатая характеристика гашения колебаний. Первая ступень с гибкими пружинами обеспечивает прекрасные характеристики при пуске/выключении двигателя. На второй ступени с более жесткими пружинами достигается оптимальное гашение крутильных колебаний в нормальном режиме движения.

Таким образом можно выделить целый ряд преимуществ двухмассового маховика ZMS:

- снижение расхода топлива благодаря более низким оборотам на холостом ходу и безпроблемная езда в диапазоне низких оборотов;
- высокий комфорт переключения благодаря более низкому усилию, связанному с малым моментом инерции масс диска сцепления без торсионных пружин;
- высокий комфорт при движении за счет усиленного гашения колебаний при рывках из-за изменения нагрузки;
- высокий комфорт благодаря низкому уровню шума за счет оптимального гашения колебаний во всем диапазоне оборотов;
- оптимальный запуск и выключение двигателя;
- малая потребность в месте для установки;
- возможное применение с корзиной сцепления нажимного и вытяжного действия.

«Выжим» CSC

Выжимной подшипник представляет собой передающее устройство между вращающимся сцеплением и находящейся в состоянии покоя системой привода. Он отвечает за бесперебойную работу сцепления.

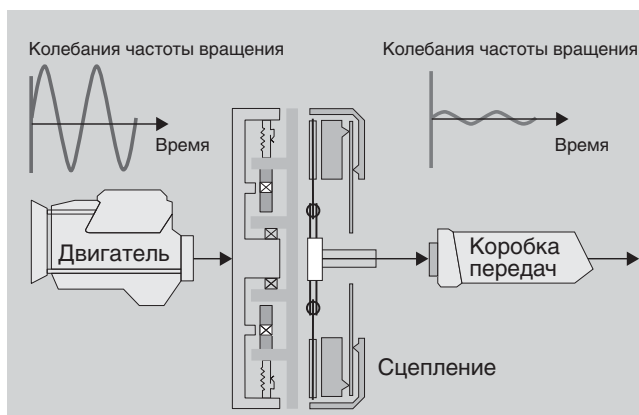
Разработанные SACHS выжимные подшипники CSC (Concentric Slave Cylinder) используются в тех случаях, когда не достаточно пространства для монтажа обычной приводной системы. Эти выжимные подшипники имеют встроенный рабочий цилиндр. Благодаря этому отпадает необходимость в вилке выжимного подшипника между выжимным подшипником и рабочим цилиндром, а также в соответствующих опорах. Монтаж производится непосредственно на коробке передач.

Лучшие идут в спорт

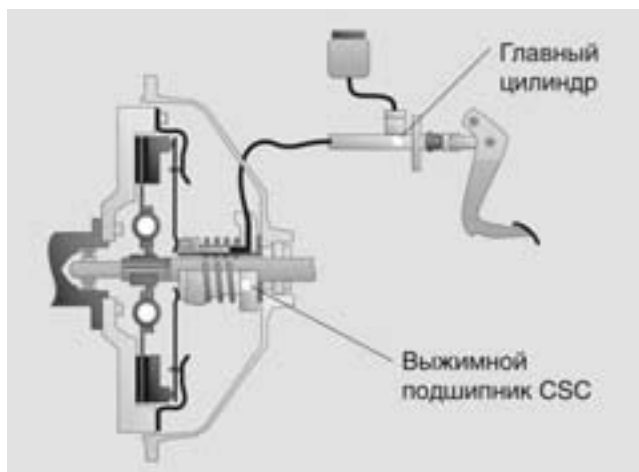
В автомобильном спорте нагрузки на сцепления принимают экстремальные значения по сравнению со спортивным стилем езды на обычных автомобилях: температура доходит до 1000°C, обороты двигателя возрастают до 19 000 об/мин., а крутящий момент - 1 400 Нм.



Двухмассовый маховик ZMS.



Рабочие функции двухмассового маховика ZMS.



Выжимные подшипники CSC применяются, когда не достаточно пространства для монтажа обычной приводной системы. В такой компоновке отсутствует вилка выжимного подшипника.



ZF Sachs стал официальным поставщиком серии DTM

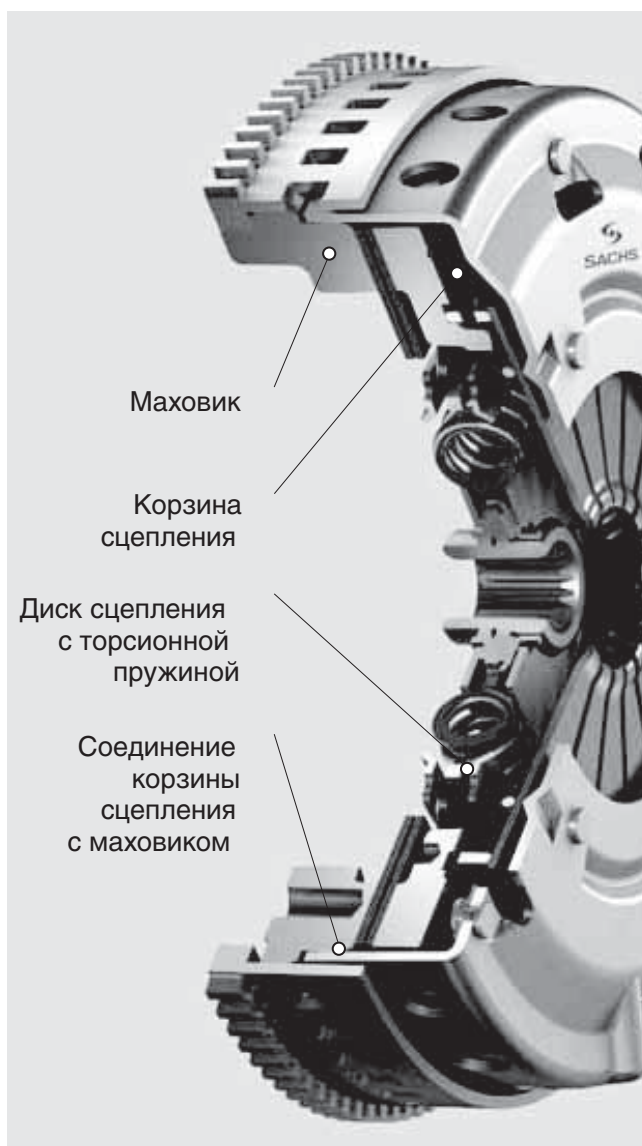
Руководство гоночной серии DTM, чрезвычайно популярной в Германии и Европе, приняло решение об эксклюзивном сотрудничестве с ZF. Заводские команды Audi, BMW и Mercedes-Benz доверили привод своих автомобилей компетенции и опыту ZF Race Engineering. «Sachs выиграл тендер на право эксклюзивной поставки сцеплений для участников DTM», объясняет Норберт Одендаль, руководитель подразделения ZF Race Engineering. «Мы оцениваем такое решение как признание нашей технологической и конструктивной компетенции и лидерства в отрасли и рады возможности оправдать высокое доверие команд этой серии». Инженеры Sachs разработали единое сцепление серии Formula для автомобилей-участников серии нового поколения, которые оснащаются двигателями мощностью около 353 kW (480 PS). Особенности сцепления обеспечиваются материалами и технологиями, в них реализованными: высокая живучесть в сочетании с экономичными условиями применения для всех заводских команд. Сцепления, применяемые в серии DTM, подвергаются чрезвычайно высоким нагрузкам, особенно при старте с места и торможении двигателем. Успехи, достигнутые Sachs в сотрудничестве с командами-участниками в недавнем прошлом, убедительно продемонстрировали вклад и преимущества поставщика сцеплений в завоевание титулов и первых мест на подиумах. «DTM является признанным ориентиром и законодателем мод в международном автоспорте», добавляет доктор Петер Оттенбрух, Член правления ZF Friedrichshafen AG, отвечающий за технику и технологии. «В среднем гонку смотрят 1,2 миллиона телезрителей, ее посещает огромное количество поклонников на всех этапах, она активно обсуждается в прессе и медиа, и все это проходит на 11 треках Европы. Гонка этой серии представляет прекрасный образец эффективной спонсорской и технической поддержки в автоспорте». Организаторы серии DTM подчеркивают значение нового формата кооперации с ZF Race Engineering: «Уже сегодня DTM задает векторы развития техники в ближайшем будущем и, безусловно, будет продолжать оставаться для всемирного автоспорта эталоном. Мы рады тому, что смогли заполучить Sachs в качестве компетентного технического поставщика решений для всей серии DTM», считает Вальтер Мертес, председатель отделения маркетинга ITR e.V., компании организатора и владельца прав серии DTM.

С такими задачами могут справиться только специальные технологии, чтобы при минимальных размерах, малом весе и небольшом моменте инерции масс гарантировать высокую надежность эксплуатации и точность работы сцепления. Такие высокотехнологичные материалы, как карбон и титан, обеспечивают исключительную прочность и выдерживают самые высокие нагрузки.

Фирма ZF Race Engineering разработала сцепление, которое соответствует требованиям новейших двигателей для «Формулы 1», таким как увеличенная вибрация и повышенное число оборотов при разгоне. Оснащенное четырьмя ведомыми дисками и одной диафрагменной пружиной, это сцепление имеет условный диаметр, равный всего лишь 86 мм, и вес 950 грамм.

С 2012 года сцепления SACHS являются обязательным атрибутом двигателей всех команд в ралли немецких автомобилей - DTM. Без сцеплений SACHS не обходятся команды ралли Дакар и серии WRC.

Подготовил **Иван Терентьев**



Легкий и компактный узел сцепления для автоспорта разработанное подразделением ZF Race Engineering.



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

Подари тепло своей любимой!

и сэкономь

30%

Жидкостный отопитель
Webasto с установкой в
сервисном центре ГерУк и К

Webasto



geruk.com.ua

Украина, г. Черкассы, ул. Сурикова, 12/3, телефоны: (+380 472) 710-800, 710-801

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

HYUNDAI KIA PARTS **KIA**
Запчасти опт і роздріб



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

Кікс. Моторні оливи преміум

Kixx

Premium motor oil



(044) 224-59-58

(044) 500-62-00

www.kixx.com.ua



Дневные ходовые огни новинка ассортимента

MAGNETI MARELLI

С каждым годом увеличивается число заводов-производителей, которые оснащают свои автомобили дневными ходовыми огнями (ДХО или DRL – с английского daytime running lights), благодаря которым повышается видимость автомобиля в дневное время. Проведенные испытания, а также мировой опыт показывают, что использование дневных ходовых огней помогает снизить аварийность на дорогах, а также позволяет значительно продлить срок службы системы освещения автомобиля за счёт низкого энергопотребления.

Одним из ключевых преимуществ систем дневного освещения – это ее экономичность. Комплект обычных галогенных лампочек, которые используются в ближнем свете, потребляют около 100-150 Вт электроэнергии. Ходовые огни, которые используют самые современные светодиоды, расходуют только 4В т электроэнергии. Кроме того, срок службы светодиодов составляет около 100000 часов непрерывной работы. Таким образом, значительно меньшее энергопотребление приводит к снижению расхода топлива и уменьшению нагрузки на генератор и аккумулятор.

Современные светодиоды обеспечивают высокую цветовую темпера-

туру – около 6000 градусов по шкале Кельвина – и излучают чистый белый свет, который хорошо различается, как в хорошую, так и в пасмурную погоду, а также не ослепляет других водителей на дороге. Яркий белый свет делает автомобили, оборудованные ДХО, хорошо заметными на трассе, значительно повышая безопасность движения. Более того, согласно директиве Еврокомиссии ECE R87 все новые модели автомобилей, выпущенные с 2011 года, должны быть оборудованы дневными ходовыми огнями.

Исходя из этого, компания Magneti Marelli Aftermarket в начале осенне-зимнего сезона 2012-13гг. представила новинку в области автомобильного освещения. Используя опыт разработки оптики фактически для всего итальянского автопрома, компанией были разработаны дневные ходовые огни, которые могут быть использованы как на легком, так и на тяжелом коммерческом транспорте.

Новые ДХО Magneti Marelli более доступны для потребителя, и отличаются рядом уникальных свойств, например, способностью работать от напряжения как 12, так и 24 Вольта, при суммарной потребляемой мощности всего 4 Вт. Размеры разработанных ДХО также достаточно компакт-

ны, что позволяет установить их на большинство автомобилей.

