

ГРУЗОВОЙ Сервис

№6-7 2009

Эксплуатация • Обслуживание • Ремонт



**Смазки Юкойл® –
отличное качество, идеальная упаковка.***

Генеральный дистрибьютор: ООО «ТД «Хорт», г.Запорожье, тел. (061) 222-80-20 (многоканальный), (050) 420-88-55, (067) 165-78-78. Дистрибьюторы в Автономной Республике Крым: ООО «Авиатерминал-ресурс», г.Симферополь, (0652) 574-328, (0652) 693-034, (0652) 574-329, ООО «Автограф», г.Симферополь, (0652) 248-644, ООО «ПромАгроСервис», г.Севастополь, (0692) 556-059, (0692) 556-101; в Волынской области: ООО «Логос-Эксп», г.Луцк, (03322) 34-264, (0332) 789-959; в Донецкой области: ЧП Рыбенко, г.Донецк, (062) 345-49-60, (062) 348-13-75; в Закарпатской области: ЧПТФ «Акумол», г.Виноградов, (03143) 23-924, (03143) 22-778; в Запорожской области: ЧП Остапенко К.Г., г.Запорожье, (061) 270-98-16; в Ивано-Франковской области: ЧП Герасим, г.Ивано-Франковск, (099) 732-40-84; в Киевской области: ООО «Астек Ойл», г.Киев, (044) 586-43-23, (044) 561-57-87; в Кировоградской области: ЧП Тришкин, г.Кировоград, (050) 985-95-91; в Луганской области: ООО Торговый дом «Луганск Ойл», г.Луганск, (0642) 719-186, (0642) 719-185; в Ровенской области: ЧМП «МЛС», г.Ровно, (0362) 610-746, 610-783, (0362) 628-001; в Тернопольской области: СМП «Тойл», г.Тернополь, (0352) 527-500, (0352) 526-161, ЧП Черный В.В., г.Тернополь, (0352) 248-270; в Харьковской области: ООО «Укрнафко», г.Харьков, (057) 712-01-50, (057) 712-04-26, ООО «Энерго-сервис», г.Харьков, (057) 758-62-00, (057) 716-46-13; в Херсонской области: КСМ «Сноп», г.Херсон, (0552) 337-333; в Хмельницкой области: ООО «Говерла», г.Хмельницкий, (0382) 645-016, 645-017, ООО «Свитма», г.Хмельницкий, (067) 384-06-34; в Черкасской области: ЧП Панич С.В., г.Умань, (04744) 39-869; в Черниговской области: ЧП Савченко, г.Чернигов, (0462) 614-758, (046) 212-81-49; в Черновицкой области: ЧП Дутчак, г.Черновцы, (0372) 570-713, (0372) 570-714.

* Металлические ведра 18 кг,
пластиковые ведра 9 кг,
дой-паки со штуцером .. 0,375 кг.

Подписной
индекс

99960

www.autoExpert.com.ua

SHELL RIMULA ПОТУЖНИЙ ЗАХИСТ



ТОВ «ТД ОЙЛ ГРУП»

офіційний дистриб'ютор Shell East Europe Company Ltd

м. Київ, вул. Червонопрапорна, 32

тел./факс: 8 (044) 537-06-44, 537-07-45

м. Одеса	тел.: 8 (048) 711-83-43
м. Миколаїв	тел.: 8 (0512) 58-58-17
м. Вінниця	тел.: 8 (0432) 57-82-01
м. Сімферополь	тел.: 8 (0652) 70-12-75
м. Кіровоград	тел.: 8 (0522) 56-36-55
м. Чернігів	тел.: 8 (0462) 61-02-12
м. Черкаси	тел.: 8 (0472) 64-75-61
м. Херсон	тел.: 8 (0552) 41-27-74
м. Житомир	тел.: 8 (0412) 41-93-21



МАСТИЛЬНІ МАТЕРІАЛИ SHELL. АДАПТУЮТЬСЯ ДО ПОТРЕБ ВАШОГО БІЗНЕСУ.

ПРИЙМЕ БУДЬ-ЯКИЙ ВИКЛИК



PROMOTIVE

Новое Power-Trio VARTA

V значит VARTA



А VARTA ОЗНАЧАЕТ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ МОЩНОСТЬ В КАЖДОЙ ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ.

Нет ничего менее эффективного, чем грузовой автомобиль, не перевозящий грузы. Новые батареи VARTA для грузового автотранспорта задают стандарты надёжности, долговечности и эффективности. Даже при тяжелейших нагрузках они – гарантия того, что техника будет стоять только тогда, когда это нужно. И это не чудо, а результат сосредоточения новейших технологий VARTA. Уникальная технология серебряно-кальциевого сплава VARTA обеспечивает максимум мощности, прочности и экономичности в каждой области применения. Благодаря батареям VARTA для грузового и коммерческого транспорта частое и дорогое обслуживание окончательно остаются в прошлом. Именно поэтому большинство ведущих производителей выбирают VARTA для первичной комплектации.

СКРЫТАЯ ЭНЕРГИЯ. НАДЕЖНАЯ РАБОТА. И НЕ ТОЛЬКО.



VARTA

BY JOHNSON CONTROLS



МУЛЬТИБРЕНДОВАЯ ДИАГНОСТИКА



**для коммерческого транспорта
нового поколения**

**ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ФИРМ ACTIA & CoJali на территории УКРАИНЫ
ТОВ «НПП «Изотоп Прибор Сервис»**

г. Киев, ул. Семашко, 13, оф. 209, тел.: (044) 233-46-81
E-mail: izotop@zeos.net, office@ipspc.kiev.ua; office@ips-actia.com.ua
www.ips-actia.com.ua

г. Киев: требуется менеджер по продаже автозапчастей.
Возьмем в аренду склад под автозапчасти.
8 050 964-10-49

фильтра
для европейских
и американских
автомобилей



пневморессоры



детали
коробок передач



www.gess.com.ua

тормозные накладки
и колодки



детали ходовой, КПП,
редукторов



сальники
и фильтра салона



рессоры, листы,
стремянки



г. Одесса, Ленинградское шоссе, 1/3 т/ф: + 38 (048) 728-05-83
г. Ильичевск, Ильичевская дорога, 1 т/ф: + 38 (04868) 3-31-30

ТРИМАЄШ ТЕМПЕРАТУРУ – МАЄШ ПРИБУТОК

ТРАНСПОРТНЕ ХОЛОДИЛЬНО-ОПАЛЮВАЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ

**ПРОДАЖ – МОНТАЖ – ГАРАНТІЯ – ОБСЛУГОВУВАННЯ
СЕРТИФІКАЦІЯ ІЗОТЕРМІЧНИХ КУЗОВІВ АТР (FRC)**



Київ, 02091, вул. Вербицького, 1-М,
тел./факс: (044) 560 89 80/84, (044) 562 60 33
(044) 563 89 17/98, факс: (044) 562 77 02
www.thermo-king.kiev.ua
office@thermo-king.kiev.ua



Наші філії на території України:

Дніпропетровськ: (056) 725 55 93; Донецьк: (062) 386 02 77 / 78; Львів: (0322) 98 41 40;
Одеса: (0482) 35 67 51 / 52; Рівне: (0362) 62 85 51, 62 33 14; Сімферополь: (0652) 44 58 14



Бизнес

- 4 Владимир Скорик, директор ООО «Компания «Агро-Союз»: «Мы знаем, что нужно покупателю запчастей»

Масла, автохимия

- 8 Из первых рук. Украинские дилеры о маслах Neste Oil
10 Время купить «свое» масло

Автокомпоненты

- 11 Приемна прохолода
12 Наконец-то дождалось
13 Уникальный ремонт шин от компании «Винник»

Автосервис

- 14 Vianor Truck: первенец

Диагностика и ремонт

- 16 Методика ремонта головки блока цилиндров

Оснащение СТО

- 20 Ремонт турбокомпрессоров. Часть 2

Технические характеристики воздухонагревателей (работающих на отработанных маслах)



В результате многолетней научной работы компанией Clean Burn, Inc были созданы воздухонагреватели с высокой эффективностью теплообменной камеры и горелки, которые не являются модификациями оборудования для сжигания стандартных видов топлива.

Сжигание масла происходит в герметично закрытой камере, окруженной круглыми стальными трубами, в которые нагнетается воздух из обогреваемого помещения. Продукты сжигания не соприкасаются с подогретым потоком, и воздух для обогрева помещения остается чистым.

Трубы трехходовой теплообменной камеры Clean Burn дают высокую теплоотдачу, а специально разработанная мишень пламени в форме блюдца позволяет добиться эффекта вторичного сгорания топлива. Это серьезно увеличивает КПД (до 83%) и снижает пожароопасность.

При запуске специальной запатентованной горелки масло распыляется через форсунку при помощи сжатого воздуха, подаваемого из компрессора. В результате сжигания остается легкая зола, которая легко удаляется во время обслуживания. Часть колен дымохода, которая идет через крышу или стену с выходом на улицу, термоизолирована.

Воздухонагреватели Clean Burn поставля-

ются в комплекте с мощным дозирующим насосом подачи топлива, который эффективно работает при низких температурах и без дополнительной регулировки равномерно доставляет топливо разной вязкости (до 90 SAE) из бака, находящегося на удалении до 40 метров от воздухонагревателя.

Благодаря разработанной системе автоматики и контроля, отопительная система самостоятельно поддерживает заданную температуру в помещении.

Топливо: Отработанные моторные (картерные), трансмиссионные, гидравлические и

растительные масла; дизельное и авиационное топливо.

Межсервисный интервал: 800 часов эксплуатации (практически весь отопительный период). Обслуживание - тщательная очистка и промывка всех систем, а также регулировка и настройка автоматики.

Крепление: потолочное, стенное либо на специальном стенде - отопительном центре. Преимущество - эффективное и безопасное использование пространства помещения, экономия в затратах при отводе продуктов сгорания.

Гарантия: производитель предоставляет гарантию сроком на 12 месяцев на все электрические части оборудования. Кроме того, производитель предоставляет лимитированную гарантию на камеру теплообмена и камеру сгорания, за исключением керамической мишени, на период до 10 лет.



ЧП «СВ ДАЛС»

г. Черновцы, ул. Русская, 86/3

тел./факс: **(0372) 52-75-96**

(050) 434-37-75

e-mail: cleanburn@ukr.net www.cleanburn.com.ua

Предложение от ТДЦ-АВТО

В дилерской сети компании ТДЦ-АВТО, официального дистрибьютора коммерческой техники JAC, TATA, автобусов I-VAN и структурного подразделения «Корпорации УкрАВТО», продолжает действовать лизинговая программа. Данное предложение разработано совместно с лизинговой компанией «Укравтолизинг».

Для покупки грузовиков JAC, TATA или автобуса I-VAN, клиенту необходимо внести первоначальный взнос в размере от 30% стоимости выбранной техники. Остаток же выплачивается равными частями (аннуитетная схема погашения) на протяжении 13 месяцев без каких-либо скрытых комиссий или платежей. При этом стоимость удорожания коммерческой техники составляет всего 8-10% в год. Финансирование покупки осуществляется в гривне и данная программа распространяется на юридических, физических лиц и СПД.

