

№ 3`2021

# autoExpert

Р и н о к а в т о б і з н е с у

*Expertні оливи*

*для авто*

*з ГБО*



drive *Expertly*





AFTERMARKET



# TRW – максимум безопасности к вашим услугам

- Уникальное силикатное покрытие колодок и опорной пластины
- Превосходят основных конкурентов, значительно сокращая тормозной путь
- Высокая прочность и способность противостоять высоким температурам
- Все тормозные колодки произведены в соответствии с Европейскими стандартами
- Вся продукция проходит процедуру обжига
- Все аксессуары в упаковке соответствуют OE



## Содержание

### ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СТО

- 4 Откровенно об инструменте  
с Андреем Максименко

### МАСЛА, АВТОХИМИЯ

- 12 Тесты моторных масел: мифы и реальность  
*Эта тема накопилась всем. Но еще больше она накопила **Роману Любину**, собственнику завода по производству смазочных материалов и автохимии GROMEX. О чем он и расскажет нам в этой статье.*
- 16 FOSSER. Откуда берется качество и скорость?  
24 Украинское 10W-60  
30 YUKO и ЧЕМПИОН  
32 ATLANTIC Lubricants: зарабатывать могут все

### ТЕХНОЛОГИИ РЕМОНТА

- 36 Ремонт акр.in.ua  
**Захару Глопину**, владельцу центра по ремонту автоматических коробок передач в г. Черновцы - 38 лет. И большую! половину жизни он занимается ремонтом АКПП! autoExpert предлагает вашему вниманию интереснейшую беседу о бизнесе и ремонте.

### АВТОКОМПОНЕНТЫ

- 42 CONEX. Сила - в уникальности  
48 ROSAVA. Молчание бренда

### WEBSITE



### FACEBOOK



### TELEGRAM



### INSTAGRAM



## autoExpert Журнал «автоЕксперт. Ринок автосервісу» № 3`2021

Головний редактор – Олександр Кельм. Реклама – Оксана Лещенко. Наклад – 8 000 прим. Розповсюджується по всій Україні адресною розсилкою, доставкою та по передплаті. Передплата передбачена тільки через редакцію. Ціна номеру – 50,00 грн. Електронний варіант журналу можна скачати на сайті [www.autoexpert-consulting.com](http://www.autoexpert-consulting.com) у розділі «Скачати журнали». Новини публікуються на сайті. Засновник – Лещенко О.В. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 18565-7355Р від 01.11.2011 р. Видавець ТОВ «СТО-ІНФОРМ». +38 (067) 537-82-42, e-mail: [kelm@ukr.net](mailto:kelm@ukr.net). Інтернет-сайт: [www.autoexpert-consulting.com](http://www.autoexpert-consulting.com). Редакція не несе відповідальності за достовірність рекламної інформації. Передрук та копіювання матеріалів журналу та сайту [www.autoexpert-consulting.com](http://www.autoexpert-consulting.com) дозволяється тільки при умові узгодження з редакцією.

## Актуально



### YUKO. Перевірка на міцність

Національний антарктичний науковий центр (НАНЦ) починає співпрацю з компанією "СП Юкойл": українські моторні оливи "YUKO" відправляються в Антарктиду, на станцію "Вернадський".

Українські моторні оливи "YUKO" (м. Запоріжжя) працюватимуть на криголамах та станції "Академік Вернадський": НАНЦ та ТОВ "СП Юкойл" уклали відповідний меморандум про співпрацю на 2021-2023 роки. Слід зазначити, що це перший прецедент, коли моторна олива українського виробництва відправляється в Антарктику для роботи в надскладних умовах для забезпечення життєдіяльності станції.

Євген Дикий, директор НАНЦ, зазначив: "Генератори для нашої станції - це і тепло, і світло, і, врешті-решт, можливість існування всієї експедиції протягом року на віддаленому континенті. Нещодавно для забезпечення енергією було придбано нові дизель-генератори "VOLVO PENTA". Старі агрегати цього бренду відпрацювали в Антарктиді 40 років, тож ми встановлюємо обладнання перевіреного виробника і сподіваємося, що нові відпрацюють не менше. Єдине, що змінюємо - це моторну оливу. Цього року віддали перевагу моторній оливі "YUKO", українського виробництва, запропоновану як спонсорську допомогу нашим новим партнером, виробником мастильних матеріалів ТОВ "СП Юкойл".

Ми щиро вдячні українському бізнесу, який дедалі частіше повертається в бік науки і вкотре допомагає нам як фінансово, так і організаційно, беручи на себе деякі бізнес процеси та рішення логістичних питань.

Ми, своєю чергою, зазвичай віддаємо перевагу українським продуктам під час закупівель. І напевно знаємо, що в Україні є підприємства, які складають гідну конкуренцію європейським продуктам, це вже перевірено в минулих експедиціях. Взагалі наша станція - це саме та платформа, де перевіряються на міцність не тільки люди, а й технології. Адже де, як не в Антарктиді, природою створені такі складні умови праці. Тож для нашого нового партнера - це надзадача! Однак ми віримо в вітчизняного виробника".

Ольга Гречко, керівник PR-служби ТОВ "СП Юкойл", зауважила: "До цього проекту ми ставимося з особливою теплотою та великою відповідальністю, адже розуміємо, яку важливу роль відіграє моторна олива в житті полярної станції. Наша технічна команда зараз уважно вивчила всі нормативні документи та вимоги виробника дизель-генераторів VOLVO PENTA для підбору оптимальних відповідників моторних олив з асортименту продуктів Yuko. Ми підемо навіть на розробку нового продукту, в разі відсутності готового рішення. Крім того, нами отримано запит ще і на підбір олив для криголаму, що було нещодавно придбано для потреб ДУ НАНЦ, тож і це питання ми плануємо повністю закрити за власний кошт.

Звісно, надання моторної оливи - це тільки частина масштабного проекту, спрямованого на всебічну підтримку вітчизняної науки, а саме роботи станції "Академік Вернадський". Всі проекти будемо активно висвітлювати у ЗМІ протягом їх реалізації.