Основные характеристики дневных ходовых огней Magneti Marelli: длинный код – 713121617080; короткий код – LPQ080; код других производителей – 12820WLEDX1 или – 71910; страна происхождения – Польша.

Технические характеристики: количество светодиодов: 4 на 1 секцию; напряжение: 12 и 24В; мощность: 4Вт (2х2Вт); цветовая температура: 6000К; влагозащищенность: да; срок эксплуатации: около 100 000 часов непрерывной работы; размеры: 23 x 126 x 29 мм.

В комплекте присутствуют все необходимые аксессуары для самостоятельного монтажа указанного комплекта в легковом либо грузовом автомобиле.

Отдельно необходимо отметить, что данные ДХО производятся исключительно в Европе и соответствуют всем европейским требованиям и омологациям (система STANDBY), ECE R87.

Согласно требованиям по установке, исходя из ГОСТ Р 41.48-2004, дневные ходовые огни должны быть расположены на высоте от 250мм до 1500мм от уровня дороги. Расстояние от габаритного края автомобиля не более 400мм. Расстояние между фарами не менее 600мм. Ходовые огни должны автоматически включаться при запуске двигателя и выключаться при включении ближнего света или когда глушится двигатель.

Справка: Компания «Шарлотта» основана в 1995 году. Является авторизованным дистрибьютором ТМ Cofap Magneti Marelli. В магазине компании представлен широкий ассортимент амортизаторов, аккумуляторов, моторных масел, авто косметики и прочих авто товаров от Magneti Marelli и QAP. На все виды товаров и работ предоставляется гарантия. Более подробная информация на сайте <http://sharlotta.com.ua>

Компания «Шарлотта»

Авторизованный дистрибьютор
Magneti Marelli в Украине
Киев, пр-т Победы, 87
тел.: (044) 222-99-21, (096) 970-33-54

Новая эра VARTA

2013

Новый слоган: «Все начинается с VARTA»

It all starts with  **VARTA**

С 1956 года по 2012 год

1991



1965



1962



1956



Рекламный лозунг VARTA – не только новый слоган крупнейшей компании по производству аккумуляторных батарей. Это определение тенденции, характеризующей всю отрасль автомобилестроения. Какие изменения сулит новая кампания от VARTA и как это повлияет на конечного потребителя, читаем ниже.

Современные автомобили становятся все более высокотехнологичными – электронные системы управляют практически всеми узлами и агрегатами. Таким образом, производители борются не только за комфорт пассажиров автомобиля. Они стараются еще и соответствовать строгим нормам экологической безопасности – разрабатываются фирменные системы впрыска, оптимизируются двигатели, «умнеют»

коробки передач, электрифицируется система подвески и т.д. Последняя актуальная разработка, которая вот уже несколько лет доступна потребителям – система Start-Stop. Питание электронных систем автомобиля ложится на бортовой аккумулятор. Соответственно, с увеличением нагрузок он должен бесперебойно и в полной мере обеспечивать автомобиль нужным количеством электроэнергии. Особенно это касается случаев, когда автомобиль оборудован системой Start-Stop. По данным автопроизводителей на сегодняшний день 50% автомобилей, продаваемых в Европе, оснащены данной системой. А к 2015 году таких автомобилей будет выпущено и продано около 70%. При этом, всего два-три года назад этот показатель не превышал и 25%. То есть, наблюдается устойчивая тенденция роста популярности системы Start-Stop. Именно на данном этапе развития технологий VARTA запустила кампанию по ребрендингу, ведь именно ей придется обеспечивать новые автомобили современными батареями, «учить»

сервисменов их обслуживать и задавать мировой темп по производству батарей. С визуальным ребрендингом компания меняет свое позиционирование и дает сигнал: марка является лидером в области инноваций и развивается с ориентацией на будущее: «Пришло время с помощью обновления заявить о нашем технологическом прогрессе и о значительно расширенном ассортименте услуг», – говорит корреспонденту журнала autoExpert Йозеф Хуфманн, региональный директор по Восточной Европе и СНГ корпорации Johnson Controls.

Сигнал ориентации

17 января корпорация Johnson Controls изменила облик своего бренда-флагмана VARTA на рынке во всей Европе. В рамках общеевропейской кампании были представлены новый логотип, новый слоган, новый дизайн продукции и новый сайт в интернете.

Новый многомерный логотип символизирует три составляющих успеха марки VARTA. В области высокоточных технологий VARTA устанавливает стандарты технического развития. Прогрессивными инновациями, например, батареями Start-Stop, VARTA реагирует на новые требования клиентов и рынка. Кроме того, марка пользуется глубоким доверием во всем мире. Клиенты полагаются на 125-летний опыт и качество VARTA. Заметим, что существенно дизайн логотипа не изменился, он все также узнаваем – формы и цветовые характеристики сохранены.

Современный слоган

Новый девиз «Все начинается с VARTA» имеет несколько значений. Он выражает передовые пози-



На сегодняшний день 80% всех автомобилей с системой Start-Stop имеют в первичной комплектации батареи VARTA.



Йозеф Хуфманн,
региональный директор по Восточной Европе и СНГ:

«Клиенты выбирают VARTA, потому что наша марка также предлагает отличный сервис, например, нашу программу VARTA Start-Stop-Service-Programm. Кроме того, новый слоган отражает глубокое доверие наших клиентов и деловых партнеров к марке VARTA»

ции VARTA в секторе стартерных батарей. VARTA – лидер инноваций, который определяет новые направления рынка и устанавливает глобальные стандарты своими современнейшими технологиями. «Клиенты выбирают VARTA, потому что наша марка также предлагает отличный сервис, например, нашу программу VARTA Start-Stop-Service-Programm. Кроме того, новый слоган отражает глубокое доверие наших клиентов и деловых партнеров к марке VARTA» – комментирует Йозеф Хуфманн.

Разноцветный ассортимент

Новый дизайн продукции призван облегчить потребителю выбор стартерных батарей среди разнообразного ассортимента компании. Так, существует пять основных типов батарей – для мотоциклов и гидроциклов, для стандартного использования в автомобилях, для автомобилей с функцией Start-Stop, для коммерческого автопарка, для лодок и автодомов. В каждой линейке батареи имеют три цветовых гаммы – Silver Dynamic, Blue Dynamic и Black Dynamic. Батареи для легковых автомобилей Silver Dynamic (преимущественный цвет этикетки – серый) предназначены для автомобилей с мощным двигателем и высокими потребностями, в энергии. В таких батареях исключительный ток холодной прокрутки достигает 122%. Батареи Blue Dynamic (преимущественный цвет этикетки – голубой) разрабатывались для легковых транспортных средств всех классов с оптимальным током холодной прокрутки до 110%. А батареи с черными элементами на этикетке – Black Dynamic, рассчитаны на работу в автомобилях эконом-сегмента, с меньшими потребностями в энергии.

VARTA в сети

На совершенно новом сайте VARTA отражается ориентация марки на глобальный рынок. Новый сайт оптимизирован для поисковых систем, предлагает быструю и простую навигацию и исчерпывающую информацию обо всех продуктах и услугах. Клиенты могут воспользоваться преимуществами новых инструментов поиска продукции. Так, указав марку и модель автомобиля, страну и город проживания, потребитель сможет найти ближайшего



Разноцветный ассортимент VARTA: теперь батареи стало выбирать легче. Клиентам нужно сориентироваться в трех цветовых гаммах - Silver Dynamic, Blue Dynamic и Black Dynamic.

дилера. Уже подсчитано, что новый сайт за год привлечет свыше 6 млн. новых пользователей.

К новой кампании VARTA готовилась около двух лет. В ее разработке принимало участие международное брендинговое агентство Interbrand, которое работало с такими корпорациями как BMW, Audi, Nivea, McDonalds и д.р. Проводились различные фокус-группы, пересматривались различные версии дизайна нового логотипа и т.д.

О масштабности кампании говорит один только факт, что ребрендинг стартовал одновременно в 20 странах мира. В течение последних нескольких месяцев VARTA «подогревала» интерес среди своих дилеров, дозируя порциями информацию о грядущих переменах, сохраняя интригу до последнего дня.

Обо всех новинках, технологиях и направлениях развития компании VARTA читайте в следующих номерах журнала autoExpert.



Новый сайт VARTA - ожидается, что за год новый сайт посетит более 6 млн. новых пользователей. Каждый клиент на сайте может подыскать необходимую его автомобилю батарею и найти ближайшего дилера.



Путь инноваций

Далеко не каждая компания может похвастаться производством подшипников, известных на весь мир. Торговая марка INA, предлагающая разнообразные подшипники, отличающихся своей надежностью, относится к числу проверенных временем компаний.

INA (INA-Schaeffler KG. INA., принадлежит немецкой группе Schaeffler) – всемирно известный немецкий производитель ролико- и шарикоподшипников, элементов двигателей, линейных систем и прецизионных продуктов. Компания была основана в 1946 г. в небольшом городке Херцогенаурах двумя братьями, докторами наук Вильгельмом и Героном Шеффлерами. Так как в послевоенной Германии была запрещена обработка металла, группа начала свою деятельность как предприятие по производству деревянных изделий. После снятия ограничений в 1949 г. предприятие приступило к производству игольчатых подшипников, ориентируясь на растущий спрос, который в то время был вызван возрождением автомобильной промышленности и машиностроения. К тому времени Георг Шеффлер изобрел игольчатый подшипник без колец, что стало своеобразным технологическим прорывом в этой отрасли и позволило компании поставлять свою продукцию для многих отраслей промышленности.

Работа компании началась с разработки сепараторов для игольчатых роликовых подшипников, которые до того времени часто перекашивались и увеличивали сопротивление процессу трения вплоть до полной блокировки. В дальнейшем были освоены производства шариковых и роликовых цилиндрических подшипников качения, а в 1955 г. – элементов линейного перемещения. Быстрое развитие компании привело к открытию в 1955 г. английского офиса. Постепенно расширяя свое присутствие в автомобильном секторе, вместе с производством подшипников началось конструирование и производство широкого спектра других компонентов. Однако производство игольчатых роликовых подшипников с сепараторами и на сегодня

остаётся основой бизнеса компании INA.

Начиная с 1971 г. INA развивает производство и других автомобильных компонентов – элементов гидравлических и механических приводов клапана.

Популярной товарной группой в портфеле INA являются **шкивы генераторов с обгонными муфтами**. На сегодня немецкий производитель может похвастаться полным ассортиментом (220 различных наименований) шкивов с обгонными муфтами и шкивами с компенсаторами колебаний ремённого привода. Качество шкивов с обгонными муфтами, выпускаемых пионером в этой области – INA – остаётся непревзойденным уже 18 лет. С момента появления первых экземпляров продукции в 1995 году с конвейера предприятия сошли более 150 млн. единиц товара. При этом каждая пятая легковая машина в мире (!) оборудована муфтами от INA. Отличительная особенность продукции, конечно же, состоит в типе используемых подшипников. Если конкуренты обычно применяют шариковые подшипники, то конструкторы INA – роликовые и игольчатые. Данное решение позволяет выдерживать более сильные нагрузки на подшипник. Кроме того, стендовые испытания свидетельствуют о большой вероятности того, что продукция от сторонних производителей выйдет из строя, отработав лишь треть срока, на протяжении которого шкивы от INA будут работать без сбоев.

Группа Schaeffler поставляет продукцию, применяемую приблизительно в 60 индустриальных секторах и имеет в своем наличии более 160 000 продуктов в таких группах как подшипники качения, подшипники скольжения, системы линейного перемещения (линейные подшипники INA) и специальные детали автомобилей.

Ассортимент компании позволяет INA сохранять устойчивые позиции на рынке подшипников в трех основных секторах: индустриальном, автомобильном и аэрокосмическом. Ноу-хау компании позволяют выпускать эффективную продукцию при оптимальном соотношении цены и качества. Ежегодно компания инвестирует в исследования подшипников миллионы долларов. За все время существования INA зарегистрировала более 6 300 патентов, 2 000 из которых действуют до сих пор.