Не секрет, что при покупке коммерческой техники главным критерием становится стоимость владения техникой и скорости возвращения инвестиций. Коммерческая техника от компании ТДЦ-АВТО полностью соответствует данным требованиям за счет хорошего качества, одной из наибольших сервисных сетей в Украине и цене, которая делает покупку надежного помощника в бизнесе доступной. Совместная программа компаний ТДЦ-АВТО и «Укравтолизинг» делает покупку еще более реальной для украинских предпринимателей. Так, например, стать владельцем грузовика JAC 1020K грузоподъемностью 1.75 тонны и стоимостью от 58 450 гривен можно, ежемесячно выплачивая от 2750 гривен. Это составляет немногим более 90 гривен в день.

Тяжелый грузовик TATA, узлы и агрегаты в котором соз-



даны по технологиям Mercedes-Benz, имеет грузоподъемность до 3,68 тонн и стоит от 116 391 гривны. Благодаря данной программе эту технику можно приобрести в лизинг, ежемесячно выплачивая от 5 250 гривен. В пересчете на ежедневный платеж это составит всего 388 гривен.

Современный и комфортабельный городской автобус I-VAN стоимостью от 189 370 гривен, благодаря данной лизинговой программе можно приобрести, ежемесячно выплачивая 8 400 или 280 гривен в день. Используя данное предложение, в выгоде для клиента нет никаких сомнений. Бесспорно, автобус с пассажироместимостью в 40 человек приносит своему владельцу гораздо больше прибыли в день.

Данная программа действует по всей дилерской сети компании ТДЦ-АВТО, консультанты которой предоставят полную информацию по данной программе и помогут подобрать специально под ваши потребности и возможности оптимальное лизинговое предложение.

Кузовной ремонт от «Атланта»

Самый большой в Восточной Европе центр продаж и сервиса грузовых автомобилей Mercedes-Benz «Атлант» предлагает клиентам новую услугу – восстановительный ремонт грузовых автомобилей: кабин, рам тягачей и прицепов по заводской технологии с применением системы лазерного измерения Josam.

Специалисты из «Атланта» могут провести восстановительные работы поврежденных автомобилей различной сложности. Исправить такие сложные деформации как вертикальные и горизонтальные изгибы, диагональные перекосы, скручивания рам. Для ремонта поврежденных кабин используется стенд, благодаря подвижным направляющим становится возможным устанавливать даже сильно поврежденные кабины. Основание выравнивается с помощью гидравлических цилиндров. Кроме этого, центр «Атлант» предлагает компьютерный подбор красок, составление калькуляции на ре-

монт грузовых автомобилей, выполняет рихтовочные и малярные работы различной сложности. Для проведения малярных работ используются лакокрасочные материалы фирмы Glasurit 68 ряда, специально разработанные для грузовой и коммерческой техники.

Заместитель генерального директора по производству Центра продаж и сервиса грузовых автомобилей Mercedes-Benz «Атлант» Степюк Дмитрий Викторович комментирует: «Технология оборудования Josam дает нам возможность ремонтировать поврежденные детали автомобиля, не демонтируя узлы и агрегаты. Это способствует снижению расходов на ремонт и страховых издержек. Кроме того, когда геометрические параметры установки колес и осей автомобиля соответствуют стандартам завода-изготовителя, расход топлива и износ резины сводится к минимуму у потребителя».

Управление транспортом в реальном времени

Компания WEBEYE предлагает украинским перевозчикам контроль их транспортных средств в режиме реального времени. Компания предлагает единый гарантированный тариф при обеспечении надежного слежения за вашим транспортом в любой точке мира в режиме реального времени, при этом обеспечивая ежеминутное получение данных от ваших транспортных средств, что дает возможность использовать эту информацию для построения последующих цепочек логистики. Пример: служба всемирного сервиса быстрой доставки DHL совместила программное обеспечение системы WebEye с программами доставки материалов для Nokia и Samsung. Оборудование производит автоматический выбор оператора GSM услуг - это преимущество системы WebEye,

которое обеспечивает минимизацию административных ошибок. Компания предоставляет возможность пользоваться новыми подробными цифровыми картами (имея постоянный договор с NavTeq). Так как оборудование является на 100% собственной разработкой компании - это позволяет учитывать требования любого партнера. Возможность легко совмещать PDA и систему Skylock дает клиенту возможность: а) постоянного обновления программного обеспечения; б) многоцелевого использования (например: для навигации); в) возможность протоколированного командования водителем и автоматической отчетности о выполненных этапах (заданиях); г) за небольшие вложения - создание многофункциональной системы управления автопарком.

Новое направление деятельности «МИОЛ»

Харьковская компания «МИОЛ», уже известная автомобилистам своими домкратами и гидравлическим оборудованием, расширяет направления деятельности. С февраля 2009 года стартовало производство двухстоечных гидравлических подъемников «МИОЛ». Конструкция подъемника специально доработана и улучшена в соответствии с требованиями украинских потребителей. При проектировании и сборке соблюдены стандарты по всем параметрам - грузоподъемности, безопасности работы, надежности и износостойкости.

Так, номинальная грузоподъемность в 3 т имеет запас прочности более 50%, т.е. фактически подъемник обеспечивает подъем грузов весом до 4,5 т. Максимальная высота подъема составляет 1950 мм, что достаточно для работы мастеров самого высокого роста. А тройная система безопасности позволяет смело работать под автомобилем.

Соответствие стандартам безопасности новой продукции была подтверждена национальным сертификатом качества, полученным после испытаний в марте 2009 года.



Компания «МИОЛ» предоставляет гарантию на произведенные подъемники, оказывает услуги по доставке, установке, а также обеспечивает необходимое гарантийное и сервисное обслуживание. При этом на предприятии внедряется система качества и идет постоянный процесс улучшения дизайна и прочностных качеств подъемников.

Новая спецификация ADDINOL

Моторное масло для грузовых автомобилей Extra Truck MD 1049 LE от Addinol получило новую спецификацию ACEA. Новый продукт компании соответствует спецификации ACEA E9, и поэтому прежняя спецификация ACEA

E6/E7 расширена до ACEA E6/E7/E9. Кроме этого масло Extra Truck MD 1049 LE имеет такие лицензии: CI-4 Plus, MB 228.51, MAN M 3277 и M 3277 для CRT, Renault RXD, MTU Oltyp 3.1; Volvo VDS-3 и Deutz QDC III-05.

Сговор автослесарей

Антимонопольный комитет Украины оштрафовал на 60 тыс. грн. шесть СТО г. Днепропетровска за антиконкурентные согласованные действия.

Расследование показало, что предприниматели согласовывали цены на услуги по проверке технического состояния

транспортных средств, при прохождении автовладельцами государственного техосмотра. На заседании административной коллегии АМКУ представители признали нарушения и согласились привести цены к экономически обоснованному уровню, что было учтено при определении штрафов.

ГБО за полцены

Группа компаний «АИС», ведущий игрок на рынке коммерческой и грузовой техники, идет навстречу корпоративным клиентам – компаниям малого и среднего бизнеса, так и частным предпринимателям, предлагая специальные условия приобретения коммерческой техники ГАЗ. С начала июля по конец августа каждый покупатель коммерческого автомобиля ГАЗ может приобрести газобаллонное оборудование по сниженным ценам. Скидка на приобретение ГБО-Пропан составит 50%, а при установке ГБО-Метан – 35%. В денежном эквиваленте эта сумма составит около 5000 грн.

*«Автомобили ГАЗ сегодня занимают прочные позиции на украинском рынке коммерческой техники. Покупатели выбирают надежную технику по реальным ценам. Дополнительный стимул покупки автомобиля именно сейчас – возможность приобрести ГБО за полцены, – рассказывает директор дистрибьюторской компании ГАЗ Группы компаний «АИС» **Сергей Боровик**. – Битопливные автомобили, работающие как на бензиновом, так и на газовом топливе, позволяют без потери мощности использовать более доступную альтернативу – газ. Таким образом, покупатель получает двойную экономию – при покупке техники и на топливе». Остается лишь отметить, что количество автомобилей, предлагаемых по специальной программе, ограничено.*

Группа компаний «АИС» постоянно предлагает своим

клиентам ряд преимуществ. Разработаны специальные программы, дающие возможность не просто приобретать автомобили по спецценам, а и выгодно обслуживать их на сервисных станциях, покупать запасные части, пользоваться другими выгодами. В сети «АИС» действует постоянная дисконтная программа «АИС-Дисконт». Участники программы получают скидку от 2,5% до 10% при приобретении запасных частей и расходных материалов, а также при прохождении технического обслуживания.

В наявності

АВТОСКЛО

Від провідних виробників світу

для іноземних та вітчизняних автомобілів

avtosteklo@ukr.net

(044) 592-66-12, 592-67-42

моб.: (067) 465-27-35

Владимир Скорик, директор ООО «Компания «Агро-Союз»:

«Мы знаем, что нужно покупателю запчастей»



Несмотря на широкую известность и крупнейшую филиальную сеть в Украине, «Агро-Союз» нуждается в особом представлении. Мнение потребителей о компании, сформированное за годы ее работы, часто строится на стойких стереотипах, которые директор «Агро-Союза» Владимир Скорик намерен менять. В его планах – постепенно доказывать потребителям, что крупная компания может идти навстречу клиентам, предлагать конкурентные цены и успешно работать в автобизнесе, имея в названии составляющую «агро».

– Список бизнесов, освоенных корпорацией «Агро-Союз» за 19 лет, впечатляет: от продажи грузовых автомобилей до промышленного страусоводства и авиаперевозок... Но ведь исторически первым направлением работы были продажи запасных частей, не так ли?

– Корпорация «Агро-Союз» начала работу в 1991 году действительно с продажи агро- и автозапчастей. Название корпорации говорит о том, что основной акцент в бизнесе был сделан на обеспечении агропромышленного комплекса запчастями к автомо-

бильной и тракторной технике. Открывшись в Днепропетровске, со временем компания выросла до национального масштаба. Первый филиал был открыт в Луцке, а со временем – и в других областных и районных центрах страны.

– Сколько у компании филиалов на сегодняшний день?

– 90 филиалов и 30 торговых представительств. Раньше мы ежегодно увеличивали число филиалов, но в новых экономических условиях решили не идти по пути дальнейшего увеличения рознично-филиальной

сети, а сделать ставку на активные продажи на территории клиента.

– Чем в вашем случае отличаются филиалы от торговых представительств?

– Филиал – это формат склада-магазина с продавцом-консультантом, у которого клиент может получить информацию и приобрести все товары компании «Агро-Союз» (технику, запчасти, сервис) и даже некоторые продукты Корпорации «Агро-Союз» – например, органические удобрения, рулонные газоны и др. Филиальная сеть «Агро-Союза» на сегодняшний день – универсальный корпоративный инструмент.

В результате кризиса рынок автозапчастей к грузовым автомобилям в гривнах сократился примерно на 30%.

Торговые представительства – это, по сути, отдельные торговые представители, которые в небольшом офисе аккумулируют информацию для передачи ее в ближайшие филиал, но работают, что называется, «в поле», на территории клиента.

– С открытием торговых представительств изменился менеджерский состав и принципы работы?