Моторні оливи Yuko до цього моменту експортувалися у понад 80 країн світу, приємно розуміти, що відтепер вона працюватиме на всіх континентах планети, включно із Антарктидою!"



# С Откровенно об инструменте Андреем Максименко

Бренд **ANDRMAX** - достаточно уникальное явление для нашего рынка: в Украине родился бренд слесарного инструмента и гаражного оборудования не просто с высоким качеством и широчайшим ассортиментом, но в определенных моментах дающий повод для подражания со стороны самых известных глобальных марок. Об истории, идеологии и перспективах бренда мы общаемся с **Андреем Максименко** - владельцем компании «АНДРМАКС» и одноименной торговой марки ANDRMAX.

## Почти как у всех...

**- Андрей, начнем с истоков и истории компании, а потом перейдем к животрепещущим вопросам. В каком году начали заниматься инструментом и как Вас вообще угораздило попасть в бизнес торговли оборудованием для СТО?**

- История компании (смеется) - как у всех. После школы в 1986 году поступил в высшее военно-инженерное учебное заведение. Потом армия, распад СССР... В начале 90-х прошлого столетия начинал с простейшего, а желание

достичь чего-то большего заставляло двигаться в гору. Достигал чего-то - двигался дальше.

В автомобильную сферу попал случайно. Пришел в компанию "Украинский сувенир", которая была одним из импортеров автозапчастей для иномарок в Украине, обычным продавцом. Через год владелец компании Николай Степаненко предложил должность директора одного из магазинов компании. Я отказался, видимо понимая оценку самого себя (снова смеется). И тут стал вопрос: чем заниматься дальше. Обратил внимание на сферу инструмента для автосервиса. Мне эта тема была близка,

потому что устройство автомобилей - "Жигулей" с "Москвичами", УАЗиков с раздаткой и ЗИЛов я знал хорошо еще со времен школьного курса УПК (учебно-производственный комбинат), плюс опыт, приобретенный в компании "Украинский сувенир".

В эти годы частные СТО только начинали свою деятельность. Сработала какая-то чуйка, которую я сам объяснить не могу. И... я поехал в Польшу. С этого момента всё и началось.

Поначалу я сам ездил в Польшу за инструментом - собирал заказы, и на собственной машине, с огромным двухосным прицепом, привозил инструмент под заказ продавцам на "Рынок на Перова". А спрос был. Каждую неделю приходилось мотаться. Понял, что надо открывать собственные точки. Открыл пять. Постепенно зарабатывал, стремясь перейти на уровень выше. Продавать не профессиональный инструмент стало не интересно. Прибыльно, но не интересно. Услышал об инструменте, который хвалят мастера на СТО. Начал искать и таки нашёл.

#### - Что же нашли?

- Инструмент, имеющий имя - бренд, который знают в разных странах - KING TONY. Вот с этого момента и понеслась! Уже через год моя компания стала официальным импортером этого бренда в Украине.

Буквально за год мы раскрутили эту марку, пошел активный спрос. С этим брендом мы вошли в нужное время и с большим предложением и ассортиментом, заточенным именно под автосервис. Было приложено много сил по раскрутке этой марки и много (18 тысяч долларов в год) денег в

те годы (начало двухтысячных). И снова сработала какая-то чуйка... Нужно регистрировать и раскручивать свой бренд!

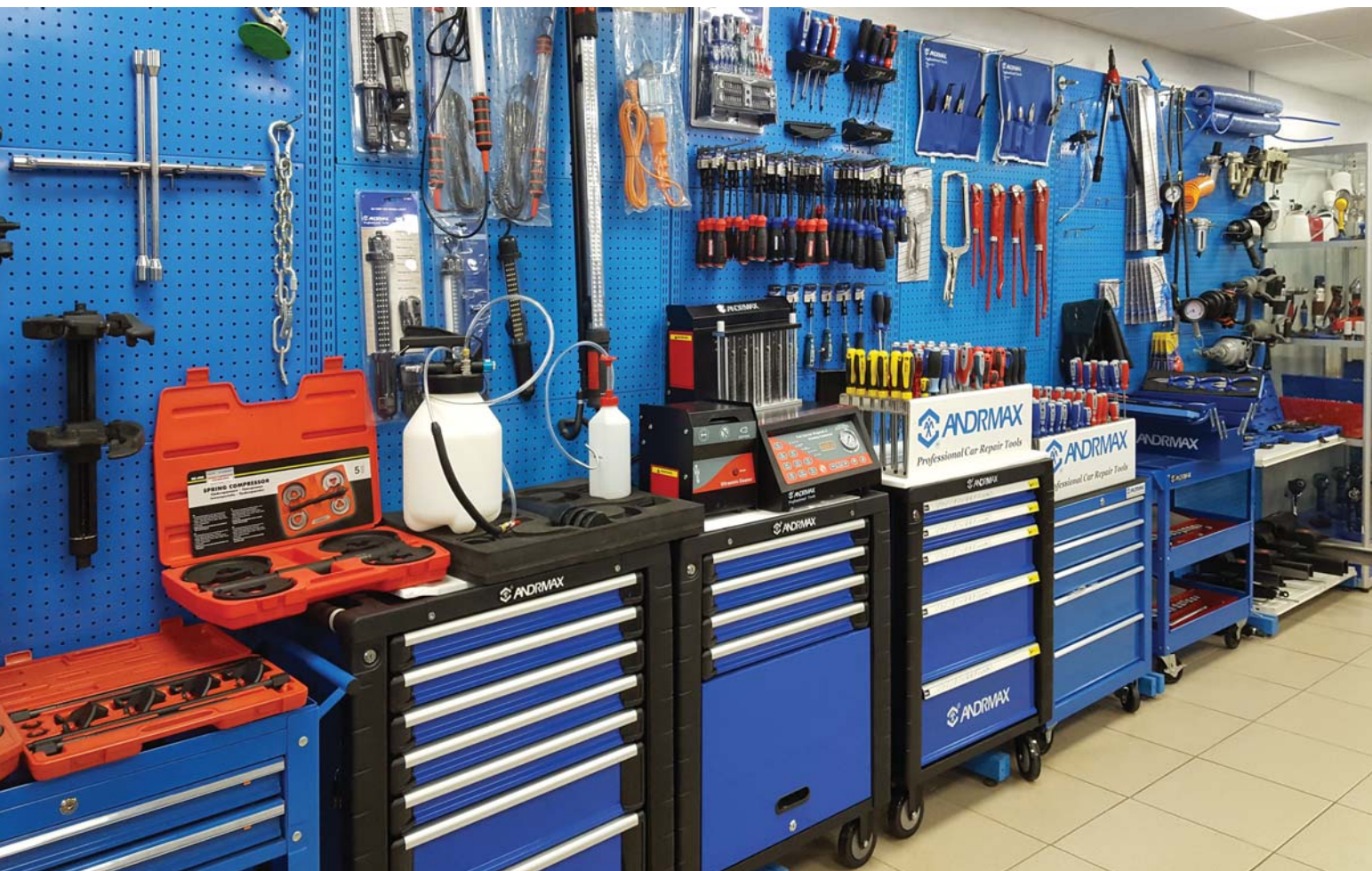
**Качество инструмента зависит не от названия бренда, а бренд становится известным благодаря качеству продукции!**