Приобретение в 2002 году компании FAG позволило INA-Schaeffler выйти на второе место в мире по производству подшипников. В настоящее время группа INA входит в группу Schaeffler KG и насчитывает около 31 000 сотрудников во всем мире, занятых в разработке, производстве и сбыте подшипников качения и скольжения, систем линейного перемещения и прямого привода. Производственную базу INA формируют более 40 заводов, расположенных в промышленно развитых странах мира. Все заводы группы сертифицированы на соответствие требованиям международных стандартов QS-9000, DIN-EN ISO 9001.





ВОЛЬТАЖ
УКРАИНА

оптовая продажа автозапчастей

www.voltag.com.ua



INA – поставщик запчастей OE качества. Всегда на шаг впереди

Стартеры • Генераторы
Комплектующие



TRANSPOL



UNIPOINT

KRAUF

NTN

CARGO

MOBILETRON
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

NSK

WAY

IKA
Germany

ORME

Valeo

KBC
BEARINGS

FAG

UTM ELECTRIC

Prestolite
electric

MESSMER

QAD



BOSCH
Виноходжене для життя



DENSO

MAGNETI
MARELLI

HITACHI

Visteon

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



АВТОЗАПЧАСТИ ДЛЯ КОРЕЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

Официальный дистрибьютор ведущих корейских производителей автозапчастей

MANDO

Амортизаторы

Samsung Brake

Тормозные колодки

HAN

Фильтры, детали двигателя,
подвески и тормозной системы

VULIM 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

MANDO⁺ - азиатский тигр



Продукция торговой марки MANDO пока еще не обрела широкой известности среди автолюбителей. Да и многие специалисты автосервиса мешкают с ответом, не до конца понимая происхождение товара. Относительная недоступность корейского рынка запчастей, очень долгие сроки поставки товара, ограниченное присутствие продукции на украинском рынке в совокупности с невысокой ценой приводит к противоречивым мнениям и неосведомленности в корейских торговых марках. Но решающим фактором, из-за которого торговая марка MANDO может производить впечатление дешевой некачественной азиатской продукции, является информационный вакуум. Отсутствие систематизированной информации о производителе и подтолкнуло к написанию данной статьи.

Послевоенная Южная Корея была полуразрушенной бедной страной. В середине 50-х годов по уровню экономического развития страна отставала к отсталым странам с ВВП на душу населения менее 100 долларов (на уровне современных Эритреи, Либерии, Бурунди, Монголии и Непала), но уже начиная с 1994 года страна считается высокоразвитой, и её показатель ВВП на душу населения превышает 38 500 долларов (12 место в мире между Швейцарией и Финляндией). Таким стремительным рывком экономики Корея обязана жесткой политике государства и активному участию многопрофильных финансовых корпораций - чеболей - в развитии производства. Огромные производственные мощности, разделение труда, современные высокие технологии совместно с трудолюбием корейцев привели к настоящему экономическому чуду, именуемому «прыжком азиатского тигра». MANDO Corporation является одной из компаний, которая внесла значительный вклад в это явление.

Компания была основана в 1962 г. как Hyundai International Inc. для обеспечения потребностей быстроразвивающейся корейской автомобильной индустрии. Впоследствии корпорация перешла под контроль чеболя Hella и в 1980г изменила название на MANDO Machinery Corporation. Разработки велись настолько успешно и их достижения были так высоки, что компания начала ориентироваться в производстве продукции на международные рынки. В 1991 г. MANDO официально начала поставки запчастей на экспорт. В Корею существует свой



На семинаре по стандартам качества продукции объединения Mando-Hella с некачественной продукцией демонстративно борются молотком





Завод MANDO в Индии

научно-исследовательский центр, в котором разрабатываются, внедряются и проходят испытания все новые образцы продукции. В 1997 г. были построены первые заводы за пределами Кореи - в Турции и Индии. На данный момент MANDO имеет 13 заводов и 4 исследовательских центра во многих странах мира. В 1996 г. компания учредила американский филиал MANDO America Corporation. Представительство торговой марки в США обеспечено наличием завода и торгового дома. Штаб-квартира компании расположена в Сеуле. В настоящее время корейский производитель ведет подготовительные работы для строительства завода в России на территории особой экономической зоны в Тольятти и открытия третьего представительства на территории США. Официальные поставки продукции на украинский рынок начались в 2012 году. Общее число работников корпорации насчитывает около 9000 человек по всему миру.

Качество продукции, выпускаемой под торговой маркой MANDO, не вызывает сомнений. Продук-

MANDO предлагает весь спектр комплектующих рулевой системы - от руля до колеса.



Продукция покидает территорию завода в Турции

ция поставляется в первичную комплектацию на сборочные конвейеры всех без исключения корейских производителей. Также MANDO является официальным поставщиком продукции на конвейеры Daymler/Chrysler, Ford, General Motors Company, Renault, PSA Nissan, Mitsubishi, VW, BMW. Производитель неоднократно отмечен специальными наградами за качество «Лучший поставщик года GM» и премией Q1 Ford, отмечен специальным призом «За технологическое новаторство» от Корейского агентства технологий и стандартов. Компания MANDO имеет высшую категорию по классификации Корейского калибровочного сервиса (KAPEC). Особой гордостью корпорация считает присуждение ей национальной корейской премии «Лучший бренд 2012 года». Производство сертифицировано по системам: ISO 9001, QS 9000, TS 19949, ISO/TS 16949.

Производственная гамма выпускаемой продукции чрезвычайно широка. Корпорация MANDO выпускает под своим брендом механизмы тормозной, рулевой систем, подвески и электрическое оборудование. Кроме выпуска расходников и наиболее заменяемых частей, MANDO, как непосредственный разработчик автомобильных систем и сложных механизмов, предлагает всю без исключения продукцию на рынок aftermarket. Это делает ассортимент предлагаемой продукции уникальным и невероятно обширным. Так, являясь разработчиком тормозных систем, компания предлагает в aftermarket не только тормозные колодки, а и суппорты, главные, рабочие цилиндры, датчики, блоки управления электронных систем ABS, TCS, ESC. Из элементов подвески MANDO производит амортизаторы, газовые пружины, электронно-регулируемые системы подвески. В рулевом управлении предложение включает рулевые рейки и редукторы, рулевые колонки, карданы. MANDO Corporation является первым в Корее и четвертым в мире производителем деталей рулевого управления.





Производство максимально автоматизировано

Отдельными направлениями в продукции MANDO необходимо выделить климатическое и электрическое оборудование для автомобилей, в которое входят компрессоры кондиционера, моторы вентиляторов охлаждения радиаторов, генераторы, стартеры, различные датчики. Электрическое оборудование MANDO хорошо известно своей надёжной и безотказной работой в любых условиях. Стремясь к расширению производственной программы, корпорация освоила даже производство систем GPS-навигации. В 2008 г. в Корею открылся совместный завод с немецкой Hella для производства электрических комплектующих. Кроме всего прочего корпорация выпускает водяные помпы и топливные насосы, фильтры, ремни, дворники и даже автомобильные масла. Благодаря такому широкому предложению в aftermarket компания занимает одно из ведущих мест по производству автозапчастей в мире.

MANDO Corporation, не останавливаясь на достигнутом, предугадывает автомобильные технологии завтрашнего дня и способствует их внедрению в жизнь. Участвуя в разработках электронных систем для автомобиля, компания видит значимость электрической тяги в автомобиле в будущем. В связи с этим 25 апреля 2011 г. корпорация, создав стратегический альянс с компанией Brose, специалистом в области электродвигателей, открыла завод по производству электрических систем и электродвигателей в Корею. Сейчас налажен выпуск электроприводов руля. Массовое производство силовых электроагрегатов планируется уже в 2013 г.

Отечественным потребителям продукция MANDO известна в первую очередь благодаря амортизаторам, широко представленным на нашем рынке. Корейская корпорация не просто наблюдает за последними технологиями, а сама разрабатывает стандарты и внедряет новации. Подтверждением этому является объединённые научно-исследовательские и производственные мощности на заводе MANDO-Kayaba в Бразилии. Производственная программа включает в себя газонаполненные и масляные модели, спортивные амортизаторы, электронно-регулируемые системы подвески.



Процесс хромирования штоков на амортизаторах



Учитывая приближение эры электромобилей, Mando совместно с Brose открыла завод по производству электродвигателей

Качественные характеристики амортизаторов обеспечивают высокую безопасность и необходимую комфортность езды на автомобиле.

30 октября 2012 г. корпорация презентовала на выставке AAPEX Show в Лас Вегасе новый дизайн упаковки и логотипа после ребрендинга. Отныне новая продукция будет поставляться под маркой MANDO+. Ребрендинг проведен не только для обновления дизайна и узнаваемости торговой марки, но и для защиты от подделок. Как известно, подделки - признак популярности. Их немалое количество повсеместно присутствует на рынке. Лучший способ предостеречься от подделок, а также получить продукцию без посредников - покупать ее у официального представителя.

Компания «КИК АВТО» является официальным дистрибьютором компании MANDO Corporation в Украине. Ассортимент продукции на сегодняшний день представлен линейкой амортизаторов на корейские автомобили. Планируется расширение ассортимента другими товарными группами.



«КИК Авто»

Тел. +38 (044) 200 40 97

www.kikauto.com.ua

info@kikauto.com.ua



Hankook цепляется за лед следом «хаски»



Компания «Интершина», дистрибьютер шин Hankook Tire, презентовала новую зимнюю шипованную шину с улучшенными характеристиками на льду и снегу – Hankook Winter iPike RS (W419).

Ведущие шинные компании приучили потребителя к тому, что каждый год основные характеристики новых покрышек становятся лучше – увеличивается пятно контакта с поверхностью дороги, снижается тормозной путь, увеличивается сопротивление качению и т.д. У зимних шин улучшается поведение на снегу и льду, шипы становятся более «цепкими», а уровень шума ниже.

Уверенное движение вперед

Тренду следует и компания Hankook, которая в этом году презентовала абсолютно новую разработку – шипованную шину с улучшенными характеристиками на льду и снегу. Основные разработки коснулись дизайна протектора и его конструкции. Так, работы велись в шести направлениях – были спроектированы 3D-ламели и трехмерная конструкция канавок центральной части протектора, созданы специальные отверстия для осушения пятна контакта шины с поверхностью дороги. Также были вдвоены элементы протектора для большей жесткости, добавлен микрорисунок на центральном ребре жесткости в форме следа «хаски» для улучшения сцепления и торможения на льду. Еще одна разработка направлена на правильную обкатку шипованных шин – индикатор прикатки шипов противоскольжения.



Центральная канавка борется с избытком воды в пятне контакта.



Истирание маркера вокруг шипа означает окончание обкатки шины. Теперь ее можно использовать в полноценном режиме.



В месте, где через доли секунды произойдет наибольшее соприкосновение колеса с мокрым дорожным покрытием, специальные отверстия в протекторе выкачивают часть жидкости.

О технологиях

Для обеспечения наиболее эффективного поведения шин Winter iPike RS на мокром асфальте и снегу, инженеры Hankook придали ламелям так называемую 3D-форму, которая снижает подвижность шашек протектора. Таким образом обеспечивается их правильное положение в пятне контакта под нагрузкой, что способствует улучшению тормозных характеристик и сцепления. Волнообразные прорези – а именно о них идет речь – распределяют нагрузку относительно друг друга, тогда как обычные ламели работают сами по себе, не отдавая нагрузку «соседям».

Еще одна 3D-конструкция внедрена в центральной канавке. Задача новой формы – бороться с избытком воды в центре беговой дорожки, что улучшает устойчивость шины в поперечном направлении. Другими словами, таким способом производитель борется с аквапланированием шины.

Поддерживая борьбу с лишней влагой в пятне контакта, специалисты внедрили в протектор специальные емкости – размером со спичечную головку каждая. В момент соприкосновения данной части протектора с влажным асфальтом жидкость через тонкое отверстие попадает в емкость, тем самым осушая пятно контакта. Затем жидкость под действие силы инерции освобождается.

Для обеспечения курсовой устойчивости и сцепления на асфальте, в Winter iPike RS были вдвоены шашки протектора, что привело к увеличению жесткости. Кстати, именно в них сделаны отверстия для отвода влаги. Также оптимизированы углы поперечных контактов для лучшей очистки от снега.