– Сбыт полностью зависит от наших работников – костяка, на котором держится вся компания. В этом году мы коренным образом пересматриваем вопрос формирования торговых команд на филиалах и аттестуем их на знание технических характеристик товаров и услуг. Многие полагают, что главное – быть хорошим торговцем по жизни, но у нас товарная база составляет порядка 50 тыс. наименований... Основные продажи проходят в регионах, постоянно оценивать качество практичес-

ких знаний человека объективно сложно. Только субъективно – через характеристику, которую нам присылает руководитель. Но как понять, что повлияло на оценку – настроение руководителя, отношение к человеку или объективно такие знания? Поэтому мы ввели дистанционное обучение и дистанционную аттестацию через свой корпоративный университет. Дистанционная система обучения и контроля знаний исключает субъективный фактор оценки.

Программа обучения показывает свою эффективность: мы видим, как изменяется отношение персонала к покупателю и покупателя к компании.

– Насколько вы задействуете сервис в политике продаж автомобилей и запасных частей?

– Основной упор в продажах и автомобилях, и запасных частей мы делаем на развитие сервисного обслуживания, потому что запчасти сами по себе никому не нужны, они работают всего лишь как сменная часть в автомобиле, а автомобиль должен получать добавленную стоимость через сервис. Поэтому мы пошли по пути развития торгово-сервисных комплексов. Такой комплекс включает в себя большую торгово-выставочную площадку с техникой, стационарный сервис, который позволяет производить ремонт силовых агрегатов, электрики, гидравлики, магазин-склад с широким ассортиментом запчастей, расходных материалов. В прошлом году открыли ТСК в Полтаве, в этом году успешно начал работу торгово-сервисный комплекс в Киеве на Окружной. Готовим открытие в Виннице, Хмельницком, а после запуска нового филиала в Черкассах и там откроем сервис.



«Агро-Союз» развивает новый формат торговли: торгово-сервисные комплексы.

К сожалению, в целом по стране не все хорошо со стационарным авто-сервисом – как правило, он обслуживает перевозчиков. А промышленные и сельскохозяйственные предприятия обычно ремонтируют свой автопарк самостоятельно. Вы же знаете, что в этом году был продлен техосмотр в связи с нехваткой сертифицированных станций. Несколько месяцев назад в некоторых областях не было ни одной сертифицированной станции техобслуживания, которая могла бы провести техосмотр грузовых автомобилей. Поэтому мы также развиваем услугу мобильного сервиса. Гора идет к Магometу...

– В чем же преимущества мобильного сервиса и новой схемы работы компании в регионах?

– Я считаю, что главное наше преимущество на сегодняшний день в

том, что мы пытаемся быть полезными не железом, а головой. Следуя совету Козьмы Пруткова, мы посмотрели в корень и поняли, что хозяйству железо не нужно. Запчасти – это лишь способ, а нужна-то, собственно, работоспособная техника. Поэтому мы начали масштабную кампанию по бесплатной дефектовке техники на предприятиях всех видов – будь то фермерское хозяйство или большой автопарк. Единственная разница между сельскохозяйственной техникой и автопарком в том, что сеялка или комбайн крайне редко могут выехать куда-нибудь на сервис, поэтому мы начали именно с фермерских хозяйств. И вот, к примеру, приезжает одна из наших 32 мобильных бригад в хозяйство и предлагает сделать дефектовку техники. Им, как правило, отвечают, что механики и так все знают. Но ведь мы такую услугу предлагаем бесплатно. Кроме того,



Ассортимент запчастей, предлагаемых «Агро-Союзом», превышает 50 тыс. наименований от 800 поставщиков из 57 стран мира.



«Агро-Союз» – официальный дистрибьютор ведущих производителей техники и запчастей СНГ (КАМАЗ, КраЗ, ГАЗ, МАЗ, УАЗ, ЯМЗ, Ростсельмаш, ХТЗ) и зарубежных брендов (YTO, Krone, DAF, BPW, SAF-Holland, WABCO, Contitech, Pirelli, Neste Oil и др).

появляется возможность оценить работу их механиков. Плюс по результатам работ составляется дефектовочная ведомость и список запчастей, которые нужно поменять. В общем, нет повода отказываться.

– Можно ли сказать, что эта услуга сродни аудиту?

– Мы не ставим перед собой задачу проверить кого-либо. Наша цель – быть полезными. В акте состояния техники, который по окончании дефектовочных работ получает предприятие, содержатся все наши рекомендации: вплоть до совета не менять запчасти, а заменить технику, поскольку качественный ремонт будет стоить дороже. А владелец сам принимает решение – ремонтировать или нет, у нас или у кого-то другого. Хотя, если вы приезжаете на станцию, где вам после диагностики советуют заменить гидроусилитель руля, вряд ли вы поедете искать, где же его поменять. Ведь на другой станции дефектовку придется сделать заново, и стоимость ее будет включена в общий счет.

– Каких результатов вы ожидаете от работы мобильного сервиса?

– Первое, что мы получили, – другой взгляд на нашу компанию. Почему это важно? Потому что раньше существовал стойкий стереотип: «Если у других компаний нужной запчасти нет, придется идти в «Агро-Союз». Там все есть, но все дорого». Причина такого отношения – еще в одном стереотипе: «Дорого, потому что ком-

пания такая большая. Почему большая – непонятно. Они на нас наживаются». Даже когда люди на выставке проходят мимо нашего стенда с техникой, говорят: «А-а-а, тут все дорого», даже не поинтересовавшись ценой. Такие стереотипы рекламой или скидками не сломаешь. Нужно было менять подход к работе, и мы это сделали. Изменение отношения к компании – процесс длительный, но, я считаю, его главное было начать.

В этом году Компания «Агро-Союз» планирует занять около 35% украинского рынка запчастей к грузовым автомобилям.

Второй достигнутый результат – мы получаем информацию о парке техники наших клиентов и можем сами прогнозировать ее будущие поломки. То есть мы знаем, что техника такого-то года выпуска с такой-то нагрузкой на сегодняшний день имеет такую-то статистику дефектов. Это значит, что если ее сейчас отремонтировать, то по стандартам, например, через месяц нужно будет поменять как минимум масло, фильтры, а может, еще и приводные ремни. Поэтому наш менеджер, видя это в базе, может позвонить клиентам и сказать: «Ребята, у вас через два дня полетит ремень». Он, конечно, не Ванга, но люди должны задуматься. Как результат – мы увеличили продажи запчастей.

И, наконец, мы увидели, какая техника реально работает, а что в принципе не будет ремонтироваться в этом году. В итоге – четко спрогнозировали свои поставки.

– Из каких специалистов состоит мобильная бригада?

– Это команда из двух человек: механика и электрика-электронщика. Импортная техника сейчас просто напичкана электроникой, но, имея специальное оборудование, ее достаточно легко диагностировать. С отечественной, конечно, так не получится – все приходится «делать руками». Третий специалист – инженер по сервису – работает в офисе филиала. Он занимается координацией и решением сложных вопросов.

– Как вам удалось за достаточно короткий срок подобрать торговых представителей и механиков для мобильного сервиса, ведь в секторе автобизнеса практически все компании сталкиваются с проблемами при поиске персонала?

– Конечно, мы сформировали мобильный сервис не за один месяц. 32 бригады у нас было по состоянию на начало года, а поиск людей начался гораздо раньше. Состав бригад время от времени меняется. Кто-то приходит, кто-то уходит. Не буду скрывать, мы заинтересованы в привлечении профессиональных сервисников и тратим на это достаточно серьезные деньги. Недавний пример: когда мы открыли торгово-сервисный комплекс в Киевской области, к нам пришли 6 мастеров и сказали: мы бригада опытных механиков и хотим вместе работать в известной компании. Пожалуйста, работайте. Мы взяли всех шестерых, потому что каждый из них достоин.

Для мобильных бригад служба персонала специально отбирала людей по регионам. И не скажу, что мы не сталкивались с проблемами. Ведь изначально ставилась задача обеспечить каждый филиал сервисной бригадой. В итоге, остановились на 32-х, хотя можно было до конца года сделать и 60. Действительно, грамотных механиков не хватает. Кроме того, пришли к выводу, что на данном этапе это количество оптимально с точки зрения управления и контроля за работой людей.

– Вы уже получаете отклики от клиентов, воспользовавшихся услугами мобильного сервиса?

– Как я уже говорил, первыми клиентами нашего мобильного сервиса стали сельскохозяйственные предприятия. Раньше ведь не было сервиса, который бы работал на весь район или область. В каждом хозяйстве

сами ремонтировали свою технику. Сейчас гарантийный сервис есть повсеместно, но вот постгарантийного сервиса на том же уровне почти никто не предоставляет. Поэтому в одном из хозяйств Киевской области наша бригада буквально живет. Понимая необходимость своевременного ремонта и не имея для этого собственных ресурсов, руководитель этой агрофирмы привлек нашу бригаду на постоянной основе. Мы только за, потому что такой случай говорит о востребованности нашего подхода.

– Рекламой и акциями, как вы говорили, стереотипы не сломаешь, но совсем без них сегодня вряд ли можно обойтись. Применяете ли вы какие-то маркетинговые инструменты в привлечении покупателей?

– Безусловно, применяем и регулярно проводим различные акции. К примеру, в прошлом месяце их было шесть, сейчас одновременно проходят пять акций. Покупатели пока настороженно к ним относятся, хотя рынок уже начинает реагировать.

По своей сути это не только ценовые акции, но и выбор лучшего покупателя, конкурсы на знание продуктов по разным брендам. Если эту стратегию поддерживать в течение года, полагаю, лояльность повысится. Потому что в этом году покупать больше однозначно не будут. Наоборот – будут покупать меньше, потому что наши люди научились экономить (и это к лучшему). А значит, выиграют те, кто первыми придут к самому покупателю.

– И все же, АГРО или АВТО? Насколько компания «Агро-Союз» готова побороться за свои позиции в автобизнесе?

– На сегодняшний день среди наших клиентов половина – аграрии, и столько же – промышленные предприятия и частные предприниматели, связанные с автобизнесом. Соответственно, сама корпорация имеет два больших направления: первое – сельскохозяйственное (разработка и внедрение ресурсосберегающих технологий в растениеводстве и животноводстве), второе, о котором мы сейчас беседуем, – техника+сервис+запчасти. Буквально полтора года назад мы начали развивать тему запчастей к импортной технике. Уже можно сказать, что это направление перешло из стадии проекта в стадию нормально работающего подразделения со своей

ресурсной базой, клиентами и обеспечением. Это большой плюс, поскольку ранее в этом сегменте рынка мы не присутствовали.

Также мы довели свой уровень продаж в общем объеме продаж в компании по запасным частям к грузовым автомобилям до 50% (остальные 50% – сельскохозяйственное направление).

Кроме того, мы активно внедряем собственные торговые марки – так, вывели на рынок АКБ под брендом Truckman. С нашей точки зрения, выход на рынок был удачный, проект окупается.

В плане позиционирования «Агро-Союза» как автотрейдера нужно отметить, что в этом году мы стали первым субдилером ООО «КАМАЗ-Украина» по продаже автомобилей и запчастей. Емкость этого сегмента рынка достаточно большая, и мы

хотим быть полноценно представленными с оригинальными запчастями. То, что мы работаем с КАМАЗом, важно и для имиджа компании, и для объема продаж, и для самих потребителей. Также мы продаем запчасти к технике КрАЗ, МАЗ, ЗИЛ, ГАЗ и др., являясь дилером определенных предприятий.