#### - Как быстро это получилось?

- Я считаю, что сравнительно быстро, поскольку имел достаточный опыт в этой сфере, в том числе по раскрутке чужого бренда. С того момента мы поняли, что качество инструмента зависит не от названия бренда, а бренд становится известным благодаря качеству продукции!

**- Работая с качественным товаром, вырабатывается устойчивый рефлекс всегда иметь качественный товар...**

- Именно так. Я начал изучать производителей в Тайване, искать поставщиков под свой бренд. Это было 18 лет назад, и я хорошо помню, как тогда это было сложно: не было такого развитого Интернета, попробуй найди что-то - сайты у немногих компаний были. Но я "нарыл" в Интернете несколько производителей, еще по тайваньскому журналу отраслевому нашел контакты, переписывался с двумя десятками заводов, отобрал наиболее, на мой взгляд, подходящие и перспективные, договорился о посещении. Побывал на заводах, пообщался с владельцами и определился с первыми подрядчиками для своего бренда ANDRMAX.





## Конкурент себе вчорашньому

**- Как Вы раскручивали свой бренд? Есть какая-то веселая история?**

- Есть, простая и веселая. В моём нынешнем возрасте я бы, наверное, этого не делал. А может быть, и делал бы... Не знаю. В общем, поскольку я уже в то время продавал KING TONY и хорошо раскрутил эту марку, мне самому предстояло конкурировать с тем, что я же и раскрутил. Вот как это сделать? Чем не повод для волнения...

Сажусь в машину, беру "десятый" ключ и давай каждый день колесить по техстанциям... Разговаривал в основном с хозяевами частных СТО. К автомобильным дилерам не заходил, там свое кино - там разговора просто не было. Это сейчас мы уже хорошо с ними работаем.

В общем, брал "десятые" ключи пачками, развозил по всем техстанциям и дарил, чтобы доказать, что это качественный продукт. Мол, раньше вы "крутили" "тем-то", а теперь возьмите ANDRMAX и попробуйте сломать.

Ну и, естественно, выставки.

**- Как проверить ключ на прочность, например, трещотку?**

- У нас есть станок для проверки точности динамометрических ключей. На нем мы не только проверяем ДК, но и инструмент ломаем.

Если клиент хочет удостовериться, что наша трещотка, как

минимум, не слабее, он может привезти на сравнительный тест изделие любой марки. Мы при нем ставим его трещотку на стенд и давим, пока не поломаем. Смотрим вес, на котором трещотка сломалась, и что именно сломалось. Потом ставим нашу трещотку и повторяем ту же самую процедуру. В итоге, если моя трещотка слабее - а мы же его трещотку сломали - я возмещаю ему ущерб. А если моя трещотка сильнее, он просто ее покупает. Правда, все хотят, чтобы я просто своё показал - поломал. Не вопрос, ломаю. Честно. Ставлю и ломаю. Я вам гарантирую: наша самая продаваемая трещотка с рычагом в 250 мм выдерживает 80 кг.

**- Тележки в сборе у вас кто в основном покупает?**

- Да кто только не покупает!!!

Мы продаем 400-500 телег с инструментом в год. Из крупных покупателей - "ВИДИ", "АВТ Бавария", "Эпицентр", "ЗИП Авто", АТЛ, "УкрАВТО", "Хантерс Гараж" и много, много других компаний. Перечень очень большой.

## Как вы марку назовете...

**- Вы изначально не рекламировали, что это украинский бренд...**

- Да, изначально не раскрывалось, что владелец марки - украинец. Я посчитал, что наш рынок не был готов воспринять наш бренд - мало тогда чего хорошего отечественного появлялось. В ментальность людей позднего СССР прочно