Что же касается сцепления и торможения на льду, то здесь разработчики двигались в двух направлениях – оснастили шину шипами и специальным микрорисунком «хаски». Последний «рисовался» со следа одноименной породы собак, прижившейся у чукчей. Отличительная особенность следов этих собак в том, что они не образуют прямую линию, а разбросаны хаотично. Так вот, этот рисунок нанесен в том месте, где ошиповка невозможна – на центральном ребре.

И напоследок производитель Hankook позаботился о том, чтобы водитель не задумывался, сколько ему стоит проехать километров на новой шине, прежде чем ее шипы прикатаются. Для этого вокруг шипа нарисовали голубой контур снежинки. Истирание этого индикатора будет означать, что шины готовы к полноценной эксплуатации в штатном режиме.

Чего добились

Новинка отличается от своей предшественницы по ряду показателей. Так, управляемость на снегу улучшена на 13%, а на льду – на 33%. При этом показатели торможения на этих покрытиях увеличились на 2% и 15% соответственно. Разгон по снегу не изменился, а вот на льду улучшился на 11%. Управляемость на снегу стала лучше на 13%. Заметим, что шумность шины по сравнению с конкурентами заметно улучшилась. Так, она намного тише бюджетных шин и максимально приблизилась по акустическому комфорту к покрышкам премиум класса.

Всего модель Winter iPike RS представлена в 45-ти размерах в 5-размерах обода – с 14 по 18.



ООО «Интершина»

г. Луганск, тел./факс: +38 (0642) 50-84-60, 50-85-44

+38 (0642) 49-35-84, 49-35-73

+38 (063) 332-00-82, +38 (066) 537-00-82

e-mail: intershina0@gmail.com, www.intershina.com.ua

Легкосплавные диски немецкие гарантии в Украине



Немецкая компания DBV Wurzburg известна не только своими автомобильными маслами. Начиная с 1994 г. компания является одним из самых крупных дистрибьюторов дисков и шин всех мировых производителей на территории Германии и стран ЕС. А с 1997 г. DBV инвестирует в производство дисков совместно с французским производителем Sudrad, поставляющим диски на конвейер Peugeot в первичную комплектацию. Вскоре, накопив достаточно опыта, DBV осваивает самостоятельное производство легкосплавных дисков.

Качество продукции контролируется европейскими специалистами непосредственно на заводе-изготовителе. Каждая модель производственной программы имеет немецкий сертификат соответствия качества TUV и двухгодичную гарантию. Вся продукция проходит несколько стадий визуального контроля, испытаний на специальных стендах, заводскую балансировку. Поэтому строгие стандарты качества, предъявляемые к своей продукции, позволяют DBV не только продавать диски на территории Европы, а и производить продукцию оригинального качества. Это означает, что компания DBV производит не всем известную реплика, что в переводе значит копия, а является первичным поставщиком дисков автомобиля. Компании доверяют

поставлять под своей торговой маркой такие автогиганты как Chevrolet, Hyundai, Kia, Fiat, Mitsubishi, Suzuki, Subaru.

На центральном складе в Германии постоянно представлено около 50 000 единиц легкосплавных дисков. Интересным можно отметить и то, что диски, которые предлагает компания DBV, можно различить на предназначенные для зимних условий и для теплого времени года. Диски, предназначенные для зимы, маркированы символом «снежинка». При их изготовлении используются особые добавки в металл и специальные составы краски. Но это совсем не значит, что к «летним» дискам предъявляются недостаточные требования качества. Наоборот - это значит, что к дискам, эксплуатируемым зимой, требования ужесточаются в связи с взаимодействием колеса с агрессивной средой, солями, окислителями и частыми перепадами температуры.

Компания «Индустрия масел» является официальным и эксклюзивным представителем всей продукции торговой марки DBV Wurzburg на Украине. По этой причине на всю продукцию распространяются те же условия, что и при покупке в Германии: качество изделий, гарантия, страховка от ущерба третьему лицу. Таких условий не предлагает ни один производитель легкосплавных дисков на территории Украины.

Основные преимущества дисков DBV

- Online версия программы подбора дисков DBV по маркам автомобиля. В ней реализована возможность визуально оценивать диски непосредственно на автомобиле. На конкретную модель автомобиля программа отсортiroвывает только те диски, которые предусмотрены по размеру производственной программой. При этом можно виртуально изменять радиус и цвет диска и наглядно оценивать, как это сочетается с цветом автомобиля;
- Каждая модель диска имеет сертификат качества TUV. Увидеть и скачать сертификат на английском или немецком языках можно в online программе по подбору;
- На диски распространяется 2-х летняя гарантия. Гарантия распространяется на целостность диска, сохранность лакокрасочного покрытия на период гарантийного термина при условии правильной эксплуатации;
- В подтверждение гарантийных обязательств компания DBV застраховала легкосплавные диски на весь период их гарантийного срока эксплуатации. DBV гарантирует выплату материального ущерба до 100 000 евро, если будет установлено, что неисправности в автомобиле или ДТП произошли по вине некачественных дисков. Общий эквивалент страхового фонда, обеспечивающего страховые выплаты в связи с нанесением ущерба здоровью, материального и производственного ущерба, составляет 7,5 миллионов евро;
- Все диски DBV отвечают OEM качеству, потому как поставляются в сети дистрибьюторов в Европе как оригинальные запчасти;
- Диски DBV обеспечивают отличное соотношение цена/качество.

Официальный и эксклюзивный дистрибьютор торговой марки DBV на территории Украины
ООО «Индустрия масел»
г. Киев, ул. М. Расковой, 2-А
Тел.: (044) 377-74-41, 377-74-42



MITASU: трансмиссионные жидкости и масла

Мы продолжаем серию публикаций о продуктах японской компании «Mitsubishi Oil Corporation, Japan». В этом номере журнала мы представим читателю жидкости и масла для трансмиссий.

Линейка трансмиссионных жидкостей и масел от компании «Mitsubishi Oil Corporation, Japan» включает себя широкий ассортимент синтетических и полусинтетических продуктов, изготовленных по новейшим технологиям. До недавнего времени на украинском рынке было доступно только три позиции. Однако ситуация меняется и в наступившем году у потребителя появится возможность оценить качество новых продуктов «MITASU».

Прежде всего, хочется обратить внимание на уже знакомую потребителю многофункциональную жидкость **MJ-325**, которая отвечает многим спецификациям европейских и восточно-азиатских автопроизводителей. Пользующийся заслуженной популярностью у покупателей продукт будет обновлен и появится в продаже под новым названием: **Mitsubishi Low Viscosity MV ATF 100% Synthetic**. Новая специальная жидкость, благодаря использованию в производстве инновационной технологии, стала поистине многофункциональной: MJ-325 получила более широкий список современных допусков мировых автопроизводителей, в котором, наряду с ранее представленными, появились такие как DW-1 – жидкость для современных автоматических трансмиссий Honda и Acura, Mazda ATF FZ, для трансмиссий последнего поколения – SKYACTIV-Drive, Mercedes-Benz 236.14 для автоматических трансмиссий большинства легковых задне- и полноприводных автомобилей этого концерна, выпущенных до июня 2010 года. Кроме того, добавились допуски многих других производителей автомобилей, в числе которых спецификации: Jaguar, Land Rover

и Maserati, «оригинальные» трансмиссионные жидкости которых, встречаются в продаже довольно редко. Mitsubishi Low Viscosity MV ATF 100% Synthetic способствует достижению более высоких показателей топливной экономичности автомобиля, обладает стабильностью свойств как при высоких, так и при низких температурах и улучшенной антивибрационной устойчивостью.

Наряду с продуктом серии Multi Vehicle, в продаже появятся позиции **Mitsubishi Low Viscosity ATF WS 100% Synthetic**, которая в свою очередь имеет в числе предыдущих еще и новый допуск Hyundai SP-IV, который широко применяется в новых моделях Hyundai и Kia, выпускаемых после 2010 года. Этот продукт обладает стабильными эксплуатационными свойствами в широком диапазоне температур, обеспечивает плавное и четкое переключение передач в течение всего срока службы жидкости и надежную защиту деталей трансмиссии от износа.

Также этой весной у покупателя появится возможность приобрести еще один новый продукт

производства «Mitsubishi Oil Corporation, Japan». Это трансмиссионное масло **MJ-412. Mitsubishi Gear Oil GL-5 85W-90 LSD**, предназначенное для применения в дифференциалах, как открытого типа, так и оснащенных механизмами блокировки или самоблокировки, в том числе фрикционными замками. MJ-412. Mitsubishi Gear Oil GL-5 85W-90 LSD обладает отличными противозадирными и противозадирными свойствами и может применяться в узлах трансмиссий транспортных средств других производителей, для которых рекомендованы масла вязкостью по SAE 85W-90 и отвечают спецификациям API GL-5 и GL-5 LS.

Трансмиссионные жидкости и масла от компании «Mitsubishi Oil Corporation, Japan», отвечающие самым жестким требованиям мировых производителей, успешно заменяют оригинальную продукцию, имея дополнительное преимущество: в них заложен большой запас качества, позволяющий уверенно эксплуатировать японские, европейские и американские автомобили в любой стране мира. Поэтому новые высокотехнологичные разработки компании безусловно превзойдут ожидания самых требовательных автовладельцев Украины.





Японское Качество! 日本のモーターオイル

Уменьшение износа двигателя



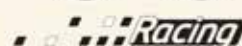
Международные стандарты API и допуски OEM



Удлинение интервала замены



Производство продуктов для спорта



Улучшение эксплуатационных характеристик



1 Высококачественное моторное масло от японской компании

2 Японский стандарт металлической упаковки

3 Прочная ручка Удобное горлышко Защита от подделок

4 Широкий ассортимент Гибкое реагирование на запросы рынка

5 Специальные выгодные условия для первых дилеров



MITASU OIL
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ МАСЛА
и СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЖИДКОСТИ
Тел.: (048)777-27-00
Тел./Факс: (048)732-49-09
E-mail: eneos@odessa.net
www.mitasu.com.ua

ENEOS

ЯПОНСКИЕ МОТОРНЫЕ И ТРАНСМИССИОННЫЕ МАСЛА



Тел.: (048)777-27-00
Тел./Факс: (048)732-49-09
www.eneos.co.ua
E-mail: eneos@odessa.net

Новые допуски для моторных масел



Компания Delfin Group постоянно совершенствует качество своей продукции, поэтому товары под торговыми марками Delfin Group неизменно получают высокую оценку у международного экспертного сообщества.

В декабре 2012 года сразу несколько видов моторных масел TM LUXE получили одобрения от концерна Daimler AG и включены в перечень MB-Approval, что является признанием высокого качества смазочных материалов LUXE:

- Синтетическое моторное масло LUXE EXTRA 5W-40 SM/CF одобрено по требованиям спецификации MB 229.3;

- Полусинтетическое моторное масло LUXE HIT SAE 10W-40 API SL/CF – спецификации MB 229.1;

- Полусинтетическое дизельное масло LUXE DIESEL SAE 10W-40 API CI-4 – спецификации MB 228.3.

Напомним, что Daimler AG – это один из ведущих мировых автопроизводителей, пятый по величине автоконцерн в мире. Получение допусков от концерна Daimler AG – это подтверждение не толь-



ко качества, но и международного авторитета продукта. Перечень продуктов LUXE, одобренных концерном, опубликован на официальном сайте Daimler AG по адресу: <http://bevo.mercedes-benz.com/>

Кроме этого, одним из приоритетных направлений в этой области является получение допусков от международных производителей техники, оборудования и компонентов. К примеру, в январе 2012 года компания CUMMINS подтвердила соответствие моторного масла LUXE DIESEL 15W-40 CI-4/SL

спецификациям CES 20077 и 20078 и рекомендовала его для применения в выпускаемых ей двигателях.

Компания Cummins Inc. является одним из крупнейших в мире производителей дизельных двигателей, которыми комплектуются такие известные марки грузовых автомобилей и автобусов, как: IVECO, Dodge, Ikarus, Камаз, ГАЗ и другие. Соответствие спецификациям от Cummins Inc. – это подтверждение высокого уровня качества дизельного масла Luxe 15W-40 CI-4/SL.

Компания Delfin Group планирует продолжать практику подтверждения выпускаемой продукции на международном уровне, как среди производителей автомобилей, так и среди производителей техники и оборудования.