Вхождение в рынок через сервис на сегодняшний день оправдано. Этот путь приносит нам успех и определенную долю рынка.

На сегодняшний день мы не планируем создавать новые компании с «авто» в названии. Я думаю, что покупатель уже воспринимает «Агро-Союз» как компанию, полноценно представленную в сегментах АГРО и АВТО.

Беседовали **Александр Кельм**
Зоя Украинская



«...запчасти сами по себе никому не нужны, они работают всего лишь как сменная часть в автомобиле, а автомобиль должен получать добавленную стоимость через сервис».





Из первых рук

Украинские дилеры о маслах Neste Oil



NESTE OIL

Что говорят те, кто использует масла Neste Oil? Срок службы и моющие свойства финских масел впечатляют даже опытных автолюбителей и сервисников, а качественная работа поставщика – компании «Агро-Союз» – делает этот продукт для них оптимальным выбором.

Компания, которая добивается лояльности клиентов, не будет продавать некачественные смазочные материалы, способные «запороть» репутацию очень быстро. Впрочем, и качественные масла, которые поставляются с перебоями (продавец лишь разводит руками – «когда будут, не знаю») тоже не способствуют повышению продаж. Поэтому, если хотите знать правду о продукте – ищите ее у дилера. Слово украинским дилерам Neste Oil.

Николай Сиродан, СПД «Сиродан», г. Киев:

– Я работаю со смазочными материалами Neste Oil сравнительно недавно, однако выбор был сделан не случайно. Мы изучали технические параметры ряда продуктов разных марок, в числе которых температура вспышки в открытом тигле, индекс вязкости, температура прокачиваемости и т.д. И, как показал наш сравнительный анализ,

продукты Neste Oil обладают наибольшим числом лучших параметров среди ходовых позиций восьми марок, которыми торгует моя компания.

Естественно, были определены опасения, что превосходство финских масел проявляется только на бумаге. Поэтому сначала

заливал их только своим знакомым и наиболее лояльным клиентам. И отзывы этих людей оказались положительными. В качестве примера возьмем Mitsubishi Pajero Sport одного из клиентов с трехлитровым двигателем. У этого автомобиля масло должно меняться каждые 8 тысяч километров. А владелец откатал с Neste Oil в двигателе целых 12 тысяч! На вопрос, зачем он нарушил рекомендации производителя, был ответ: «Так автомобиль «не взял» масло!», то есть уровень масла в системе не снизился. Или еще один случай, с маршрутным такси Mercedes Sprinter. В этот автомобиль заливало Neste Turbo LXE 10W-40. Нещадный режим эксплуатации «Мерседеса» представить себе несложно: постоянный «старт-стоп», большая загрузка и т.д. Поэтому я порекомендовал владельцу заменить масло через 10 тыс. км пробега. Вместо этого водитель пригнал «маршрутку» через 16 тысяч. Причина – масло все еще достаточно чистое, да и уровень остался на прежней отметке. Конечно, с точки зрения правильного сервиса это не очень удачные примеры, ведь рекомендаций производителя нужно придерживаться. Однако эти и ряд других случаев убедили меня в значительном «запасе прочности» финских смазочных материалов. Кстати, если уровень масла в «немолодых» автомобилях и понижался, то все равно раза в два медленнее, чем при использовании масел других брендов.

Помимо срока эксплуатации, хочу отметить и другие преимущества Neste Oil. Клиенту первый раз залили в автомобиль Mazda финское Neste (до этого использовалось другое масло). Этот водитель предпочитает скоростное вождение, и он с удивлением отметил, что двигатель стал работать непривычно тихо на высоких оборотах. То есть, у Neste Oil вязкостные и смазывающие свойства значительно лучше, чем у предыдущих масел.

Могу рассказать еще много подобных случаев, ведь моя фирма занимается как раз экспресс-заменой смазочных материалов. Особенно интересно наблюдать, как через несколько замен масла очищается двигатель.

По поводу организационных моментов работы с «Агро-Союзом» – акцентироваться на стабильных поставках не буду, по-моему, так и должен работать нормальный поставщик. Приятно, что менеджеры компании уделяют нам большое внимание при решении любых вопросов, несмотря на сравнительно недолгое сотрудничество.

Александр Харланов, ЧП «Харланов», г. Луцк:



– Первое, на что обратил внимание – это срок службы Neste Oil. Второе – моющие свойства этих масел. После нескольких замен очередная порция масла практически перестает темнеть. Что касается работы «Агро-



Союза» как поставщика, то претензий нет. Никаких перебоев в своевременной поставке за несколько лет работы не было. Кроме того, эту компанию отличает оперативность в решении спорных вопросов. В качестве примера расскажу следующий случай: у автомобиля клиента вышел из строя распредвал, и владелец решил, что виноват смазочный материал. Специалисты «Агро-Союза» сразу же отправили пробу масла в Финляндию, и в кратчайшие сроки все необходимые исследования были проведены. Выяснилось, что масло Neste Oil было ни при чем, повреждение было вызвано неправильным монтажом детали. Напоследок замечу, что этот клиент по-прежнему пользуется услугами моей компании и маслами Neste.

Кроме того, у «Агро-Союза» всегда можно получить консультацию по подбору смазочных материалов. Если у нас возникают сомнения – сразу же обращаемся к ним. «Агро-Союз», в свою очередь, делает запрос в Финляндию, и через короткий промежуток времени имеем рекомендации непосредственно от производителя.

Михаил Транченко, ЧП «Инпрофит», г. Умань:

– С «Агро-Союзом» работаю четыре года и могу сказать однозначно: Neste Oil – замечательные масла. Это высококачественные продукты европейского производства. Ведь бывает и такое, что масла делаются у нас, а «лейбу» наклеивают заграничную. Но этот обман быстро вскрывается в процессе эксплуатации, такие продукты долго не послужат. А масло Neste обладает такими характеристиками, которые позволяют менять его реже, чем продукты других производителей. К примеру, необходимо заменить масло через 5 тысяч километров пробега, но минеральное Neste Turbo LXE 15W-40 отслужит не менее 15 тысяч км и не потеряет своих свойств. Достаточно разобрать двигатель, в котором циркулировал финский продукт, и все станет очевидно – вы не увидите ни грязи, ни повреждений. В общем, я очень доволен Neste Oil. Во-первых, эти масла имеют длительный срок службы, что позволяет экономить на их замене, во-вторых, качество Neste продлевает моторесурс двигателя.



Николай Перетятко, ООО «Оптимикс», г. Днепропетровск:

Николай Перетятко, ООО «Оптимикс», г. Днепропетровск:

– С маркой Neste Oil знаком уже лет десять. Прежде чем начать свой бизнес, я работал в «Агро-Союзе», и поэтому знаю о качестве финских масел не понаслышке. В свой личный транспорт я заливаю только эти масла. И все мои знакомые (кроме тех, у кого автомобили привязаны к гарантийному сервису) используют Neste Oil. А среди транспорта клиентов, использующих эти смазочные материалы, попадают грузовики, комбайны, маршрутные такси – в общем, та техника, условия работы ко-

торой легкими не назовешь. И ни одного нарекания на Neste за все годы работы не было. Тем, кто сомневается, рекомендую посмотреть на «вскрытие» двигателя, в котором циркулировало одно из масел этого бренда.

Смазочные материалы Neste Oil фасуются в канистры, которые производятся специально для этой компании, что в совокупности с дополнительными средствами защиты делает производство подделок довольно проблематичным. Кроме того, в Украину эти масла поставляют всего один дистрибьютор, напрямую с завода-производителя. Поэтому, когда «Агро-Союз» отгружает мне очередную партию масла, сомнений в происхождении продукта не возникает.



Александр Слободянюк ООО «АТП Слободянюк», г. Винница:

– У нас узкая специализация – мы ремонтируем грузовики Isuzu и автобусы «Богдан». Использовать в работе Neste Oil начали прошлым летом, после того, как попал на обслуживание мотор, прошедший 800 тысяч километров. Нас удивила чистота этого двигателя, а также минимальный износ поршневой группы. Оказалось, что владелец использовал исключительно финские масла, и грузовик мог бы «ходить» еще долго, если бы не попал в аварию. Поэтому мы решили взять на пробу партию Neste. Масла нам понравились, эксплуатационные характеристики у них оказались отличные. При демонтаже клапанной крышки видно, что за год эксплуатации двигателя неплохо очистились. Мастера также заметили, что Neste почти не подвержены угару, это говорит о высокой температурной стойкости масла. Ну, и цена на эти продукты адекватная. С маслами Neste Oil однозначно стоит работать – это мое мнение как практика.



Досье

Neste Oil (Финляндия) – одна из ведущих независимых нефтеперерабатывающих компаний Северной Европы. Смазочные материалы Neste Oil изготавливаются в основном из собственных базовых масел Nexbase. Благодаря уникальным технологиям производства продукты Neste Oil превышают требования классификаций API CI-4, CJ-4, SM; ACEA E-7, A3/B3, A3/B4, C3 и требования ведущих производителей двигателей. Продукция Neste Oil сертифицирована согласно международным стандартам ISO 9001, 14001 и OHSAS 18001.

Компания «Агро-Союз» – единственный официальный дистрибьютор **Neste Oil** в Украине.

По вопросам сотрудничества обращайтесь:

тел./факс (0562) 31-14-73

e-mail: dnv@agro.dp.ua

www.agrosoyuz.ua



Время покупать «свое» масло

Еще несколько лет назад в Украине весьма ограниченно выпускались смазочные материалы для современной техники. Смазочная отрасль отставала от потребностей рынка, который активно насыщался новой, в том числе импортной техникой. Но за последние годы проделан огромный объем работы, сделан не один и даже не два шага вперед, а также появились новые имена. Одно из них – «ЮКОИЛ», завод технических масел в Запорожье.

«Мы предлагаем нашим клиентам смазочные материалы, абсолютно соответствующие современным международным стандартам, – говорит **главный технолог завода технических масел «ЮКОИЛ» Владимир Кирильчук**. Наша бизнес-модель состоит в том, чтобы поставлять на рынок отечественную продукцию, замещающую импортную, и развивать долгосрочные отношения с клиентами. Это означает, что мы концентрируемся не столько на росте объемов, сколько на предложении клиентам масел и смазок только гарантированного качества, соответствующего требованиям международных стандартов, в самой удобной и привлекательной упаковке».

Похоже, что эта концепция оказалась успешной т.к. масла и смазки под торговой маркой «ЮКОИЛ» становятся все более популярными, а их продажи растут. Клиенты компании оценили возможность снижения издержек в своем бизнесе за счет замены дорогих импортных масел на более демократичные по цене отечественные.

«Мы заметили, что наши масла, созданные по оригинальным технологиям, все больше вытесняют традиционные ГОСТовские продукты, независимо от сферы применения, – комментирует Владимир. – Как только украинские компании пытаются строить свою работу по международным стандартам, они понимают, что этот подход касается и практики применения смазочных материалов. Вот тут мы можем быть им полезны с учетом и качества наших

масел, и имеющихся допусков на них».