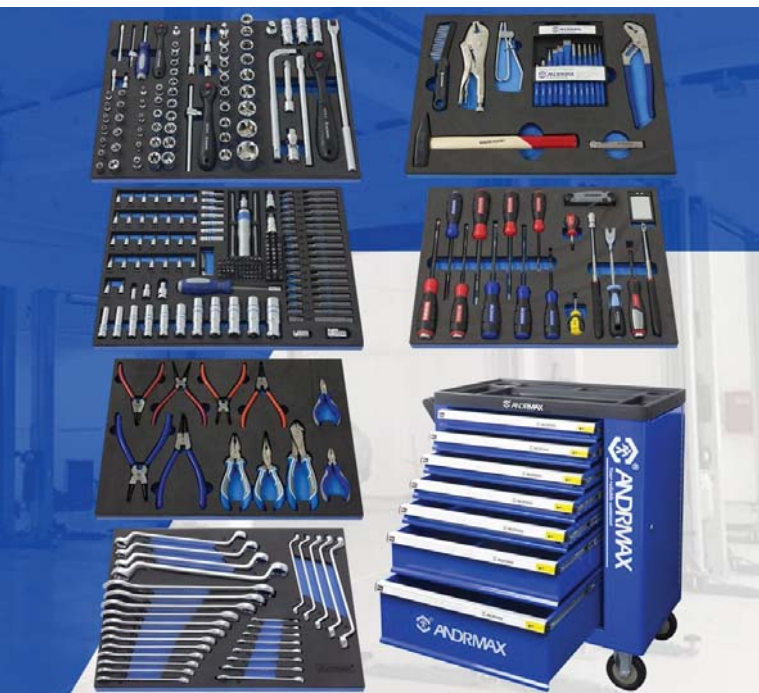
вбивали установку: только заграничное хорошее, у нас же все испортят. Но я понимал, что ситуация изменится, да и шила в мешке не утаишь - надо будет раскрывать карты.

**- Это совершенно распространенная и возможно даже нормальная практика на этапе входа в наш рынок - ведь все хотят немецкое, итальянское...**

- Хотят. Но многие уже понимают, что содержать такое производство в странах Старой Европы - неоправданно дорого. Производство изделий из металла и даже металлообработка - процессы энергозатратные.

Я знаю, какие бренды производятся на тех же заводах, где я заказываю для ANDRMAX. У меня целая коллекция ключей именитых марок - не из магазина, а от моих поставщиков - они обнаруживаются нами в упаковках с моим инструментом...

**- Они случайно путают при отгрузке, или намеренно подбрасывают - для саморекламы?**



*У нас есть станок для проверки точности динамометрических ключей. На нем мы не только проверяем ДК, но и инструмент ломаем.*



- Не знаю. Да и зачем? Поверим в случайность...

Разбираем партию головок или ключей, а там вдруг та же позиция, один в один, но с другим клеймом. Так ко мне в руки попадают немецкие, итальянские бренды ключей, испанские, английские, американские... Сплошь известные бренды. И все сделаны на тех же заводах, где производится инструмент для ANDRMAX. Значит, я сделал правильный выбор.

Я не говорю, что кто-то кого-то обманывает. Уверен, что если правильные вопросы адресовать каждому бренду, выяснится, что и откуда берется. Остальное - публичный маркетинг. У них-то своя ментальность: отечественное, то есть немецкое, итальянское, испанское - лучшее. Можно только позавидовать...

Но реалии современного мира диктуют рынку, что и где производить.

**«Секретный секрет» качества**

**- Чем шире линейка, тем труднее проверять качество. Как вы с этим справляетесь?**

- Честный ответ - никак, потому что не надо с этим справляться. Нет у таких компаний, как наша, возможностей проверить качество более полно, чем это может сделать производитель конкретного изделия. Надо правильно выбрать производителя. Для этого мы ездим на выставки, смотрим на ту продукцию, которую они в Германии представляют - в Германии на выставке Automechanika все нормальные выставляются. По крайней мере из тех, для кого имеет смысл свою продукцию европейцам показывать. Исследуем портфель производителя: каким маркам, в какие страны поставляет... Эту информацию, если хорошо поискать, можно найти.

Главное, что заводы должны, во-первых, доказать свою способность обеспечивать и контролировать качество, а во-вторых понимать, что в их интересах дать нам только лучшее. Например, завод по выпуску компрессоров мы поменяли - и не потому что он был плохой. Первый завод компрессоров, с которым я начал работать, хороший. Но параллельно я рассматривал еще с десяток заводов, и нашел лучше.

Вопрос качества - это вопрос опыта и желания, а не каких-то уникальных технических компетенций. Это не так сложно, как трудоемко - этим надо заниматься.

Вы думаете, автопроизводители сами проверяют каждый компонент? Даже у них на это нет ресурсов - но они знают, как выбрать, кому доверять. А сами производители должны конкурировать за заказчика - и по качеству, и по цене.

**- Касательно цен и качества - кто ваши наиболее серьезные конкуренты в вашей ценовой нише? Если они делают на тех же заводах - в чем тогда ваше преимущество?**

- Я не буду утверждать, что инструмент, продаваемый в Украине под различными брендами, не сделан на тех же заводах, что и мой. Но если мы говорим об одном уровне качества - мои головки и ключи однозначно дешевле, чем у моего конкурента, равного по качеству изделий. Да, ANDRMAX - не самый дешевый. Есть головки и ключи дешевле моих, но не в моем уровне качества, даже близко...

**- У вас часто запускается акция с обменом инструмента...**

- Мы каждый месяц, в последнюю пятницу, делаем класную акцию, за которую на нас имеют зуб все наши конкуренты - я это чувствую. Акция простая: "Принеси любой инстру-

мент в любом виде, новый, поломанный, покореженный - нам не важно - и мы даем скидку 25% от нашей розницы". Раньше была 40%, но мы понизили розничные цены и соответственно скидку. Если мы возьмем наш прайс и отнимем 25%, то нет в Украине бренда, который может продавать за такие деньги. Не забываем, с равнозначным качеством продукта.



Приносите AmPro, Force, JTC, Gedore, Jonnesway, Toptul, Hans, Hazet, King Tony, Snap-on, Stanley, Licota и другие - и получайте новый ANDRMAX.

### Сила бренда - в доле рынка

**- Вы, как держатель бренда, вынуждены заказывать на заводе достаточно большие объемы. Как это влияет на вашу возможность иметь большой ассортимент? Это же большие инвестиции. Куда потом это все продавать в нашей небогатой стране?**

- Когда инструмент выпускается под брендом, маркиров-

ка наносится на каждое изделие. Варианты, когда в коробке с наклейкой безымянные головки - вообще не надо рассматривать. Нужно различать: если брендирование производится лазером, то можно заказать и 100 единиц одной позиции, заводы на это идут легко, это не так затратно в производстве. А когда заказчик хочет, чтобы на каждом ключе стоял штамп, а помимо штампа еще и артикул - что у меня на каждом инструменте - то завод сразу говорит, что это только от тысячи штук.