Официальный дистрибьютор:

**ООО «Делфин
Дистрибьюшн Украина»**

тел.: (0462) 68-88-49
www.delfingroup.ua



www.ekokemika.com.ua www.vmditalia.com

АЭРОЗОЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА АВТОМОБИЛЕЙ

«Экокемика Украина» - официальный
представитель торговой марки VMD в Украине

г. Киев, ул. Предславинская, 34-Б
тел./факс: +38044 379 29 64
info@ekokemika.com.ua



Профессиональные аэрозоли и смазки VMD Italia



Компания VMD Italia была основана в 1994 г. в Италии, провинция Бергамо, недалеко от Милана. VMD Italia является специализированной компанией, которая производит продукцию технического и сервисного назначения в аэрозольной упаковке и аэрозольные краски. Основная специализация компании сосредоточена на производстве профессиональных продуктов распыления, которые находят применение в автомобильном секторе, в промышленности и в парафармацевтической области.

Ассортиментная линейка продуктов компании VMD Italia широко применяется в сфере техобслуживания наземного и водного транспорта, очистки автомобильных и промышленных кондиционеров, в том числе в системах гидравлики, в промышленной очистке, канцелярских и рыночных нишах для решения повседневных задач по очистке и уходу за разнообразными поверхностями в офисе и в быту.

На сегодняшний день VMD Italia входит в число ведущих производителей профессиональных продуктов для технического обслуживания и ремонта автомобилей.

Итальянская компания обладает многолетним опытом работы в сфере производства продукции для технического обслуживания автомобилей (продукции для автомобильных салонов и станций техобслуживания), для ремонтных мастерских, а также для производственного оборудования в промышленности.

Все процессы разработки продуктов, процедуры их тестирования и окончательной доводки осуществляются высококвалифицированным персоналом в собственных химических лабораториях компании VMD. Состав всех продуктов разрабатывается и тестируется непосредственно компанией VMD Italia, химическая лаборатория компании непрерывно ведет работы по проведению исследований, выявлению потребнос-

тей рынка, разработке специальных формульных составов и созданию продуктов, обладающих инновационными характеристиками и качествами.

Химическое сырье и основные компоненты, которые используются при производстве продукции VMD, соответствует современной системе европейских стандартов R.E.A.C.H. (регистрация, оценка и надлежащее использование химических веществ). Процессы по обеспечению качества при производстве профессиональной продукции VMD разработаны таким образом, чтобы гарантировать полное удовлетворение потребностей клиента, система управления качеством при производстве продукции VMD полностью сертифицирована в соответствии с европейскими нормами и правилами – UNI EN ISO 9001:2008.

Сегодня компания VMD предлагает украинскому потребителю широкую гамму продуктов для технического обслуживания и ремонта автомобилей в аэрозольной упаковке. Специалистам станций технического обслуживания автомобилей и всем автолюбителям будут полезны такие продукты как:

- проникающие и разблокирующие смазки;
- консистентные смазки;
- очистители двигателей, тормозных систем и механических частей автомобиля;
- очистители и полироли пластиковых элементов салона и другая продукция.

Среди основных продуктов компании VMD Italia, которые представлены на украинском рынке – это проникающая смазка-разблокиратор, смазка силиконовая, смазка консистентная с дисульфидом молибдена, литиевая смазка и цинковый спрей.

Компания «Экокемика» является единственным представителем VMD в Украине и осуществляет оптовые продажи аэрозолей и смазок производства итальянской компании.

ekokemika

ООО «Экокемика Украина»

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



ЛИТОЛ YUKO от СП «ЮКОЙЛ»

Компания «YUKOIL» сообщает о выпуске новой качественной смазки ЛИТОЛ-24 под новой торговой маркой «YUKO». Согласно информации, полученной от главного технолога завода технических масел и смазок «СП ЮКОЙЛ» Олега Миненко, качество продукта повысилось благодаря запуску нового оборудования по производству и фасовке смазок, а также использованию при производстве сырья европейского качества.

Проведенные исследования подтвердили, что новый ЛИТОЛ от «YUKO», произведенный по усовершенствованной рецептуре, не имеет аналогов по своим качественным характеристикам среди всех отечественных производителей смазок подобного типа, а внешний вид самой смазки сопоставим с импортными аналогами (см. фото).

Компания «YUKOIL» стала первым на территории СНГ производителем, который запустил производство консистентных смазок в жестяной банке с системой открывания easy-open, гарантирующей 100% защиту от подделок. Предприятием налажено производство трех наиболее распространенных смазок в новой упаковке объемом 1 л (0,8 кг): ЛИТОЛ-24, СОЛИДОЛ и ГРАФИТНАЯ смазка под новой торговой маркой «YUKO». Новая упаковка значительно удобнее с потребительской точки зрения: система easy-open позволяет безопасно открыть упаковку без применения специальных приспособлений, а пластиковая крышка, которой укомплектована каждая банка, позволяет сохранить смазку от воздействия внешних факторов.

Начиная с марта 2013 года, потребителям будет доступны аналогичные смазки в новой фасовке - жестяной банке объемом 0,5 л (0,4 кг).

www.yukoil.com

Новая жидкость для ГУР GS PSF 4 от KIXX

С каждым годом в Украине увеличивается число владельцев автомобилей корейского производства, таких как Hyundai и Kia, соответственно спрос на продукцию, сертифицированную производителем, постоянно растет. В связи с этим, в начале года KIXX представила новую продукцию - жидкость гидроусилителя рулевого механизма GS PSF 4. Жидкость предназначена для гидравлического усилителя рулевого механизма, дает возможность эффективно работать в широком диапазоне температур за счет высокого качества базовых масел и широкого комплекса присадок (включая полиальфаолефины). GS PSF 4 обладает уникальными рабочими характеристиками, которые удовлетворяют требования спецификаций автомобилей Hyundai и Kia, а также обеспечивает оптимальную защиту системы ГУР современных автомобилей. По совокупности показателей жидкость GS PSF 4 превосходит жесткие требования спецификаций указанных производителей. Рекомендуется для систем ГУР легковых автомобилей, автобусов, грузовиков.

Появление данного продукта является ответом на пожелания многих автолюбителей в связи отсутствием на рынке достойного предложения, совмещавшего идеальное соотношение «цена-качество».

Преимущества GS PSF 4:

- Обеспечивает устойчивую работу при эксплуатации в холодных климатических условиях благодаря превосходной низкотемпературной текучести;
- Предохраняет систему гидроусилителя руля от износа и гарантирует длительный срок службы;
- Обладает низким показателем пенообразования, обеспечивает высокую стойкость к окислению и коррозии;
- Обеспечивает отличные рабочие характеристики за счет минимизации возможностей образования коррозии и отложений;
- Обладает улучшенными антифрикционными свойствами.

Спецификации и допуски: Hyundai, Kia (HMC MS 517-16, PSF-4).

Торговая марка KIXX принадлежит корейской компании GS Caltex.

Компания «Смарт Ойл Групп» является официальным импортером «GS Caltex» в Украине. Представительства компании есть практически в каждом регионе страны. Дополнительную информацию можно узнать на сайте: <http://smartoilgroup.com.ua>.

ООО «Смарт Ойл Групп»

Официальный представитель KIXX в Украине

Киев, ул. Дегтяревская, 62, оф. 51

Тел.: (044) 500-62-00, 224-59-58, www.kixx.com.ua

Kixx





Rallye-Erfahrung. Deutsche Qualität Garantiert.*

* Ралійний досвід. Німецька якість ГАРАНТОВАНА.

Ралі дає безцінний досвід обслуговування техніки при максимальних навантаженнях в будь-яких умовах — полярний холод, пил спекотних пустель, гірські серпантини. Ралійний досвід — основа успіху автомобільних олив Wolver, вироблених в Німеччині. Цей досвід корисний при створенні всіх олив Wolver — і стандартних, і унікальних.

Символ бренду Wolver — вовк, стрімкий хижак, що живе всюди від Арктики і до Африки. Холодна зима, жарке літо, погані дороги і паливо не завадять оливі Wolver впевнено змащувати і зберігати вашу техніку. Кожен день. У кожній точці.

- Вигідні тарифи.
- Гарантовані строки доставки.
- Страхування вантажу.
- Доставка до 12.00 дня.
- Працюємо 6 днів на тиждень*.
- Дистанційне оформлення заявок на відправку.

0 800 3 000 25

Головний офіс (057) 714-41-49
office@vasha-poshta.com.ua
www.vasha-poshta.com.ua

* – крім святкових та неробочих днів.

Експрес-доставка автозапчастин та інших вантажів



Обслуговуємо ринки автозапчастин

Маємо представництво:

м. Харків, Авторинок «Лоск», маг. П-13, тел. 067-571-61-31

1 Біла Церква	вул. Привокзальна, 10	067-541-33-74	21 Полтава	вул. М. Бірюзова, 81В	067-541-32-82
2 Вінниця	вул. К. Маркса, 42	067-541-33-75	22 Рівне	вул. Біла, 83	067-541-33-87
3 Дніпропетровськ	вул. Артема, 94К	067-541-32-52	23 Сімферополь	вул. Артилерійський, 90	067-541-36-38
4 Донецьк	вул. Куїнджі, 111	067-541-28-56	24 Суми	вул. Чернігівська, 5	067-541-36-34
5 Житомир	вул. Котовського, 91	067-541-33-89	25 Тернопіль	вул. Збаразька, 16 «Галант»	067-541-33-78
6 Запоріжжя	вул. Рекордна, 20А	067-541-28-37	26 Тернопіль-2	вул. Микулинецька, 64	067-572-67-15
7 Івано-Франківськ	вул. Курінного Чорноти, 10	067-541-33-80	27 Ужгород	вул. Генерала Свободи, 9Б	067-541-33-84
8 Київ	вул. Полярна, 14	067-541-33-90	28 Умань	вул. Старицького, 5	067-573-65-15
9 Кіровоград	вул. Євгенія Маланюка, 11	067-541-28-95	29 Харків-1	вул. Військова, 22	067-541-33-72
10 Ковель	вул. Залізнична, 5	067-572-67-11	30 Харків-2	Авторинок «Лоск», маг. П-13	067-571-61-31
11 Кременчук	вул. 60 років Жовтня, 172	067-541-28-93	31 Харків-3	Ринок «Барабашово», вул. О. Стасової, 17, за будинком «АБК»	067-574-73-54
12 Кривий Ріг	вул. Дніпропетровське шосе, 15	067-541-28-92	32 Херсон	вул. Полякова, 27	067-541-35-85
13 Луганськ	вул. Акумуляторна, 1Г	067-541-27-17	33 Хмельницький	пер. Козацький, 33/2	067-541-33-76
14 Луцьк	вул. Карпенка Карого 7, скл. 4-5	067-541-33-86	34 Хуст	вул. Івана Франка, 185	067-574-81-91
15 Львів	вул. Хімічна, 4	067-541-33-85	35 Черкаси	вул. Громова, 146/5	067-541-33-98
16 Маріуполь	вул. Земська, 54	067-541-32-12	36 Чернігів	вул. Щорса, 62А	067-571-77-56
17 Миколаїв	вул. Херсонське шосе, 96/1	067-541-28-38	37 Чернівці	вул. Гагаріна, 40	067-541-33-79
18 Мукачево	вул. Кооперативна, 50	067-541-33-82	38 Чернівці-2	вул. Калинівська, 13, 4-й сектор, контейнер 616	067-541-33-79
19 Одеса-1	вул. Середня, 15	067-541-28-08			
20 Одеса-2	Ринок 7-й км «Харківський майданчик», напроти 230 магазину	067-571-05-95			

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»
Киев, ул. Северо-Сырецкая, 3
(044) 239 98 60, 239 98 58
toplacua@toplacua.com.ua
www.toplac.com.ua



От хорошей цены до самых высоких технологий покраски автомобилей



- 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 распространяемые 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

U-POL

**Лакофарбові матеріали
та засоби для кузовного
ремонтів 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



CAR-O-LINER®

Your safety - our mission



ООО «Топ Лак Украина» — Официальный импортер Car-O-Liner в Украине
Украина, г. Киев, ул. Северо-Сирецкая, 3, тел./факс: (044) 239-98-58 (-59, -60); 205-34-02
e-mail: toplacua@toplacua.com.ua, www.toplac.com.ua

**SPEED — универсальный стенд
для быстрого ремонта мелких
повреждений кузова**

(По статистике около 80% повреждений автомобилей — мелкие)

- Эргономичный дизайн
- Идеальный доступ к автомобилю
- Все операции на одном месте
- Минимальное время ремонта
- Быстрая окупаемость



Продажа • Установка • Обучение • Сервис



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



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



Покраска ретроавтомобилей: аутентичность или современные технологии?