Допуски – это важная составляющая смазочного бизнеса. Специалисты завода учитывают это. К примеру, весьма востребованные рынком масла для дизельных двигателей коммерческих автомобилей, выпускаемые «СП ЮКОИЛ», имеют допуски таких ведущих мировых производителей техники, как Volvo, Cummins, Caterpillar, Mercedes-Benz, Renault.

Вообще компания серьезно относится не только к качеству масел и смазок, но и к получению подтверждения этого качества авторитетными международными организациями. Так, например, «СП ЮКОИЛ» – первая украинская компания, которая получила лицензию американского института нефти (API), подтверждающую качество продукции.

«Производство качественных масел и смазок – это сложный процесс, требующий большого внимания к закупаемому сырью, – говорит Кирильчук. – Поэтому мы требуем от наших поставщиков высокого уровня качества и

обслуживания. Я должен сказать, что не так много компаний могут соответствовать нашим требованиям. К их числу, безусловно, относится Lubrizol – мировой лидер в производстве присадок для смазочных материалов. Lubrizol поставляет нам не только компоненты для производства масел. Самое главное – это технологии, рецептуры и сопровождение нашего производства специалистами Lubrizol на всех этапах, что позволяет нам быть уверенными в свойствах нашей продукции».

Более 150 видов смазочных материалов «ЮКОИЛ», поставляемых сотням потребителей, формируют доброе имя компании. Сегодня масла «ЮКОИЛ» – на конвейере АО «Авто-ЗАЗ» и в турбинах ГЭС Днепровского каскада, в двигателях карьерных грузовиков крупнейших ГОКов и на стандах сотен АЗС по всей стране.

«Я не хочу выдумывать, что у нас применяются какие-то таинственные технологии, делающие наше масло уникальным, – говорит Владимир. – Мы просто делаем качественную продукцию, которая ни в чем не уступает зарубежной, но более доступна. Если ты не самый известный и не самый крупный на рынке, то для достижения успеха нужно стараться больше других, вот мы и стараемся».

Хотелось бы, чтобы это утверждение укрепилось и в измученной сомнениями голове украинского потребителя: «пришло время покупать свое».

Справка

Завод технических масел «СП ЮКОИЛ»

Год основания: 2002

Вид деятельности: Производство технических масел и смазок

Головной офис: г. Запорожье

Штат: более 120 сотрудников

Заказчики: 26 дистрибьюторов в Украине, странах СНГ и ЕС, а также около 1200 прямых потребителей

Объемы продаж: 15000 т/год

www.yukoil.com

Приємна прохолода

Автономний водяний кондиціонер Nite Cool TCC-100 від Webasto



Блок кондиционера Nite Cool TCC-100



Кондиціонер на автомобілі MAN TGL



Кондиціонер на вантажопасажирському мікроавтобусі Mercedes Sprinter



Кондиціонер на кемпері HOBBY

ТОВ «Вебасто Україна ТзОВ»

м. Київ, вул. Червонопрапорна, 135

тел.: (044) 503-31-76

office@webasto-ua.com, www.webasto-ua.com

На дворі літо – гаряча пора, коли кондиціонер працює практично в кожному автомобілі. Особливо це стосується водіїв комерційної техніки, котрі в своїх автівках інколи просто живуть.

Але якщо під час руху автомобіля від привода двигуна працює штатний кондиціонер, то що робити вночі на стоянці, коли двигун не вимкнеш, а спати через спеку неможливо?

Автомобільні водяні кондиціонери можуть працювати, як на парковці, так і на ходу, при робочому двигуні. Основні переваги такої системи: працює автономно та не потребує роботи двигуна, економить паливе, не забруднює навколишнє середовище, не створює негативного впливу на здоров'я водія та пасажирів.

Сьогодні на ринку одним з найбільш цікавих варіантів подібної техніки є автономний водяний кондиціонер Webasto Nite Cool TCC-100. Його особливість – компактний дизайн (як зовні, так і всередині). Зовнішній блок Nite Cool TCC-100 висотою всього 125 мм, що дозволяє використовувати його не тільки на кабінах вантажівок та спецтехніки, але й на мікроавтобусах та кемперах. При цьому висота транспортного засобу суттєво не збільшується, а автомобіль зберігає привабливий дизайн.

Робота кондиціонера

Кондиціонер створює комфортні умови всередині транспортного засобу за рахунок випаровування води у спеціальній камері. За рівнем води слідкують датчики, які запобігають переливанню води назовні. Ефект охолодження досягається завдяки постійній вентиляції салону транспорту (використовується властивість води поглинати тепло при переході з фази рідини у газоподібну). Таким чином зволожено та охолоджене повітря, що виходить з кондиціонера, витісняє з салону автомобіля гаряче. Різниця між зовнішньою та температурою повітря на виході з кондиціонера досягає 10°C. ККД кондиціонера залежить від вологості повітря. Чим нижча вологість, тим вищий ККД, та навпаки.

Монтаж та експлуатація

Кондиціонер легко та швидко монтується. Досвідчені спеціалісти виконують монтаж за 4 - 5 годин.

Потік прохолодного повітря легко розподіляється по салону за допомогою 5 окремих дефлекторів.

Кондиціонер працює в 2х режимах: вентиляція та охолодження.

Панель керування має режим програмування на відключення через 2, 4 чи 6 годин роботи кондиціонера.

В комплект входить ергономічний пульт дистанційного керування.

Все це робить кондиціонер зручним та простим в експлуатації.

Webasto Nite Cool TCC-100 встановлюється та успішно експлуатується на транспортних засобах таких відомих марок автомобілів як Mercedes Benz, MAN, Volkswagen, Renault Truck, Volvo Truck, DAF, Isuzu також на кемперах HOBBY та ADRIA.

Приємної Вам прохолоди в спекотні літні ночі!

Грузовой сервис №6-7'2009

Наконец-то дождались



Пожалуй, безусловным преимуществом свободного рынка, которое признают все его участники, является конкуренция. Кто от нее выигрывает? Да, все: и потребители, и производители товаров и услуг. Первые получают возможность реализовать свое право выбора, а вторые совершенствуются в борьбе за право его предоставить.

Как правило, в устоявшуюся картину предложений на рынке вмещивается новый игрок, и у потребителей возникает некое прозрение. И качество то же, и материалы с комплектующими от тех же известных марок, и надежность с ремонтоспособностью ни в чем не уступают, и сроки поставок короче, а дизайн – так тот вообще «от кутюр». Но при этом цена очень приятно удивляет.... Именно в такие моменты и происходит либо новый скачок потребительских качеств у старожилов рынка, либо их честное и адекватное поведение в процессе ценообразования. Нечто подобное сейчас можно наблюдать на рынке транспортных холодильных установок Украины с появлением на нем холодильного оборудования торговой марки Zanotti.

Как и все ведущие бренды, Zanotti предлагает полный

спектр возможного оборудования для всех типов и видов изотермических фургонов объемом от 4 до 100 метров кубических, а именно: холодильные агрегаты с приводом компрессора от двигателя автомобиля, предназначенные для небольших грузовиков; холодильные агрегаты с приводом от автономного источника питания; холодильные агрегаты с аккумуляторами холода; мультитемпературные агрегаты. Все установки Zanotti способны обеспечить температурный диапазон от +6°C до -20°C в режиме работы «дорога/стоянка» и имеют возможность подключения на стоянке к внешнему источнику питания 380 В.

Отличительными чертами рефрижераторов Zanotti являются современный дизайн, применение при изготовлении высококачественных комплектующих и материалов, высокая надежность в эксплуатации.

Оборудование производится на заводе Zanotti в Италии, в г. Мантова. Его производитель – акционерное общество Zanotti S.p.A. было основано в 1962 году. На рынки России и стран СНГ фирма Zanotti S.p.A. вышла в 1993 году с открытием официального представительства в Москве. На мировой рынок продукция компании поставляется в более чем 90 стран. Главным аспектом во всей производственной цепочке является качество. Именно оно позволяет данному оборудованию работать бесперебойно в течение многих лет. Неслучайным является тот факт, что 97% установленного за 40 лет оборудования еще находится в эксплуатации.

Далее приведена таблица подбора оборудования для автофургонов малой и средней грузоподъемности. Если вы являетесь потенциальным потребителем подобного оборудования и желаете лично убедиться в том, что единственное отличие рефрижераторов Zanotti от лидеров украинского рынка состоит в его более низкой цене, вам достаточно выбрать интересующую вас строчку и позвонить по нижеуказанному телефону. Попробуйте!

ООО «Термо Авто-Сервис»

г. Киев, тел.: (044) 229-33-69; тел/факс: 229-30-69

г. Мелитополь, тел.: (067) 910-88-79; (067) 216-19-11

г. Днепропетровск, тел.: (056) 725-55-93

г. Ужгород, тел.: (0312) 236-223

Кировоград: тел.: (067) 310-50-52

Одесса, тел.: (067) 236-13-09

Донецк, тел.: (067) 627-71-02

Технические характеристики холодильного оборудования Zanotti и таблицы подбора для автофургонов малой и средней грузоподъемности (с приводом от двигателя)

Модель	Ватт, 0°C	Ватт, -20°C	Продув, м	Воздухообмен м³/час.	Тип фреона	Вес конденсатора, кг	Вес испарителя, кг
FZ114	1116	402	3	630	R404A	52	14
FZ213SE	2000	1080	4	680	R404A	52	14
SFZ213	2191	1031	3,5	630	R404A	52	14
SFZ214	2627	1377	3,5	630	R404A	58	14
SFZ219	2830	1377	4,5	2300	R404A	58	19
SFZ221	2879	1692	4,5	1150	R404A	58	19
SFZ229	3732	2085	4,5	1350	R404A	70	19
SFZ238	4794	2543	6	2050	R404A	128	26,5
SFZ248	5459	3002	7	3075	R404A	132	31,5
SFZ258	7319	3613	7	3200	R404A	132	34

Просто. Надежно. Экономично.

**Холодильное оборудование для автотранспорта
малой и средней грузоподъемности**

ZANOTTI, Италия

температурный диапазон
от +6 до -20С

**Продажа. Монтаж. Сервис.
Гарантийное обслуживание**

ООО «Термо Авто-Сервис»

Киев, тел.: (044)229-33-69; тел/факс: 229-30-69

Мелитополь, тел.: (067) 910-88-79; (067) 216-19-11

Днепропетровск, тел.: (056) 725-55-93

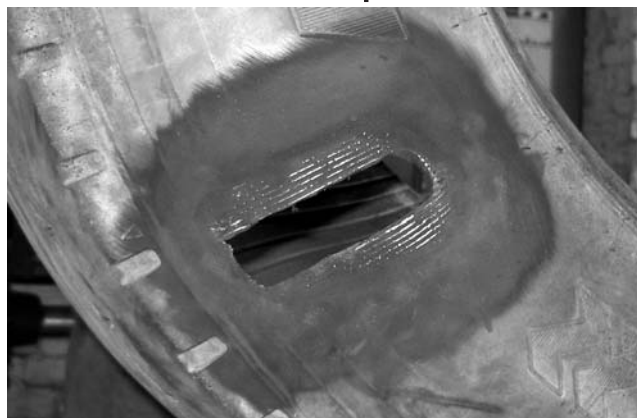
Ужгород, (0312) 236-223. Кировоград: тел.: (067) 310-50-52

Одесса, тел.: (067) 236-13-09. Донецк, тел.: (067) 627-71-02



ZANOTTI

Уникальный ремонт шин от компании «Винник»



Впервые в Украине компания «Винник» представляет уникальную технологию ремонта шин с повреждениями, которые ранее ремонту не поддавались! Теперь можно восстановить боковину, в которой повреждено до 18 кордов длиной до 120 мм.