В кругах специалистов, даже не дилеров, а владельцев брендов, знают прекрасно, что штамп - это дороже и это всегда круче. За штамп вы платите деньги. И это - количество. Если у меня стоит штамп, а у кого-то лазерная маркировка, то я понимаю, что инструмент фирмы, чье имя нанесено таким способом, против моего не так силен.

У меня счета на сотни нет. Если идет контейнер с ключами, то в каждом контейнере минимум 1000 "шестых" ключей. А когда мы заказываем 1000 "шестых" ключей, то "тринадцатых" мы заказываем 5000, "семнадцатых" - 4000. Это устоявшиеся пропорции в продажах.

### - У вас есть любой инструмент, который нужен в рамках украинских реалий?

- Ну, абсолютно всё быть не может... но практически всё, что надо для станции. Включая специнструмент - это первое, что зашло в Украину под маркой ANDRMAX.

В принципе, что продают вообще все инструментальщики? Головки, ключи, воротки - все одно и то же. Если брать инструмент, который не ключи, не головки, не воротки, а что-то другое, то у каждого бренда оно появляется в какой-то период деятельности.

Скажу больше. Некоторые позиции сначала появились у меня, а потом это же, производящееся на Тайване, появля-



ется у тайваньского бренда. Так что я могу подозревать, что они за мной подсматривают.

**- Вы становитесь игроком, за которым наблюдают мировые конкуренты - это уникальное явление для нашего рынка. Украина сумела родить бренд с таким ассортиментом, за которым смотрят мировые бренды?**

- Ну, скажем все-таки так: не смотрят, а подсматривают. Не все. Некоторые. Не буду называть марки. Иногда они раньше выпускают, иногда мы, иногда одновременно... Как, например, только один завод делает определенный гайковерт. И он появляется у всех сразу, только в разном цвете. Что вносит сумятицу в умы потребителя.

**Чей бренд - тому и отдуваться**

**- Как у вас обстоят дела с гарантией?**

- Мы любим и уважаем своих покупателей. Потому что они без нас могут обойтись, а вот мы без них точно не обойдемся. Завод не обещает заменить все, что можно сломать. Ваш бренд - ваши проблемы, будьте любезны. Нам гарантируют хорошее качество, что будут выдержаны все параметры, что все будет классно всегда. Но остальное - это уже наши заботы.

**- Вы не имеет возможность отправить на завод рекламацию?**

- Никогда не отправлял. Может, и есть такая возможность. Я никогда не задавался этим вопросом. Потому что я уверен в своем инструменте. Он ломается, но это быва-

ет очень редко. Поэтому зная, что качество у нас на очень высоком уровне, мы без проблем даем гарантию на головки и ключи. Если даже очевидно, что инструмент буквально "изнасиловали" - а мы это четко видим, за столько лет научились читать признаки, мы все равно поменяем. Но один раз. Второй случай - уже извините!

**- Сколько лет гарантия на инструмент?**

- Пожизненная. Гарантия на качество. Это все бренды пишут. Адекватный бренд не даст на всю жизнь гарантию, которая покрывала бы и естественный износ, потому что это металл, и у него есть свойство стираться. Только бренд за баснословные, неоправданные деньги может себе такое позволить, т.к. они заложили в стоимость все риски.

**- Как вы выходите из ситуации, когда люди приносят - вот, мол, износился? У вас же гарантия!**

- Обычно меняем, но не всегда. Как я уже говорил - один раз. Но это надо хорошо поработать, чтобы довести ключ до состояния непригодности. У меня есть коробочка, в которой хранятся все такие ключи, которые мы приняли по гарантии. 30x20x10 сантиметров, и она не полная. Вот она у нас стоит - там за всё время собралось с дюжину головок: порванных, изношенных.

**- Вопрос касательно динамометрических ключей: сопровождение, тарировка, сервис. Полностью обслуживаете?**

- У нас есть точный прибор, на котором мы в обязательном порядке делаем предпродажную подготовку для всех динамометрических ключей. У нас они все на 100% тай-





ваньские, не китайские. Я могу заказывать китайские гораздо дешевле, в 3 раза, но не хочу. А лучше "тайваня" по инструменту - это еще поискать. Это правда.

Перед продажей каждый динамометрический ключ мы обязательно проверяем, соответствует ли он заявленным параметрам. Завод дает погрешность  $\pm 4\%$ , мы добиваемся  $\pm 2\%$ .

Важно! Мы всех предупреждаем, что если динамометрический ключ стал работать неверно, то дело не в его качестве и не в износе. Дело в том, что в ручке стоит пружина. И если оставить динамометрический ключ затянутым на определенное усилие дней на десять, то эта пружина деформируется и тарировать ключ, чтобы он работал в полном диапазоне, уже невозможно. Его еще можно настро-

ить на определенный вес плюс-минус очень маленькая ступенька. Например, 10 кг. 11-12 кг он будет еще адекватно работать, мы еще сможем настроить. Но весь диапазон он уже брать не будет.

**- Если что-то сломалось по разным причинам, вы можете реанимировать ключ, есть ли у вас запчасти?**

- В динамометрических ключах замене подлежит только трещоточный (храповичный) механизм. Его мы можем заменить всегда. Если же ломается что-то внутри, не реанимирует никто. Так динамометрический ключ устроен.



## От инструмента - к оборудованию

**- Много лет вы занимались только инструментом, потом начали добавлять другое гаражное оборудование. В чем причина - тесно в инструменте?**

- Совершенно верно. Наступил момент, когда принципиально дальше развиваться в инструменте уже некуда. Понятно, что можно освежать ассортимент, обновлять комплекты, добавлять весь мыслимый специнструмент, но это уже текущая работа, а не прогресс. К тому же, по моему мнению, хоть и субъективному, но основанному на большом опыте и информированности, на нашем рынке уже перебор с компаниями, продающими инструмент: в основном головки, ключи, отвертки.