За долгую историю автомобилестроения произошла значительная эволюция специальных лакокрасочных материалов. Покраска автомобиля проводилась по разным технологиям, пройдя путь от недолговечной, долго сохнущей и быстро теряющей блеск, до современной акриловой краски, которая по своим характеристикам значительно превосходит старые системы. Технологии спекания масляной асфальтобитумной смеси, так называемого черного лака, применявшиеся на первых конвейерах Форда, позволяли краске сохнуть быстро (в течение 48 часов), но цветовая гамма была очень уж скудной – красить можно было только в черный цвет. Так родилось известное высказывание самого Генри Форда: «Вы можете получить FORD-T любого цвета, при условии, что этот цвет будет черным».

Быстрое развитие лакокрасочных материалов привело к изобретению нитроцеллюлозной краски, состоящей из нитроцеллюлозы, смол и пластификаторов. Позже появились сложные синтетические эмали, которые, продолжая эволюционировать, применяются и по сей день.

При покраске раритетных автомобилей у его владельцев и маляров всегда стоит вопрос: красить ретрокар аутентичной краской или применить современные ЛКМ? Рассмотрим особенности и характерные черты, присущие разным ЛКМ, на примере покраски ГАЗ-69.

ГАЗ-69 выпускался с начала 50-х гг. и сменил морально и технически устаревшие военные автомобили, по сути являвшиеся копиями легендарного WILLYS. Основной цвет покраски кузова на ГАЗ-69 был защитным (хаки). Хотя применялись еще 2-3 цвета, в основном на экспорт: светло-голубой, бежевый (для Азии) и светло-серый (для Восточной Германии). Применявшаяся нитроцеллюлозная технология покраски имела множество недостатков. Цвет краски выглядел почти матовым, без привычного на сегодня блеска. Для того, чтобы обеспечить стойкость краски ко времени, атмосферным и механическим воздействиям требовалось многослойное покрытие. Это объясняется и большой «летучестью» и малым «сухим остатком» (поэтому нитроземаль быстро испаряется, создавая тонкий слой покрытия). И все равно покрытие оставалось малостойким к растворителям и механическим повреждениям. На ГАЗ-69, учитывая военное и вседорожное предназначение автомобиля, покрытие было пятислойное, но, чтобы повысить защитные внешние свойства, на автомобилях высокого класса применялось до 7 слоев покрытий.

При этом нитроцеллюлозные эмали обладают повышенной горючестью и взрывоопасностью, что весьма осложняет работу мастера. Дальнейшая же эксплуатация такого автомобиля требует регулярной полировки, иначе цветность и свойства красок теряются, возникает эффект меления (образование на поверхности белого порошка).

В противовес аутентичным краскам современные акриловые эмали обладают огромным рядом преимуществ. Почему же владельцы классической техники сомневаются в применении современных ЛКМ? Чаще всего, по причине невозможности добиться оригинального цвета, создания эффекта «под старину». А в случае, если продукция позволяет достичь эффекта аутентичности, то цена становится неподъемной. Применение ТМ Mobihel позволяет при минимальной цене добиться желаемого цвета и сохранить необходимый эффект «времени». Акриловые эмали Mobihel, благодаря изоцианатным отвердителям, создают полиуретановую поверхность, весьма стойкую к внешним факторам воздействия (ультрафиолет, соли, бензины, растворители и т.п.). Поэтому, даже при физическом воздействии, к примеру, после поездки в лес, удары веток оставят незначительные царапины и устранятся полировкой. У нитроземалей подобные действия оставят глубокие следы и потребуют перекраски.

А при использовании специального лака Mobihel FG (Full Gloss) anti scratch царапины даже не появятся. Лак изготовлен на основе керамических микрочастиц, которые придают материалу сверхпрочность. Благодаря этому обеспечивается длительная защита слоя базовой эмали. Покрытие отличается глубиной блеска, насыщенностью и легкостью в работе. Чтобы добиться эффекта старения краски применяются добавки для матирования Mobihel, которые делают поверхность матовой или приближенной к матовой. Антикоррозионные свойства современной лакокрасочной продукции намного превышают свойства нитроземалей. Акриловые краски Mobihel обладают отличной пластичностью, что при небольших деформациях, не дает лакокрасочному слою повреждаться. Современные технологии ремонта позволяют в таких случаях восстанавливать деталь без перекраски. Широкая гамма продукции Mobihel создает максимальный выбор для экспериментов с покраской ретроавтомобилей, с условием точного попадания в требуемый цвет – от современных цветов и глянца до аутентичных оттенков и матовой краски, похожей на нитроземаль. При этом цена на данные материалы обезоруживает даже самого непримиримого скептика, работающего на рынке кузовного ремонта автомобилей.



MOBIHEL®
Advanced Car Refinishing



HG HELIOS Group

Компания «Прогресс»

Тел. (061) 213-85-92,

www.mobihel.ua

Обучение подготовке деталей автомобиля под покраску



Продолжая цикл статей о кузовном ремонте и обучающих программах компании «Автосмайл» рассмотрим процесс подготовки кузовных деталей под покраску.

Автосервис, в частности малярно-кузовной сегмент, оценивается по качеству оказанных услуг. Качество услуг зависит от многих факторов: квалификации персонала и организации работы, применяемых материалов, технологий. Но одним из самых важных факторов всегда является уровень информированности, обученности мастеров. Как и в любой профессии, в которой требуется подтвержденный уровень квалификации от обучающего профильного учреждения. Именно ввиду отсутствия в Украине ВУЗов, готовящих специалистов автосервиса, компания «Автосмайл», имея технологическую, материально-техническую базу, систематизировав знания и объединив их с практическим опытом, организовала обучение по различным специальностям. В Украине обучение испокон веков практикуется «от мастера к мастеру». Но с наработанным опытом и приобретенными «секретами профессии» мастер также может передавать и свои ошибки. Ведь квалификация складывается не только из опыта, но и из уровня обучения, информированности в сочетании с талантом.

Покраска детали зависит не только от самой технологии покраски и дороговизны применяемых материалов. Во многом качество покраски отражает качество и тщательность подготовительных работ, проведенных накануне. Посредственные подготовительные работы даже при хорошей покраске рано или поздно проявятся и сведут работу на нет. Именно от того, насколько правильно была подготовлена деталь, напрямую зависит усадка, прочность ЛКП, его антикоррозионные свойства. Подготовка под покраску – процесс, который занимает 60 – 90 % общего времени, отведенного на покраску детали. Очень важным моментом в подготовительных работах является правильная очередность действий и строгое следование технологии подготовительных работ.

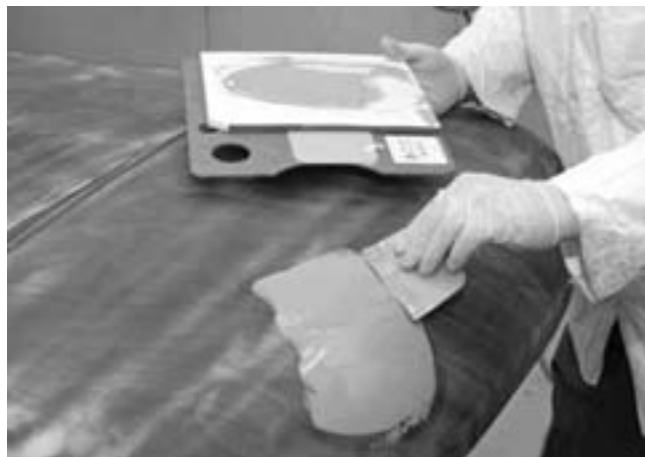
Подготовительные работы начинаются со снятия старого ЛКП в окрашенной детали или удаления так называемого «транспортного грунта» в новых деталях. Новые детали, присутствующие на отечественном рынке, имеют грунтовочный слой, но лишь для предотвращения окисления при хранении и перевозке. Слой грунтовки не предна-

значен для нанесения на него ЛКП, поэтому рекомендуется счистить его до металла. При снятии ЛКП используются различные абразивные материалы. После их использования на поверхности остаются различные следы воздействия абразивов, именуемые риской абразива. Чтобы «перебить риску», т.е. устранить ее, требуется грамотное применение абразивов различной зернистости в последовательной очередности. Не перебитая риска является основной причиной дальнейших усадок покрашенной детали.

Также в процесс подготовки к покраске можно отнести и жестяные работы: рихтовка, устранение коррозии, сварка и т.д. Бывает, что при повреждениях дешевле и эффективней применить метод PDR (беспокрасочного устранения вмятин). Его особенности подробно описывались в январском номере autoExpert.

Особенно тщательное внимание уделяется обезжириванию поверхности перед нанесением на нее любых покрытий.

После устранения внешней коррозии абразивными материалами могут остаться явления внутренней невидимой коррозии. Для ее локализации и предотвращения применяется пассивация – химическая обработка раство-



Специалист должен ориентироваться в многообразии ассортимента шпатлевок и правильно подбирать ее в каждом конкретном случае.

рами нитрита натрия (NaNO_2) или хромового ангидрида (CrO_3). Для стальных деталей более предпочтительны нитритные растворы. Метод пассивирования металлов создает изолирующую защитную пленку и предотвращает прогрессирование коррозии.

Для достижения более убедительного защитного слоя применяется фосфатирование – процесс создания на поверхности тонкой фосфатной пленки, защищающей от коррозии и имеющей хорошее сцепление с лакокрасочными покрытиями. Для этого применяются растворы на основе солей цинка, железа, марганца.

Следующим действием в местах обнаруженных неровностей наносится шпатлевка для выведения правильной формы (или рельефа). В этой части подготовки критически важна осведомленность в правильном подборе применяемого материала. Ведь, не касаясь даже правильности нанесения и применения шпатлевки, большинство не знает о правильности произношения самого слова: «шпатлевка»

или «шпаклевка»? Наверняка об этом задумывалось большинство, но уверенно знают немногие. Даже если шпатлевка входит в профессиональную деятельность человека изо дня в день. Предположу, что кто-то подумает: раз автор употребляет шпатлевка – это и правильно. А автору просто так больше нравится. Между словами «шпатлевка» и «шпаклевка» нет никакой разницы. Они могут быть употребляемы на равных. Так утверждают все без исключения толковые и энциклопедические словари. Хотя слово и происходит от немецкого слова «шпатель», что значит «лопатка». От правильного выбора шпатлевки зависит дальнейший успех покраски. Неправильный подбор шпатлевки может привести к тому, что работа переделывается заново, а мастера, не понимая в чем дело, «грешат» на качество материала. Качество покраски определяется минимумом используемой шпатлевки, поэтому теоретические знания и опыт в этой сфере равносильно важны.

Окончив шпатлевать необходимо нанести грунт-поронополнитель. Перед его нанесением шпатлевка обрабатывается абразивами. Грунт-поронополнитель бывает различных модификаций. Первое, на что надо обратить внимание, – это выбор системы сухого остатка, с которой будет работать мастер. Грунты бывают с низким LS, средним MS, высоким HS и очень высоким VHS сухим остатком. Выбор системы должен зависеть, в первую очередь, от условий, в которых будет производиться ремонт (наличие камеры и т.п.). Далее необходимо выбрать правильный отвердитель в грунт в зависимости от температурного режима, в котором будет производиться ремонт. Важно внимательно отнестись к правильной междуслойной сушке (выдерживать температуру и время) и правильной сушке до «полного высыхания». Не до конца просушенный грунт – ещё одна причина усадок. Дальнейшая обработка зависит от того, работает ли мастер «на сухую» либо на «мокрую». Только пройдя все предписанные процедуры подготовки можно приступать к покраске, снова обезжирив поверхность детали.