Ремонт шин – дело достаточно кропотливое. Кроме высокой квалификации мастера, необходимо профессиональное оборудование, надежные ма-

териалы и, конечно, технология. При этом ремонт должен быть качественным, чтобы максимально приблизить шину по характеристикам к новой покрышке.

Особенность новой уникальной технологии ремонта заключается в том, что поврежденный участок шины восстанавливается с помощью таких же нитей корда, из которых состоит шина, а не усиливается ремонтным пластырем. Для ремонта используется сырая резина, по характеристикам максимально приближенная к резиносмеси вашей шины. После такого ремонта шина сохраняет свою первоначальную форму, в отличие от обычного ремонта, когда образуются «стрелки» и вздутия. Для более прочного и надежного соединения ремонтных материалов с шиной используется вулканизация в автоклаве.

С помощью этой технологии специалисты компании готовы отремонтировать повреждение, которое по обычной технологии ремонта признано неремонтопригодным или находится в «неремонтируемой» зоне (например, место посадки диска). Здесь ремонтируют повреждения в любом месте шины (протектор, плечо, боковина) и работают с покрышками грузовиков, сельскохозяйственной, карьерной техники и пассажирского транспорта.

**КОМПАНИЯ
ВИННИК**

г. Луганск, ул. Руднева, 125, тел.: (067) 64-65-45

Vianor Truck: первенец



«Vianor шагает по стране!». И хотя мы уже не живем советским прошлым, именно такие звонкие лозунги просятся на язык, когда речь заходит о сети шинных центров, развиваемых компанией Nokian Tyres. Сегодня уже действует 60 подобных центров в легковом сегменте, а недавно был открыт и первый грузовой центр.

Если вспомнить начало бурного развития легковых шинных центров, когда они действительно росли как грибы после дождя, начинаешь верить директору компании Nokian Tyres Украина Игорю Богданову, который на открытии первого центра Vianor Truck в июне заявляет, что к концу года подобных точек будет уже десяток. А пока что 23 июня открылся первый шинный центр для грузовиков сети Vianor Truck, расположенный на 21-м км трассы Киев-Житомир, в с. Стоянка. К тому моменту, как вы возьмете в руки этот выпуск журнала, откроется еще не один Vianor Truck. «До конца 2009 года сеть будет состоять из 10 шинных



О новом центре рассказывает Игорь Богданов.

центров, расположенных в разных регионах Украины на основных транзитных путях страны, — уверяет **Игорь Богданов**. — К концу июня начнут работу два шинных центра Vianor Truck в Донецкой, а в начале июля — в Днепропетровской области. В планах компании до конца текущего года открыть шинные центры Vianor Truck в Черкасской, Одесской, Черниговской, Львовской, Полтавской и Хмельницкой областях».

Интересно, что для Украины решили сделать своего рода исключение в стратегии развития сети. Существующие в нашей и других странах постсоветского пространства стереотипы не предполагают совмещения услуг по шиномонтажу для легковых и грузовых автомобилей в одной точке. В Европе данного разграничения нет и шинные центры Vianor предоставляют услуги не только для легковых автомобилей, но и для коммерческих автомобилей. Понимая особенности украинских потребителей, компания Nokian Tyres приняла решение строить профессиональную сеть шинных центров для грузового автотранспорта Vianor Truck. Очередное доказательство того, что общую стратегию развития не так сложно адаптировать под «национальный колорит».

Франчайзинговую сеть Vianor Truck в Украине будет объединять не только бренд, но и единые ценовая политика и ассортимент, одинаковый спектр предоставляемых услуг по продаже, монтажу и обслуживанию грузовых шин, а также общие стандарты качества. В построении сети компания ориентируется, в первую очередь, на корпоративных клиентов, для которых важна возможность обслуживания автопарка грузовых автомобилей по всей территории Украины именно в одной сети, что дает возможность упростить систему взаиморасчетов и контролировать потоки денежных средств.

«Уже два года подряд в Украине активно развивается сеть шинных центров Vianor для легковых автомобилей. Построение сети грузовых шинных центров под этим же брендом позволит использовать его популярность и авторитет на шинном рынке Украины, — расска-



Всех клиентов ожидает широкий ассортимент шин, и не только Nokian.



Шинный центр Vianor Truck оборудован всем необходимым оборудованием.

зывает **Игорь Богданов**. – Формирование сети путем франчайзинга позволяет нам предоставить готовый прибыльный бизнес для наших партнеров. Мы оказываем максимальную маркетинговую поддержку, активно участвуем в открытии и оформлении грузовых шинных центров Vianor Truck, что позволяет снизить расходы и добиться максимальной прибыльности точек. На базе Call-центра Vianor будет действовать национальный Call-центра Vianor Truck».

По мнению руководства компании, участие в крупнейшей национальной сети грузовых шинных центров Vianor – это возможность успешной конкуренции с локальными сервисами и сервисами других сетей. Внедрение единых стандартов работы грузовых шинных центров Vianor, благодаря их соответствию европейской системе качества, позволит привлекать дополнительных клиентов и формировать лояльность у уже существующих.

«Vianor Truck Стоянка»

Что же собой представляет непосредственно сам первый шинный центр Vianor Truck? Как уже было сказано выше, вся сеть построена на принципах франчайзинга, поэтому неудивительно, что первый центр был открыт совместно с одним из лидеров грузового рынка

шин – компанией «Терекс». О работе нового центра и сотрудничестве с Nokian Tyres Украина рассказывает директор компании **Михаил Куриленко**: «Компания Nokian Tyres очень активно проводит экспансию на украинский шинный рынок, и мы как одни из лидеров этого сегмента, не можем не идти с ними в ногу. «Терекс» достаточно давно сотрудничает с Nokian и уже успел зарекомендовать себя как надежный партнер. В структуре нашей компании есть один легковой центр Vianor, да и грузовые шины Nokian мы продаем больше года. Поэтому у нас не было никаких сомнений в том, что проект Vianor Truck – это нужное и прибыльное предприятие. Сегодня потребитель достаточно активно приобретает грузовые шины Nokian, ведь у них есть несколько преимуществ. Эти шины можно отнести к бюджетному классу по цене, но их надежность и расширенная Накка-гарантия, которая действует по всей стране, являются решающими критериями при выборе в пользу этих покрышек».

«Vianor Truck Стоянка» рассчитан на одновременное обслуживание четырех грузовиков и оснащен всем необходимым оборудованием, а квалифицированный персонал может проконсультировать в любом вопросе.

Евгений Пащенко



Квалифицированный технический персонал способен решить любую проблему.



Менеджеры шинного центра помогут подобрать шину в телефонном режиме и записать автомобиль на определенное время, чтобы избежать очереди.



Методика ремонта головки блока цилиндров

Автомобильные двигатели – бензиновые и дизельные – год от года становятся все более мощными, экономичными и удовлетворяют все более жестким экологическим нормам. Эти характеристики определяются, прежде всего, эффективностью сгорания топлива в цилиндрах, которая, в свою очередь, во многом зависит от конструкции и параметров головки блока цилиндров (ГБЦ), от исправности и слаженной работы входящих в нее элементов газораспределительного механизма. Рано или поздно наступает необходимость в ремонте этого важного узла двигателя.

Существует большое разнообразие конструктивных решений ГБЦ, и в каждом случае алгоритм снятия агрегата с двигателя и его разборки имеет свои особенности. Однако есть и некоторые общие правила.

Перед разборкой

Перед разборкой ГБЦ необходимо снять все держатели, датчики и другое навесное электрооборудование. Если вы имеете дело с ГБЦ дизельного двигателя с электромагнитными форсунками, их также нужно демонтировать (насос-форсунки снимать необязательно). Перед снятием головки с блока необходимо обеспечить видимость меток, используемых для настройки газораспределительного механизма. Если это невозможно, следует соответствующим образом пометить детали газораспределительного механизма.

Дальнейшие действия описаны на примере ГБЦ с верхним расположением распределительного вала (ОНС):

- Ослабить крепежные болты крышки головки блока в порядке, аналогичном порядку их затяжки при монтаже. Снять ГБЦ.
- Обозначить крышки подшипников (если применяются) распределительного вала для определения их пра-

вильной позиции при сборке.

- Снять крышки подшипников распределительного вала, слегка поворачивая их.
- Снять распределительный вал и подшипники.
- Снять гидрокомпенсаторы и толкатели (в зависимости от конструкции головки блока). Если предполагается в дальнейшем их использовать, то отметить рабочие места каждого.
- При помощи соответствующего приспособления сжать пружины клапанов и вынуть сухари, тарелки пружины и сами пружины. Положить детали в порядке их демонтажа.
- Снять маслоотражательные колпачки со стержней клапанов (если установлены).
- Перевернуть головку, снять клапаны, отмечая места, на которых они были установлены.
- Сохранять все компоненты, пока не будет точно установлено соответствие размеров всех новых и заменяемых деталей.
- Затем следует провести очистку головки блока цилиндров. Сборку нужно проводить в обратном порядке.

Очистка

Для очистки головки блока могут быть использованы следующие способы: пескоструйная обработка, «холодная» промывка, «горячая» промывка, очистка при помощи ультразвука.

Чаще других применяется мойка агрегата в воде с использованием специальных моющих средств. Надо следить, чтобы моющие средства не содержали химических элементов, способных повредить детали ГБЦ. Особого внимания требует очистка компонентов алюминиевой головки блока цилиндров.

В ходе очистки с использованием абразивных компонентов с поверхностей деталей головки снимается слой материала, поэтому необходимо соблюдать осторожность – чрезмерно интенсивное или длительное воздействие может привести к их повреждению.

Наиболее частые дефекты

К числу наиболее часто встречающихся дефектов деталей головки блока цилиндров относятся:

- прогар клапана в результате несоответствия формы (материала) седла и клапана либо сильного износа седла;
- повреждения на внутренней поверхности цилин-

дров, поршнях, поршневых кольцах и подшипниках двигателя, вызванные детонационным сгоранием или преждевременным зажиганием топливной смеси;

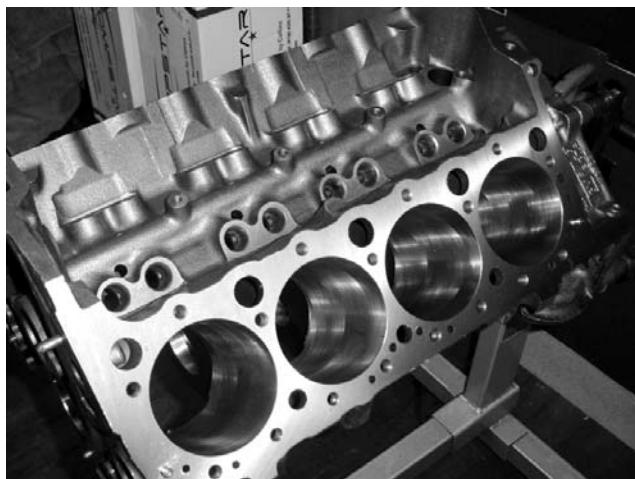
- деформация и прогары привалочной плоскости ГБЦ в результате утечки выхлопных газов или охлаждающей жидкости из-за воздействия температуры выше максимально допустимой, нарушения нормального режима работы камеры сгорания или циркуляции охлаждающей жидкости;
- повреждение прокладки ГБЦ в результате ее неправильной установки, в том числе из-за применения несоответствующих моментов или нарушения порядка затяжки болтов;
- некачественная механическая обработка привалочных плоскостей головки и блока цилиндров двигателя перед заменой прокладки;
- повреждение поверхности деталей в результате электролиза или химических реакций, в результате применения абразивного материала;
- разрушение материала деталей по причине дефекта системы впрыска.