К тому же, чуть ли не каждая оптовая компания, что зарабатывает на запчастях, расходниках, фильтрах и прочем, в итоге почему-то начинает заниматься ключами и головками. Как сопутствующим товаром - для ассортимента. Когда есть деньги, и возникает вопрос, куда их вложить, так чтоб не в запчасти - первое что приходит в голову, это головки и ключи. А так как этот товар не в первой очередности продаж у них, а второстепенный, то можно и демпингом побаловаться.

В общем, на одном инструменте далеко не уедешь. А когда это комплексно, из одних рук - это гораздо интереснее.

Сначала добавили в ассортимент компрессоры. Потом расширили подъемниками, далее - шиномонтажи и балансировки, 3D-стенды «развал-схождения». На сегодняшний день, если брать под одним брендом, то самый широкий ассортимент для оснащения СТО - в Украине однозначно у нас. Последнее расширение - заправочные станции для кондиционеров с традиционным фреоном R134a.

**- Производство оборудования - Китай?**

- Да, но Китай разный бывает. Я выбираю заводы, которые производят для европейских и американских известных брендов.

**- Продажа оборудования часто связана с комплексным проектированием СТО. Вы здесь заявляетесь как комплексный подрядчик? Или рано еще?**

- Не то, что рано, просто я думаю, что этим должны заниматься определенные службы. Желание одним местом занять все стулья - я не считаю, что это правильно. Есть проектанты, которые закончили определенные ВУЗы, они знают, как это делать, они слепцы в чертежах. А мы подскажем: размеры есть в наших мануалах, есть инструкции по эксплуатации, прочее.

Если бы лишь пара компаний продавали подъемники в Украине, я бы взял людей в отдел проектирования. А так как в Украине не менее 15 компаний, которые предлагают подъемники, брать проектанта на работу я не считаю целесообразным. Лучше иметь квалифицированного подрядчика и отдавать ему эту работу. Я работаю с компанией, которая имеет сертификаты и все что нужно, и они занимаются установкой подъемников и проектированием СТО 18 лет.

У нас сложились очень хорошие, доверительные отношения. И если вдруг возникают какие-то ситуации - ну, мало ли, ремонт, например - они всегда практически мгновенно выезжают на вызов и оказывают помощь без моего участия. То есть они же - моя сервисная служба.

Беседовал **Александр Кельм**

### ООО «АНДРМАКС»

г. Киев, 04111, ул. Даниила Щербаковского, 72/7

**www.andrmax.ua**, info@andrmax.ua

+38 050 273 70 83, +38 097 700 03 05



# Тесты моторных масел

## Мифы и реальность

Эта тема накипела всем. Но еще больше она накипела **Роману Любину**, собственнику завода по производству смазочных материалов и автохимии GROMEX. О чем он и расскажет нам в этой статье.



*"Я хочу донести до общества информацию, которую давно хотел сказать: не относитесь серьезно, и тем более не принимайте решений в пользу того или иного моторного масла, опираясь на выводы распространенных на просторах Интернета "Сравнительных тестов" и "Хит-парадов". Почему?*

*С одной стороны, все они делаются официально, с привлечением представителей общественности, анализы проводятся в аккредитованных лабораториях, результаты сравниваются с действующими на территории Украины ГОСТами - не придерешься! Почему же все продукты, кроме откровенного контрафакта, показывают схожие результаты? Почему топовые бренды ничем не отличаются от продукции малоизвестных производителей, которые, в большинстве случаев, и являются заказчиками публикаций? В чем секрет? Подделка результатов? Подлог образцов? Всемирный заговор?*

*Разгадка кроется именно в наборе показателей, по которым в 99% случаев проводятся исследования.*

*Очень печальный факт: подавляющее большинство продавцов, и даже производителей даже не догадываются о существовании действительно характеризующих функциональные свойства масел параметров и преспокойно ограничиваются контролем нескольких стандартных показателей!!!*

*Что это за показатели: плотность, кинематическая вязкость при 100°C и индекс вязкости, температуры застывания и вспышки, щелочное число, содержание некоторых активных элементов, зольность и иногда смазочные свойства на ЧШМ! Т.е. только то, что позволяет лаборатория. Вот здесь и кроется основной "секрет успеха" большинства "маленьких, но очень гордых брендов"!*

*Для простоты понимания представим, что мы выбираем автомобиль из двух вариантов: ВАЗ 2105 и Bentley Bentayga. Вышеуказанный набор показателей, "переведенный сюда" по принципу соответствующего отражения потребительских характеристик, будет таковым: наличие четырех круглых колес, наличие двигателя, работоспособность рулевого управления и наличие сидений для води-*



теля и пассажиров. Будет ли знаменитая аристократическая марка здесь чем-то особо выделяться? Даже если с натяжкой и выигрывает у "пятерочки", то уж точно разницу в цене не оправдает.

Ведь самое главное отличие по-настоящему высококачественного масла - оно на протяжении всего срока эксплуатации остается в своем классе вязкости - ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ. Все остальные потребительские свойства не имеют никакого смысла, если не выполнено это, главное условие. Во всех спецификациях SAE и API это так и звучит: "STAY IN GRADE", при варьирующихся методиках.

В двигателе с маслом происходят два основных процесса: механическая деструкция и окисление. Не будем здесь углубляться в химтологию, а лишь подчеркнем, что стойкость к этим изменениям и есть основной критерий.