Скоро слово молвится, да не скоро дело делается. Не ограничиваясь теорией, учебный курс «Автосмайл» предусматривает освоение на практике полученных знаний. Под чутким руководством мастера ученики практикуются в подборе и нанесении шпатлевки и грунта, выведении правильной формы детали, применении дополнительных аксессуаров (например проявочной пудры).

Ремонтная деталь для мастера – это «бутерброд», который состоит из металла, антикоррозионного слоя, шпатлевки, грунта-поронополнителя, краски и лака.



Начиная со второй недели ученики практикуются на реальных автомобилях.



Инструменты для работы с кузовными деталями.

Каждый из этих ремонтных слоёв должен иметь отличную адгезию с предыдущим и не превышать толщину заявленную в технологии. Иначе этот «бутерброд» рискует рассыпаться на первой же яме.

В обеспечении процесса подготовки под покраску используются инструмент и приспособления – шлифовальные колодки, шлифовальные машинки, шпателя и средства индивидуальной защиты (респираторы). От выбора инструмента также многое зависит, поэтому не стоит на нем экономить. Специалисты компании «Автосмайл» рекомендуют шлифовальные машинки производства 3М или Dynabrade, чтобы обеспечить качество и бесперебойность работы. То же касается и шлифовальных колодок от 3М, которые стоят немалых денег, но делают работу подготовщика более быстрой и приятной. На время месячного курса ученики получают инструмент производства 3М и могут рассчитывать на любые консультации и помощь в приобретении нужного инструментария. На практику отведена львиная доля учебного процесса – сначала на учебных деталях, а со второй недели на реальных автомобилях.

Общий принцип подготовки деталей под покраску мы смогли уместить на нескольких страницах журнала, но непосредственно в процессе работы обязательно возникают нюансы, и на разных этапах встает необходимость сделать правильный выбор. Окончание курса позволяет отвечать на вопросы: в какой последовательности и как правильно наносить компоненты, какой выбрать материал в каждом конкретном случае в антикоррозионной обработке, шпатлевках, грунтах, какой выбрать инструмент? Курс не только позволяет знать, как делать правильно и как избежать типичных ошибок, но и обучает профессиональным тонкостям, секретам ремесла.

Потребители всегда стремятся найти соответствующего мастера или сервис по рекомендации. Учебный центр «Автосмайл» предлагает получить квалификацию, которая сама по себе может стать рекомендацией для услуг мастера или СТО.

Максим Белановский



Компания «Автосмайл»

г. Одесса

тел.: (097) 772-76-60

autosmile.training@gmail.com

www.autosmile.com.ua

«Совместная работа с клиентами делает наше оборудование идеальным»



Торговая марка Autoboss довольно быстро расположила доверие клиентов и заняла достойную нишу на рынке оборудования для независимых станций техобслуживания, предпочитающих использовать современное технологическое оснащение. В этом номере подробнее остановимся на единицах продукции Autoboss, которые уже доступны в Украине.

Первым и основным продуктом, который, по словам представителей Autoboss, является ключевым для рынка, является мультимарочный автосканер Autoboss V30. Программное обеспечение сканера предназначено для работы с 57 марками авто, в том числе китайского и американского производства, и позволяет получить данные с 40 тысяч электронных систем автомобиля, что дает возможность найти применение сканера практически на каждой станции.

Компания Autoboss внедрила функциональную систему совершенствования своей продукции. Смысл этой системы заключается в постоянной работе с клиентами Autoboss. Другими словами, все клиенты могут внести свои предложения, пожелания, указать на некорректную работу какой-то из

функций. Каждое обращение фиксируется украинским дистрибьютором и передается в отдел разработки программного обеспечения. Затем, в кратчайшие сроки, инженерами находится решение того или иного вопроса. Таким образом, при последующем обновлении клиент получает уже модернизированное ПО. «Только совместная работа с клиентами сделает наше оборудование идеальным», — говорит Анатолий Бровенко, директор РВС-Центра.

Вторым стратегическим продуктом от Autoboss стал стенд «развал-схождение» A860 — стенд с беспроводным радиочастотным каналом передачи данных с защитой от помех. 8 датчиков, установленных на стенде, позволяют производить измерения с высокой точностью.

Данная модель была выпущена спе-

циально для европейского рынка с адаптированной базой данных автомобилей на 20 тысяч моделей. Специалист имеет возможность работать с базой данных: добавлять, редактировать данные, настраивать параметры устройства, а также вести учет по проделанным работам и распечатывать отчеты. Программа позволяет работать в обучающем режиме, который выводит на экран пошаговое руководство по регулировке с изображениями и подсказками в реальном времени. В комплектацию стенда входят колесные адаптеры для работы с диаметром колес от 11 до 24" (примечание: для большинства стендов доступны колесные адаптеры до 20-21").

Кроме стандартных режимов регулировки передних колес, стенд поддерживает специальные режимы для Mercedes-Benz, BMW, Audi, и режим для работы с авто с очень низким шасси и широкими обтекателями. Стенд оснащен дистанционным пультом управления, на экране которого дублируются результаты измерений и регулировки в процессе работы. Пульт можно взять в яму и проводить процедуры регулировки, не отвлекаясь на монитор, а ориентироваться на показания, отображаемые на пульте. Данная функция является неоспоримым преимуществом для поста «развал-схождение», не оснащенного 4-стоечным подъемником.

В Украине стенд A860 продается уже более года. На складе украинского дистрибьютора всегда в наличии запчасти, доступно ежегодное (при необходимости чаще) обслуживание оборудования, включающее калибровку.

Autoboss поддерживает связь с клиентами, принимая во внимание пожелания по усовершенствованию ПО стенда.

В этом году Autoboss порадует клиентов сразу двумя новинками — это новый мультимарочный автосканер Autoboss V30 Elite и стенд «развал-схождение» 3D — Autoboss A380. Оба продукта впервые будут представлены на Киевском международном автосалоне SIA 2013, который будет проходить в период с 29 мая по 2 июня.

ООО «РВС-Центр»

официальный эксклюзивный дистрибьютор Autoboss в Украине
Киев, тел.: (044) 360-83-35
(067) 736-30-06, (099) 139-51-41
Днепропетровск, тел.: (056) 788-76-71
(097) 830-13-31, (095) 455-76-05
www.rvs-center.com.ua
www.autoboss.co.ua

Компания Autoboss Tech. Inc. была основана в 1999 году. За 14 лет работы компания достигла больших успехов во многих странах и на сегодня является лидером по продажам в сегменте мультибрендовых сканеров и оборудования «развал-схождение». Долгое время ТМ Autoboss состояла в группе американского концерна SPX, владельца мировых брендов OTC, Robinair, TIF, Autoxray, Actron и др., всего более 100 брендов и заводов по всему миру. Важным событием в истории компании стало начало 2013 г. Как мы уже писали, в январе компания Bosch завершила сделку по приобретению SPX Service Solutions. «С приобретением SPX Service Solutions, мы становимся комплексным поставщиком решений для бизнеса диагностического и ремонтного оборудования» — сказал Роберт Хенсер, президент подразделения Bosch Automotive Aftermarket. Представители Autoboss уверены, что для их компании — это новый шаг развития, который позволит стать ведущим в мире поставщиком диагностических решений в своем ценовом сегменте.



ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Руководитель СТО Андрей Зикеев:

«Если нет своей отработки - нужно считать»

Отопление производственных площадей всегда было актуальным вопросом для тех, кто занимается бизнесом. В случае, когда речь идет о станциях техобслуживания, идеальным решением проблемы видится печь, работающая на отработанном масле. Наше издание постоянно публикует мнения тех, кто поставил у себя в цеху отопительное оборудование фирмы Clean Burn от фирмы «СВ-Далс». Сегодня своими впечатлениями от работы этой техники делится Андрей Зикеев, руководитель СТО.

Почему Clean Burn

Раньше у меня были котлы на твердом топливе, и для их обслуживания приходилось держать кочевара. Пять лет назад я с радостью избавился и от котлов, и от кочевара — поставил себе один котел Clean Burn CBV 58. Посмотрел на работу — понравилось — заказал второй. Теперь у меня в двух разных помещениях, приблизительно площадью в 200 квадратных метров каждое, стоит по котлу. Великолепная вещь, ничего не скажешь: включил — и забыл. Об этой технике я когда-то прочел в газете. В принципе, при выборе отопителя для своего производства я изначально ориентировался на печи, которые топят отработанным маслом. Я рассуждал так: если есть свое топливо, то это очень выгодно, а если нет, то... В общем, тут уже надо просчитывать. Я изначально думал обеспечить оба котла своим топливом, но, оказалось, что тех объемов, которые у меня есть, хватает только на один. На второй приходится покупать. В сутки одним котлом расходуется около 60 л топлива, которое я покупаю по 3-5 грн. за литр. Получается, дороговато.

Был, правда, небольшой период, когда мы пытались греться самодельными печами на отработке — намучались страшно. Даже не представляете, с какой радостью я сдал их в металлолом.

Расход топлива

Расход топлива — для меня это большой вопрос. Своего в нужном количестве у меня нет. К примеру, топливо для печи на опилках обходится дешевле. Но, тут свои трудности. Во-первых, надо содержать специального человека для обслуживания такой печи, а во-вторых, надо собирать опилки все лето, где-то их складировать, и если они вдруг закончатся зимой, найти их будет довольно сложно. Другая альтернатива — природный газ. Но он сейчас почти по пять гривен за кубометр — не сильно-то натопиться. Да и не стоит забывать о том, что предприятиям, у которых нет к нему доступа, проект по газификации дорого обойдется.

Сервисная поддержка

Сервис меня очень порадовал — приезжают всегда по первому вызову. Да мне и не надо к ним часто обращаться. Мы чистим печь своими силами — один раз в год. А специалисты приезжают раз в два года и проводят генеральную ревизию — разбирают котел, чистят и меняют необходимые детали.

Преимущества и недостатки

Я считаю, что в процессе эксплуатации качественного оборудования проблемы могут возникнуть только у тех, кто невнимательно читал инструкцию или же вообще не стал этого делать. За пять лет работы у нас только один раз была проблема — сгорел мотор нагнетания. Но ничего не поделаешь — это техника. Зато новый мотор нам выслали сразу, без задержек. Еще слышал, что у кого-то были проблемы с пожарной инспекцией, но это меня, честно говоря, удивляет — какие могут быть проблемы, если все сделано по правилам, тем более, что «СВ-Далс» обеспечивает всеми необходимыми сопроводительными документами?



Итоги

Готов ли я рекомендовать такую технику тем, кому необходимо отапливать производственные помещения? Если у вас есть своя отработка, то, безусловно, да. Лучшей альтернативы не найти. Если же своего топлива нет, то тут надо серьезно сесть и подумать, посчитать. Да, полная автоматика — это прекрасно, но, может быть, кому-то экономленные средства важнее, чем удобство эксплуатации?

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



Технический контроль с компанией Unimetal



Безопасность пассажиров и участников дорожного движения тесно связана с техническим состоянием транспортного средства. Отсюда необходимость и важная роль профессиональной и надежной диагностики подвески и систем, связанных с безопасностью.

Зная изменения украинского законодательства с 2011 года относительно порядка прохождения технического контроля, компания Unimetal подготовила интересное предложение по линии технического контроля для тестирования транспортных средств с допустимой полной массой свыше 3,5 т для грузовых автомобилей, автобусов, тракторов, прицепов, а также транспортных средств с приводом 4x4.

Линии технического контроля Uniline Quantum - это интегрированные с компьютером и функциональные линии для предварительной оценки схождения колес, подвески и тормозных систем транспортных средств всех типов, в том числе легковых, фургонов, грузовых, автобусов, прицепов и мотоциклов.

В состав линии инструментального контроля входят:

1. Тестер увода колес (в зависимости от веса UNO-2A, UNC-8);
2. Тормозной стенд (в зависимости от веса RHO-6, RHC-30, RHE-30/6S);
3. Тестер подвески колеса - TUZ-1 (в зависимости от надобности);
4. Тестер люфтов подвески - (в зависимости от веса SZ-3,5, SZ-16);
5. Центральный блок управле-

ния (ЦБУ) с программным обеспечением Uniline Quantum (относится ко всем линиям).

Дополнительно:

1. Система газоанализатора и дымомера, анализирующих отработанные газы бензиновых и дизельных двигателей (DGA 1500combi, DSS 3);
2. Реглоскоп для проверки света фар (Rigel);
3. Прибор для тестирования тормозной системы методом дорожных испытаний (LWS-2MC);
4. Динамометр для проверки люфта рулевого управления (LUZ-1);
5. Шумомер.