Методы поиска дефектов ГБЦ

Многие дефекты можно определить визуально и принять решение о дальнейшем ремонте, не прибегая к дорогой диагностике. Внимательно осмотрите узел на предмет прогаров, трещин между седлами. На дизельных двигателях по условиям эксплуатации допускаются неглубокие трещины между седлами, не нарушающие герметичность. Если планируется использовать прежние кулачки, направляющие, гидротолкатели и другие детали, то рекомендуется пометить места их установки на двигателе.

Для точной и быстрой диагностики ГБЦ применяется несколько несложных, но надежных способов. Один из них – магнитно-порошковая дефектоскопия (только для чугунных ГБЦ). Суть его в следующем. С разных сторон ГБЦ устанавливают магниты и на поверхность головки насыпают железный порошок. Частицы порошка под действием магнитного поля расположатся в трещинах, раковинах и других повреждениях с большей плотностью, сделав их легко заметными. Обнаружить трещины и в чугунной, и в алюминиевой ГБЦ можно при помощи красящей жидкости. На тщательно очищенную поверхность головки блока цилиндров нужно нанести красящую жидкость и подождать примерно пять минут. После удаления излишков «краски» трещины (если, они есть) станут видны невооруженным глазом. В качестве «проявителя» дефектов также можно использовать мел.

Метод проверки давлением предназначен для определения трещин в системе охлаждения/смазки ГБЦ. Он может быть реализован двумя способами: с погружением и без погружения агрегата в воду. В первом варианте головку блока устанавливают в приспособление, герметично закрыв все каналы контура проверяемой системы – системы охлаждающей жидкости либо системы смазки. Затем в этот контур подается воздух, а на поверхность агрегата – мыльный водный раствор. По воздушным пузырькам определяется место, где имеется трещина. При необходимости аналогично проверяется герметичность каналов контура другой системы. Этот способ не является абсолютно надежным, так как в



Промытая ГБЦ готова к дальнейшему ремонту.

«Прогрессивный» метод хранения ГБЦ,
применяемый на украинских СТО.



некоторых случаях трещины проявляются только после установки головки на блок цилиндров.

Во втором варианте ГБЦ с герметично закрытыми каналами контура охлаждающей жидкости/масла погружается в сосуд с горячей водой. В контур подается сжатый воздух и по воздушным пузырькам определяют место, где есть трещина. При необходимости аналогично проверяют герметичность каналов контура другой системы. Преимущество этого способа в том, что он дает возможность проверки ГБЦ в условиях различных температур. Однако и он не является абсолютно надежным, так как в некоторых случаях дефекты дают знать о себе только после установки головки на блок цилиндров.

Относительно быстрый способ обнаружения трещин в ГБЦ – при помощи вакуум-тестера. Метод позволяет выявить наличие трещины, но не дает возможности определить конкретное место дефекта. Помимо отсутствия механических повреждений необходимо проверить геометрию и чистоту привалочной плоскости ГБЦ и блока цилиндров: прямолинейность в продольном и поперечном направлениях, шероховатость и волнистость. При незначительном отклонении от нормы, если производитель предполагает механическую обработку плоскости, дефект устраняется путем фрезерования или шлифования. Если прогиб ГБЦ больше допустимого заводом, производят замену детали.

Дефекты деталей клапанного механизма

После визуального осмотра и описанных выше проверок ГБЦ для диагностики неисправностей клапанно-

го механизма контролируется диаметр отверстий и высота направляющих втулок, биение торцевой стороны тарелки клапанов, высота установленных клапанов, высота стержня клапанов.

Наиболее частые дефекты клапанов (их вероятные причины):

- дефекты опорной поверхности (слишком большое прижимное усилие пружины клапана, превышение максимально допустимой частоты вращения коленчатого вала, перегрев двигателя, применение деталей из материалов, не совместимых с неэтилированным бензином);

- образование «чашки» на головке клапана (перегрев двигателя наряду с чрезмерно сильным прижимным усилием пружины клапана или высокой скоростью посадки головки клапана в седло);

- заклинивание стержня в направляющей клапана (слишком малый зазор между стержнем клапана и направляющей втулкой; чрезмерное загрязнение масла; перегрев двигателя; неправильная настройка выпускного клапана);

- поломка стержня клапана (сильный износ направляющей и, как следствие, неравномерная посадка клапана в седле; чрезмерный износ направляющей втулки приводит также к повышенному расходу масла, росту объема вредных эмиссий, что увеличивает опасность повреждения седла);

- механическое повреждение (контакт с поршнем или другим компонентом клапанного механизма; слишком большое прижимное усилие пружины клапана; сильный износ направляющей втулки);

- облом торца клапана (неправильная настройка клапанного механизма в результате установки

изношенных сухарей и других компонентов);

- нагар на головке клапана (слишком раннее зажигание, попадание масла в камеру сгорания).

Со временем в процессе эксплуатации материал клапана вырабатывается, в результате изменяется геометрическая форма детали, что приводит к различным нарушениям нормальной работы клапанного механизма. Последствия незначительного износа устраняют шлифованием клапана. Сильно изношенную деталь заменяют.

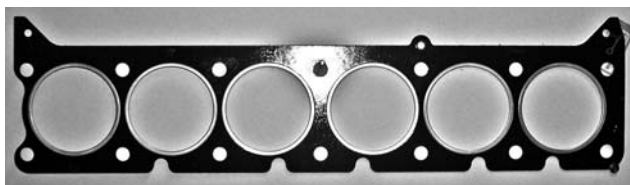
При осмотре пружин клапанов проверяются следующие параметры: отклонение от перпендикулярности (не должно превышать 1,0 мм на каждые 25, 4 мм. длины пружины) и максимальное отклонение свободной длины пружин в наборе (не должно превышать 1,5 мм). Пружины клапанов не должны иметь повреждений, следов коррозии, обрыва или общих признаков износа. Притертые концы пружины указывают на работу с вибрацией или вращением в результате ее малой длины или недостаточной жесткости. Такую пружину следует заменить.

Наиболее частые дефекты седел клапанов – отклонение от определенных заводом-изготовителем величин углов и ширины кромок. От этих параметров, в первую очередь, зависят угол посадки, площадь контакта и, в конечном итоге, плотность прилегания головки клапана. Направляющая втулка клапана напрямую влияет на точность посадки головки клапана в седле. Обязательным условием эффективной работы клапанной системы является обеспечение concentричности (соосности) четырех ее элементов – головки и стержня клапана, седла и направляющей втулки.

Дефекты распределительного вала

Неисправности распределительного вала (наиболее вероятные причины):

- Нагар на кулачке вала и коромысле (слишком сильный нагрев деталей в результате недостаточной подачи масла или блокировки масляных каналов).
- Сильный износ кулачка (загрязненное масло, слишком малый зазор толкателя или слишком сильное прижимное усилие пружины клапана).
- Преждевременный износ одного или нескольких кулачков и толкателей, вогнутая контактная поверхность, поврежденные края (несоответствие геометрии контактной поверхности кулачка и толкателя, например, из-за установки новых толкателей вместе со «старым» распределительным валом (или наоборот), а также недостаточная смазка из-за блокировки каналов или снижения давления масла).
- Обрыв распределительного вала (деформация корпуса распределительного вала или головки цилиндров, в том числе в результате неправильной последовательности или превышения допустимого момента затяжки болтов крепления).
- Обрыв коромысла (превышение нагрузки в результате заклинивания поршня, контакта поршня с клапаном; недостаточный прижим распределительным валом; слабая пружина клапана, слишком высокая нагрузка гидрокомпенсаторов, неправильная установка колпачка клапана, обрыв ремня газораспределительного механизма, неверная настройка клапанного механизма).



Подбор прокладки ГБЦ очень важен.

- Синяя окраска кулачков распределительного вала, подшипников и коромысел комплектно (перегрев двигателя).
- Забоины на поверхности кулачков, подшипников и толкателей (слишком высокое осевое перемещение в результате износа деталей, неверно установленные фазы газораспределения).
- Механическое повреждение подшипников распределительного вала (твердые частицы в системе смазки двигателя).

Дефекты гидрокомпенсаторов

Самая частая «болезнь» гидрокомпенсаторов – чрезмерный натяг, который может привести к контакту поршня и клапана. Причиной дефекта, как правило, является усталость или обрыв пружины клапана либо засорение предохранительного клапана частицами грязи, находящимися в машинном масле.

В большинстве случаев гидрокомпенсаторы не требуют замены, устанавливать их надо строго на те места, с которых они были демонтированы. При осмотре гидрокомпенсаторов следует убедиться в отсутствии повреждений (в случае использования подвижных гидрокомпенсаторов). При необходимости надо провести механическую обработку опорной поверхности компенсатора, не нарушая ее твердость. Затем детали требуется тщательно очистить, собрать и выполнить проверку жесткости гидрокомпенсатора на основе данных изготовителя. При отсутствии таких данных нормой можно считать время возвращения плунжера в исходную точку после сжатия на 3,0 мм в пределах 10-60 с.

Выбор прокладки ГБЦ

В заключение несколько слов о выборе прокладки головки блока цилиндров. Этот на первый взгляд простой вопрос приобретает особую важность, когда в результате механической обработки ГБЦ произошло заметное изменение степени сжатия. Если все оставить, как было, то есть поставить старую прокладку или такую же новую, это может нарушить нормальный процесс сгорания топлива в цилиндрах, а значит – ухудшиться тяговые и мощностные характеристики двигателя, возрастет содержание вредных веществ в отработавших газах. Для восстановления изначальной величины степени сжатия можно использовать более толстую прокладку головки блока цилиндров или шайбы, однако в продаже есть прокладки не для всех типов двигателей и только определенного диапазона толщины. Поэтому убедиться в доступности желаемой прокладки лучше до принятия решения о механической обработке.

Франтишек Кепка, инженер по техническому обслуживанию компании *Federal Mogul (США)*

Юрий Чапля, ведущий эксперт компании «Механика» (г. Москва)

Ремонт турбокомпрессоров (часть 2)

Оборудование 2009 года уже работает для вас!



Каждый день двигает технический прогресс вперед. И мы в Украине хотим использовать новинки, разработанные для улучшения качества выполняемых услуг. Все знают, что в Украине многие фирмы производят ремонт и обслуживание турбокомпрессоров. Но техническое оснащение большинства компаний оставляет желать лучшего, отчего у многих владельцев автомобилей такие горе-ремонтники вызывают недоверие и боязнь ремонта и настройки турбокомпрессора. Да, да, именно настройки! Хотим обратить ваше внимание на то, что после точной инструментальной работы и балансировки ротора турбокомпрессора его необходимо проверить на динамическом стенде, имитирующем работу двигателя и настроить клапан управления турбины, без которого вся предыдущая работа просто теряет смысл. Немного технических подробностей. Клапан управления турбиной находится на ее «горячей» улитке. Сейчас существуют 3 типа клапанов.