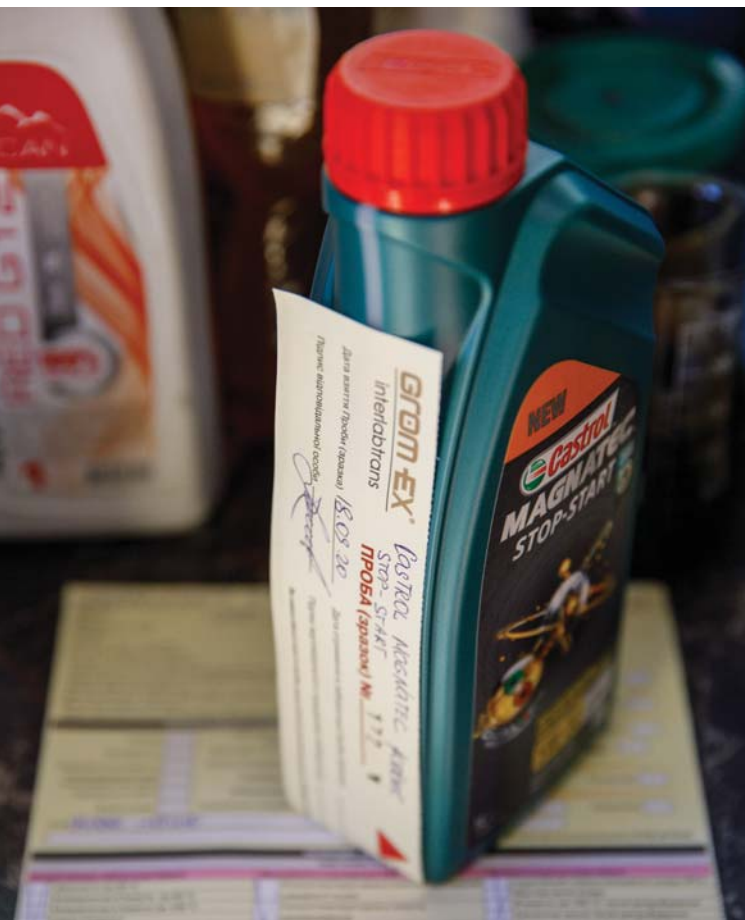
Механическую деструкцию оценивают путем проверки параметра, называющегося "Shear Stability Index (SSI)", и он идет ВТОРЫМ показателем по важности после "вязкости при 100°C" в таблице ACEA, так как он гарантирует сохранение этой вязкости при эксплуатации.

Существуют два вида оборудования, измеряющего данный показатель: Bosch Injector (для моторных масел) и KRL Tester (для трансмиссионных и гидравлических масел). У нас в лаборатории есть KRL, второй планируется к поставке к весне 2022 года.

Что касательно окисления, то здесь существует множество различных методик. У нас в лаборатории внедрены три самых основных: это ДК-НАМИ (ИПО), TEOST (Thermo-oxidation Engine Oil Simulation Test), а также "Метод вращающейся бомбы TFOUT/RPVOT". Говоря простым языком, мы имитируем все возможные виды окисления масла: в объеме, в тонкой пленке и высокотемпературные отложения как следствие окисления, потому что маслонерастворимые отложения (лак) - это финальная степень окисления углеводородной основы. Вообще, результат окисления любого органического соединения на нашей Планете - это CO<sub>2</sub> (углекислый газ), просто для того чтобы лак превратить в CO<sub>2</sub> не достаточно энергии, генерируемой процессами в ДВС.

Также весьма существенным является соответствие заявленному на этикетке классу вязкости нормам SAE J300, в противном случае заявленные на этикетках "10W40" или "5W30" - не более чем романтические фантазии производителя. Об том я очень подробно писал в своих публикациях в FB, здесь повторяться не буду, желающие прочтут на моей странице.





Поэтому я обращаюсь к своим уважаемым коллегам: Пожалуйста, давайте более полную информацию. Если вы сравниваете свои масла с Shell, Mobil и Castrol, то в первую очередь сравнивайте Индекс деструкции SSI, антиокислительную стабильность, склонность к отложениям и соответствие SAE J300!!! А щелочное число и индекс вязкости оставьте для масел уровня M10DM.

Но почему Отраслевые стандарты и Регламенты не содержат вышеупомянутые труднопроизносимые параметры? Почему же они ограничиваются привычными всем "вспышками и щелочными числами"?

Все очень просто. Цитирую типичный Технический Регламент на моторные масла:

Требования данного Регламента устанавливаются с целью защиты жизни и здоровья людей, животных, растений, охраны окружающей среды и природных ресурсов...

Вот и ответ. Устанавливаемые государством Регламенты априори не могут содержать нормы, соответствующие актуальным требованиям моторостроителей, их цель - защита здоровья людей и экологических норм. Поэтому прописанные там показатели необходимы больше для служб, занимающихся устранением последствий масштабных утечек, пожаров, отравлений и т.д. и т.п."

## Кому-то нужна яхта...

- Роман, я думаю, самое время рассказать о самом проекте лаборатории от А до Я. Пока в общем, без нюансов по каждому прибору. Расскажите об истории создания, о предпосылках для этого, о динамике развития.

- Если коротко, нами было принято решение не просто создать лабораторию - в будущем это будет научно-исследовательский центр смазочных материалов. При этом мы хотим сделать его одним из крупнейших в Европе. У нас будут все приборы, которые только возможны и которые прописаны в спецификациях ACEA/API, включая даже моторные испытания. Мы будем делать всё здесь - в Украине, в Харькове. Это наша цель.

- Этот тот классический случай, когда из-за неугомонной головы ноги страдают...

- Да. Но это главный драйвер в моей жизни, поэтому будем идти в этом направлении. Есть помещение, оно будет перестраиваться, это будет около 1000 кв. м, в два этажа. Там будет и лаборатория, и исследовательская часть по моторным испытаниям - стендовые двигатели.

- Наверняка всем интересно, на какие моторы

будут тестироваться масла?

- На тех моторах, которые прописаны в ACEA: Mack, Cummins, Volkswagen... Но это пока рано обсуждать.

- Зачем нам моторные испытания, какая цель? Где "деньги" в итоге?

- А почему мы считаем, что всё должно упираться только в деньги?

- Потому что они стимулируют.

А почему, когда мы видим, как бизнесмен покупает яхту, вертолет, самолет, мы не спрашиваем его, а где здесь деньги? Просто меня вертолеты-самолеты-яхты совершенно не интересуют...