Все оборудование объединено в «линию инструментального контроля» — единую замкнутую систему — управляемую с центрального блока управления. Результаты тестирования выводятся на принтер в виде рапортов и записываются в архив.

Компания Unimetal гарантирует высокое качество по доступным ценам. Все цены просчитываются индивидуально, в зависимости от заказа.

Официальный дистрибьютор Unimetal в Украине - компания «Западприбор».

Полное описание всех линий вы найдете на сайте www.unimetal.pl.

UNIMETAL Sp. z o.o.

eksport@unimetal.pl

skype: unimetal50

Вам ответят русскоязычные специалисты!

www.unimetal.pl

Справка: Компания Unimetal - польский производитель диагностического оборудования для автосервисов. Основана в 1950 году. В 80-90-х годах прошлого века, пока Unimetal было государственным предприятием, на территорию бывшего СССР было поставлено несколько тысяч роликовых стенов, которые благополучно работают до сих пор, т.е. успешно эксплуатируются уже порядка 30 лет.

На сегодняшний день Unimetal является единственным польским производителем диагностического оборудования для автосервисов, автомастерских, автопарков и т.п. Оборудование, произведенное этим предприятием, занимает около 40% польского рынка по поставкам на СТО. Более того, Unimetal поставляет оборудование во многие европейские страны: в Германию, Словакию, Хорватию. С сентября 2012 года — начало поставок на рынки России, а в начале 2013 года - в Прибалтику.





UNIMETAL Sp. z o.o.
PL, Złotów, ul. Kujańska 10
тел +48 665 049 000
тел/факс +48 67 263 30 80
eksport@unimetal.pl
www.unimetal.pl
Контакт на русском языке!

Диагностические Линии **Uniline Quantum**



www.nussbaum.av.ua

Nussbaum

Made in Germany

98100, м. Феодосія, вул. Українська, 31, тел.: (06562) 21-777
факс: (06562) 31-598; тел.: (044) 36-06-777; e-mail: info@av.org.ua

www.av.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. Семашко, 13, оф. 408 (044) 233-4681 e-mail: izotop@zeos.net

www.truck-elektronik.com.ua

www.jaltest-diagnostik.com

ЭТО ДЕЛАЮТ ВСЕ, НО ТОЛЬКО МЫ ЗНАЕМ КАК

Оборудование для диагностики

AUTOBOSS®



Профессионалы выбирают **AUTOBOSS®**

Официальный эксклюзивный дистрибьютор
в Украине – компания ООО «РВС-Центр»
Тел.: +38 (044) 360-83-35, (067) 736-30-06
www.rvs-center.com.ua, www.autoboss.co.ua

Качественное оборудование из Европы



Подъемники
четырёхстоечные



Подъемники
двухстоечные



Рихтовочные
стенды



Пресса



Шинномонтажные
стенды



Балансировочные
стенды



Стенды
развал-схождения



Заправки
кондиционеров



Оборудование для диагностики
грузовых автомобилей



Мультимарочные
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. Днепропетровск, тел.: +38-056-233-54-23



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



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



FLYING
13 500 грн.



MODENA
EQUIPMENT SOLUTIONS
23 000 грн.



16 800 грн.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СТО

НА СКЛАДЕ В КИЕВЕ

тел.: (044) 536-04-90; факс: (044) 536-04-88
WWW.STANKOM.COM

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕМОНТА ДВИГАТЕЛЕЙ



PT 1200



T 8125

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

Балансировочный станок TROLL 2251



- диаметр диска - 10"-24"
- вес шины - до 70 кг
- программа автоопределения типа диска
- программа установки скрытых грузов за спицами (SPLIT)
- пневмотормоз в месте установки груза
- двухфункциональная линейка
- синтезатор речи

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



Новости компании «Планета Оборудования»

В преддверии весеннего сезона компания «Планета Оборудования» объявляет о начале акции для клиентов: при покупке любого набора из **шиномонтажных** и **балансировочных** стендов на **дископравильный** стенд предоставляется скидка 20%.

Сроки проведения: с 19 февраля по 1 апреля 2013 г.

Кроме того, с началом года «Планета Оборудования» полностью обновила официальный сайт компании **www.sto.oborudovanie.in.ua**. Была полностью изменена структура сайта, удобнее реализована система выбора и оплаты товара и обновлены фильтры подбора. Также были внесены изменения в дизайн сайта и реализован юзер-френдли интерфейс.

ООО «Планета Оборудования»

Киев, ул. Красноткацкая, 59-А

тел.: (044) 583-06-46, (067) 233-46-59

e-mail: office@planetukr.com.ua



РЕМОНТ АВТОСЕРВИСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ООО «Гарант Автотехник 2»
02660, Киев, пр-т Освободителей, 13
(044) 543-86-65, (044) 223-57-60, (067) 239-40-65
(044) 599-20-21, e-mail: gar@autotechnik.rel.com

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

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

LAUNCH
Балансировочные Шиномонтажные
стенды

AGM
Подъемники

LAUNCH
Обогреватели
воздуха
**SECOPAT
CHAUFFAGE**

LESONAL
Лаборатория по
подбору
автоэмалей
Sikkens и Lesonal

**FUTURA
YOKI**
Покрасочные
камеры
и посты
подготовки

BLACKHAWK
Рихтовочные стенды

LAUNCH
Стенды для
регулировки
геометрии углов
установки колес

Диагностическое
оборудование



Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17

Главный механик СТО «Вольво Днепропетровск» Станислав Каримов: «Купил прибор – пошел учиться»



Экономические реалии нашей страны вынуждают отечественных грузоперевозчиков и других эксплуататоров большегрузной коммерческой техники использовать в своих автопарках поддержанный транспорт. Неоспоримая выгода от таких транспортных средств – их ценовая доступность. Но, как правило, автомобили, чей возраст давно перевалил за гарантийный, чаще требуют вмешательства специалистов СТО. Те, в свою очередь, вынуждены обзаводиться современным оборудованием для полноценного и быстрого ремонта. Ситуация осложнена тем, что автопарки используют автомобили разных производителей. А значит, от механиков требуется профессиональная «гибкость» – как в ремонте автомобилей, так и в выборе оборудования для ремонта и диагностики. Украинская компания «Изотоп Прибор Сервис» предлагает мультибрендовый диагностический комплекс JalTest. Но на продаже прибора компания не останавливается – она обеспечивает специалистов комплексной поддержкой, проводя ежегодные мастер-классы и консультируя по любым профессиональным вопросам в телефонном режиме. О приборе JalTest и обучении нам рассказал главный механик СТО «Вольво Днепропетровск» – Станислав Каримов.

Владельцы данного диагностического прибора, купленного в фирме «Изотоп Прибор Сервис», имеют возможность не только получать круглосуточную консультацию от инженеров компании, но и постоянно повышать свою квалификацию. С сентября 2009 на базе действующей СТО работает тренинг-центр, где и начинающие, и бывалые специалисты могут по-

высить свой уровень знаний по общей диагностике коммерческих автомобилей и детально изучить конкретные узлы грузовых автомобилей. К примеру, я посещаю семинары уже два года, с момента покупки прибора JalTest. Первый раз пошел учиться, чтобы полностью разобраться в возможностях диагностического прибора. Теперь очень важную составляющую в занятиях

играет именно общение таких же специалистов, как я, между собой. Ведь на мастер-классы собираются механики со всей страны со своими наработками, вопросами и методами их разрешения. В каждый свой приезд удается узнать что-то новое, что потом можно с успехом применить на практике.

О нашем JalTest

Мы долго шли к покупке именно этого прибора. Одно время работали с другим диагностическим оборудованием, но по ряду причин оно нас не устраивало. JalTest покупали в максимальной комплектации с полным программным обеспечением, с различными переходниками под разные типы грузовиков – азиатские, европейские и американские. Хотя мы и ремонтируем в основном автомобили европейского производства, наша компания никогда не откажет в диагностике автомобилей любых других производителей.

Прибор имеет собственный процессор и систему управления. Внешний компьютер используется для визуализации информации и передачи инструкции на выполнение в прибор. При обновлениях прибор в собственную память загружает протоколы связи с бортовыми системами транспортных средств и инструкции для выполнения тестов. Одно из неоспоримых преимуществ нашего прибора – наличие русскоязычного интерфейса.

Диагностируем все

Наше предприятие «Вольво Днепропетровск» специализируется на ремонте не только грузовиков Volvo, но и других коммерческих автомобилей производства таких гигантов, как DAF, MAN, SCANIA и т.д. Для диагностики автомобилей Volvo мы используем специализированный сканер, а для остальных – JalTest.

ООО НПП

«Изотоп Прибор Сервис» – официальный дистрибьютор CoJali в Украине
г. Киев, тел.: (044) 233-46-81
www.truck-elektronik.com.ua
www.jaltest-diagnostics.com

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





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



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. Руденська, 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**

ГАЛЬМІВНІ КОЛОДКИ ГАЛЬМІВНІ ДИСКИ



STEINHOFF

БЕЗПЕКА ТА ЯКІСТЬ

www.kargo-tek.com.ua

SAV-Diesel

Для професіоналів

**Ремонт
елементів
топливної
аппаратури**

SAV DIESEL

Україна, Київ, ул. Фрунзе, 47

(067) 788-33-39 Алексей, (067) 396-99-65 Александр

E-Mail: savdiesel@gmail.com, www.sav-diesel.com.ua

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

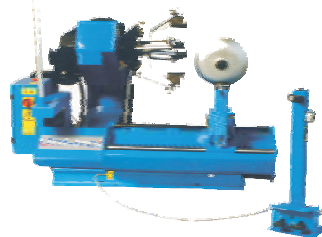
тел./факс: (06236) 4-26-13, сервис: (050) 478-60-62

отдел запчастей: (050) 347-46-61

www.manservice.dn.ua, info@manservice.dn.ua



Оборудование для ремонта шин легковых и грузовых автомобилей UNI-TROL (Польша)
Шиномонтажный станок для колес грузовых автомобилей AT-26



Зажим колеса - гидравлический

Электропитание - 380 В

Размер диска - 14"-26"

Максимальная диаметр колеса - 1600 мм

Максимальная ширина диска - 700 мм

Вес - 530 кг

Україна, г. Одеса, 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





ТРАКСПАРТС Україна Лтд

DAF Parts Dealer™

Генеральний імпортер
в Україні запасних частин
«DAF Truck N.V.»
08290, Київська обл.
смт 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

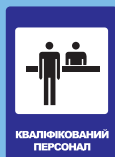


ТРАНСПОРТНЕ ХОЛОДИЛЬНО-ОПАЛЮВАЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ

ПРОДАЖ - МОНТАЖ - ГАРАНТІЯ - ОБСЛУГОВУВАННЯ
СЕРТИФІКАЦІЯ ІЗОТЕРМІЧНИХ КУЗОВІВ АТР (FRC)



МЕРЕЖА
ФІЛІАЛІВ



КВАЛІФІКОВАНИЙ
ПЕРСОНАЛ



ЯКІСНИЙ
СЕРВІС

Термо Кінг Україна



м. Київ, 02091, вул. Вербицького, 1-М
тел./факс: (044) 560 89 80/84, (044) 585 21 46/48, (044) 563 89 17/98, факс: (044) 562 77 02
www.thermo-king.kiev.ua, office@thermo-king.kiev.ua



GOETZE®

СНИЖЕНИЕ РАСХОДА МАСЛА ДО 50%



automechanika
greendirectory



Маслосъемное кольцо Goetze LKZ® - это патентованное двухэлементное кольцо уникальной конструкции со ступенчатым профилем рабочей кромки.

Расход масла может быть сокращен до 50% благодаря уменьшению потерь на трение и снижению напряжений внутри цилиндра.

Кольца LKZ® подходят для новейших дизельных двигателей и бензиновых двигателей с непосредственным впрыском топлива, если они использовались в качестве первичных комплектующих.



СНИЖЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ УГЛЕРОДА -
СНИЖЕНИЕ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ



**FEDERAL
MOGUL**



GLYCO

GOETZE

Niiral

Payen

www.fmecat.eu