Первый – клапан по наддуву. При нагнетании воздуха турбокомпрессором может возникнуть ситуация, когда давление наддува превысит допустимое. Это означает, что количество нагнетаемого воздуха а также количество кислорода в камере сгорания будет завышено. Вы получите хороший прирост мощности, но ненадолго. Из-за повышенного содержания кислорода в цилиндрах двигателя повышается и температура сгорания топлива, а это способствует как повышенной детонации, так и повышенной температуре в камере сгорания – двигатель в таком режиме проработает максимум семь дней, после чего надо будет выполнить его полный капитальный ремонт. Если клапан по наддуву настроен неправильно, то могут возникнуть 2 ситуации – когда турбина «недокачивает» или «перекачивает» воздух. В первом случае у двигателя будет

Ремонт турбокомпрессоров в Украине – вопрос достаточно актуальный и, можно сказать, болезненный. По-настоящему профессиональных компаний в этом сегменте сервиса единицы, а объемы работ достаточно большие. Вот и получается, что клиент часто обращается к дилетантам, получает негативный результат и дальше уже не доверяет ремонтникам вообще. А стоило всего лишь узнать репутацию компании и понять, что отремонтировать «турбину» на коленях с молотком нельзя.

перерасход топлива, во втором – вас ждет полный капремонт двигателя.

Второй – клапан управления геометрией горячей улитки. Все двигатели с системой впрыска Common Rail (CRDi) оснащены таким клапаном. Сегодня это основная проблема рынка ремонта турбокомпрессоров в Украине, так как никто не в состоянии настроить этот клапан. Задумайтесь: вам выдают не турбокомпрессор после ремонта, а простое механическое изделие без настройки. Отсюда у клиентов и возникает такое недоверие к услугам турбо-сервисов.

Ну, и третий вариант – клапан с электронным управлением (сервоприводом). Данный тип клапанов устанавливается на турбокомпрессорах элитных моделей автомобилей (Mercedes, BMW, Rang Rover, Audi и т.д.). Такой тип клапана – просто «черный ящик» для всех сервисов Украины, и он также требует настройки.

Что может предложить своим клиентам компания «ТУРБО-БОСС»? Новейшее оборудование 2009 года выпуска, единственное в своем роде в Украине, позволяет нашим специалистам настраивать клапаны управления турбиной любых, даже самых современных автомобилей. Наши специалисты прошли стажировку непосредственно у разработчиков данного оборудования. Хочется остановиться на возможностях стенда более подробно.



1. Стенд используется для проверки, настройки и калибровки «турбин» как в режиме «под давлением», так и в вакуумном режиме, независимо от системы управления (электронная или механическая).

2. Стенд позволяет обслуживать не только уже существующие «турбины», но также имеет возможность обновления баз данных.

3. Производить электронный контроль электронных приводов и управлять ими электронным способом: Позволяет проверить, если привод работает или если это поставлено под угрозу.

4. Внутренняя пневматическая система также позволяет проверить работу турбокомпрессора в двух режимах: нагнетания или вакуума.

5. Сменный интерфейс с внутренней батареей, которая позволяет испытание электронных приводов нового поколения непосредственно на автомобиле.

6. Стенд оснащен электронным датчиком перемещения с универсальной магнитной поддержкой, который позволяет настроить клапан управления турбиной с точностью до 0,01 мм.

7. Максимальное давление, достигаемое на стенде: 2,8 бар.

8. Максимальный вакуум, достигаемый стендом: – 0,8 бар.

9. Сенсорный экран (диагональ – 8,4 дюйма) отображает непосредственную работу турбины и позволяет точно и вовремя управлять режимами настройки.

Виктор Бондарь

директор компании «ТУРБО-БОСС»

TURBOBOSS

г. Киев, пр-т А.Вернадского, 36-а
тел./факс: (044) 422-95-01, тел.: (067)

760-16-55

e-mail: viktor_bondar@online.ua

www.turboboss.com.ua







Київ, вул.Пшенична, 9
495 64 69
<http://sto.avtek.ua>

- Капітальний ремонт всіх типів двигунів
- Ремонт паливної апаратури, ТНВД
- Працюємо з оригінальними запчастинами та із запчастинами, що надані замовником

АКЦІЯ*
 Всі послуги автосервісу
 знижено на **40%**
 Безкоштовна технологічна мийка авто
 для всіх клієнтів автосервісу від AVTEK

* умови акції діють з 20 травня по 3 липня 2009 р.

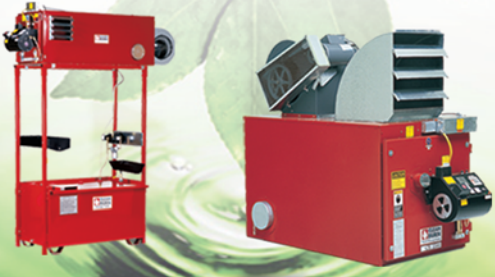
СТО

ЗАПЧАСТИНИ

КАПІТАЛЬНИЙ РЕМОНТ

**ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА
В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО**

Енергосберегающие отопительные системы

- АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. СЕРТИФИКАТ УКРСЕПРО.
- 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) 372-69-08, моб/офис: (050) 434-37-75
 тел/факс: (0372) 527-596, e-mail: cleanburn@ukr.net,
www.cleanburn.com.ua



Ремонт турбокомпресорів

Скільки часу необхідно для ремонту турбокомпресора?

Давайте поразуємо:

1. Розбирання - 15 хв.
2. Мийка - 15 хв.
3. Вимірювання вихідних розмірів - 15 хв.
4. Правка, шліфування - 15 хв.
5. Балансування - 15-20 хв.
6. Складання - 20 хв.
7. перевірка на стенді - 15 хв.
8. налаштування клапана - 10 хв.

Разом - **2 години!** Фантастика?
 Ні, це реальність!
 Хочете спробувати?
Чекаємо на нашій фірмі!

Тел.: (044) 422-95-01/02/03
 e-mail: viktor_bondar@online.ua
www.turboboss.com.ua



(067) 760-16-55 Київстар
 (050) 987-78-01 МТС
 (068) 990-07-07 Beeline
 (093) 466-30-30 Life

«Турбобосс»
 просп. Ак.Вернадського, 36-а
 м. Київ, Україна, 04119

www.zic.com.ua
офіційний представник «SK Energy»
(044) 492-30-80, 599-43-08



ZIC

Motor oil

ТЕХНОЛОГІЯ VHV1

ZIC XQ 5000 10W/40 API CI-4
 ZIC XQ 5000 15W/40 API CI-4



Вінниця (0432) 82-21-60, Дрогобич (0324) 438819, Дніпропетровськ (0562) 35-37-71, Донецьк (062) 385-68-88, Житомир (0412) 427- 924, Запоріжжя (061) 270-90-54,
 Кіровоград (0522) 301679, Кременчук (0536) 792-456, Кривий Ріг (056) 404-10-67, Луганськ (064) 256-68-13, Львів (0322) 93-22-61, Луцьк (0332) 722-220,
 Миколаїв (0512) 236-291, Одеса (048) 787-0-666, Полтава (0532) 509-013, Рівне (0362) 25-63-53, Севастополь (0692) 478-010, Сімферополь (0652) 248-643,
 Тернопіль (0532) 527-784, Харків (057) 752-48-20, Хмельницький (0382) 64-33-20, Черкаси (0472) 633-596, Чернівці (0372) 573-170.

3-5



Перша міжнародна виставка
обладнання, технологій, комплектуючих
та витратних матеріалів для автосервісу



**Від гаража
до СТО!**

ЗАПРОШУЄМО ДО УЧАСТІ У ВИСТАВЦІ!

(044) 461-9306, Юлія Ардо, ardo@eindex.kiev.ua
(044) 461-9306, Сергій Крот, krot@eindex.kiev.ua
(044) 461-9201, Олександр Савічев, savichev@eindex.kiev.ua

www.auto.euroindex.ua

Інформаційні партнери



Запчасти для грузовиков и микроавтобусов



м. Київ
вул. Левина, 7-Б, оф. 522
Тел.: 8 (044) 233-01-14
233-36-23
8 (063) 2332493
info@kvatro.com.ua



ДІАС-ТУРБО

Офіційний представник
ТРУБОКОМПРЕСОРИ

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) 205-15-94, (050) 331-15-94, (095) 347-77-71, т./ф.: 503-73-36
www.saabzauto.ru; e-mail: dias-turboua@yandex.ru

MIOI
www.miol.com.ua

- Подъемники от производителя
- Сертификат качества
- Доставка и установка
- Шиномонтажное оборудование
- Инструмент для СТО

г. Харьков, ул. Новомосковская 8-А, Тел.: (057) 783-30-42, 783-30-55, (050) 400-03-12
e-mail: vitaly@miol.com.ua

АВТОРАДИАТОРЫ

NISSENS, BEHR, VALEO и другие для легкового и грузового транспорта



**сердцевинны
интеркулеры
кондиционеры**

Аргон, сварка алюминия

**Заправка автокондиционеров
ремонт и изготовление радиаторов**

Донецк: 8 062 333-79-52, 8 050 803-79-35

Макеевка: 8 062 349-79-52, 8 050 676-35-55

Луцк: 8 098 224-16-00

www.avtoradiator.com e-mail: avtoradiator@ukr.net

ПОДШИПНИКИ

от официального дилера ОАО «ТД»ЕПК», ОАО «ХАРП», ОАО ТПЗ
Ремни, цепи, кольца, манжеты



(057) 715-51-50

715-51-60

www.autopp.biz

АвтоПромПодшипник

Webasto

Feel the drive

Приємна прохолода

Автономний кондиціонер Webasto NiteCool TCC 100



Автономний кондиціонер NiteCool TCC 100

- Працює автономно, не потребує запуску двигуна.
- Низьке споживання електроенергії
- Не споживає паливо
- Простий та швидкий монтаж
- Компактний дизайн кондиціонера - висота лише 12,5 см!

Номинальна Напряга (В)	Споживча потужність (Вт) min.-max.	Габарити (мм)	Розмір люка (мм)	Вага (кг)
12	15-150	728x895x125	338-480x395-550	19*
24	15-150	728x895x125	338-480x395-550	19*

Бачок		435x160x550		2/27,5**
-------	--	-------------	--	----------

*Кондиціонер без бачка, води та жгута проводів

**Бачок пустий/бачок повний

ТОВ "Вебасто Україна ТзОВ" вул. Червонопрапорна • 135
03026 м.Київ • Україна
тел. /044/ 503-31-76
office@webasto-ua.com

www.webasto-ua.com



Моторное масло Neste Oil избавит Ваш двигатель от кошмаров



Финское моторное масло Neste Turbo LXE предназначено для дизельных двигателей тяжелого транспорта и испытано в суровых климатических условиях.

Масло не снижает своих характеристик при перепадах температуры от сильных морозов до летней жары, что позволяет использовать его круглый год.