- И Вы вместо яхты делаете лабораторию.

- Именно так.

- The best!

- А почему бы нет? Я не верю, что смазочные матери-



алы в ближайшем будущем исчезнут, что их вытеснят электромобили. Мы хотим, чтобы на базе нашего центра, возможно, компания Mercedes-Benz проводила испытания и выдавала допуски, как, допустим, "АвтоВАЗ" дает допуск только на основе исследований лаборатории "Нами-Хим" в Москве. То же самое. Это наша цель и будем к ней идти.

**- У вас уже есть что показать, в лаборатории уже многое работает.**

- Да, работает столько, что пришлось усилить круглосуточную охрану).

**- Часто в адрес украинских производителей со стороны иностранцев звучит укол, что мол, украинское высокое качество автомобильных масел - это все "одни слова, потому что ты не купишь в Украине нормальную базу и потом не смешаешь нормальное высококачественное масло". Это я передаю мнение с рынка, и его нужно парировать. Одним словом - в Германии это возможно, а в Украине просто невозможно.**

- Я думаю, что это говорят те, кто имеет слабое представление о рынке...

**- Но они, будучи авторитетом в продажах, тиражируют его с большой эффективностью...**

- Это просто нечестный маркетинг. В Украине можно купить то же самое базовое масло, что и в Европе. И мы имеем точно такие же прямые контракты с поставщиками баз, как и они. Зачастую мы даже можем купить быстрее, потому что экспортные рынки, как правило, интересуют всех.

И хватит спекулировать на понятии "качество Европы" в отношении базовых масел и т.д. Дело в том, что качественную базу уже давно делает РФ, которая ничуть не уступает европейской - масло TANECO VHVI-4, как яркий пример. И уж поверьте, мы понимаем, что говорим. Мы работали также с базами Neste, Youbase и Petronas. TANECO ничуть не уступает. Поймите - процесс гидрокрекинга запатентован не в России, и все их производства жестко контролируются патентодержателями.

**- Т.е., например, высокотехнологичный немецкий завод спокойно покупает TANECO и выдает дорожущее масло.**

- Немецкий завод может как покупать, так и не покупать TANECO. Почему мы обязательно должны смотреть на то, что делают немцы? Немцы изобрели двигатель, но это было очень давно, и с тех пор все существенно изменилось.

Поэтому хватит приписывать продукции, сделанной в Германии, преувеличенную ценность авансом!!! На дворе 2021 год. Со всеми вытекающими...

*Беседовал Александр Кельм*



# FOSSER® Откуда берется КАЧЕСТВО И СКОРОСТЬ?

Компания Duran Lubricants & Chemicals GmbH из города Вертер (Werther), входит в группу предприятий, находящихся в Нижней Саксонии. autoExpert посетил два крупнейших предприятия в отрасли в Германии: по производству масел и розливу готовых продуктов. Мы увидели, где и как производятся и разливаются масла марок FOSSER и ASTRON.

## Производство от А до Я

Масла марок FOSSER и ASTRON производятся на самом большом и самом инновационном заводе по производству смазочных материалов в Германии. Здесь происходит полный цикл производства моторных масел из сырой подготовленной нефти до конечного продукта, разлитого в потребительскую тару.

Завод является одним из самых высокотехнологичных и современных предприятий своего типа. Сегодня он сосредоточен на выпуске высококачественных специальных нефтепродуктов. В этой области достигнуты потрясающие успехи. Высокотехнологичной переработке подвергаются тяжелые составляющие сырой нефти, оставшейся после производства топлива. Важным продуктом для завода являются белые масла, которые являются безопасным для здоровья сырьем вплоть до пищевой промышленности. Отдельную важную группу продуктов составляют парафины, которые используются более чем ста отраслях промышленности. Новое поколение малотоксичных масел используется в производстве автомобильных шин.

В общей сложности на заводе производится более 700

наименований продуктов. И почти каждая компания, работающая в химической или фармацевтической промышленности Германии, является клиентом этого завода.

Как разделение, так и очищение продуктов основано на физических и химических процессах. Успешное протекание этих процессов обеспечивается путем разницы температур, разницы давлений, добавлением растворителей и использования катализаторов. Эти процессы осуществляются в общей сложности в 11 различных секторах завода.

Отделение парафина от масла представляет собой отдельный этап производственного процесса. Депарафинизация происходит в больших барабанных фильтрах, где температура понижается до -30 градусов по Цельсию. Такая температура достигается с помощью специальной охлаждающей установки.

Парафины повышают температуру застывания масел. **Депарафинизация** же снижает температуру предела текучести базового масла.

Масло смешивается со смесью двух растворителей, при охлаждении кристаллы парафина выпадают в осадок и отделяются фильтрованием, а растворитель отгоняется от масла и получается депарафинизированное масло (dewa-

hed oil) с улучшенными свойствами: с более низкой температурой застывания, повышенным индексом вязкости, улучшенной текучестью при низкой температуре. Побочный продукт, парафиновый осадок (slack wax), служит сырьем для каталитического гидрокрекинга, при котором могут быть получены высококачественные базовые масла.

Все процессы на заводе контролируются с помощью электроники круглосуточно. Огромные объемы информации, поступающей с более чем 11000 измерительных контроллеров, обрабатываются в центре управления.

Лаборатория завода оснащена самыми современными измерительными приборами и системами.

Группа компаний постоянно инвестирует в оптимизацию производственных процессов. Самые современные системы позволяют последовательно сокращать выбросы и бережно обходиться с природными ресурсами.

Собственно, сказать чего-то особенного о производимых автомобильных маслах не получится. Завод выпускает абсолютно все из известных масел.

В самых современных сортах используются также базовые масла 4 и 5 групп, что позволяет достигать безупречного качества, удлинять интервалы эксплуатации масел даже при не самом качественном топливе, выдерживать высокие нагрузки в гонках или дрифте.

Растет объем производства легкотекучих масел вязкости 0W-20 и 0W-16, которые применяются преимущественно в японских автомобилях. А их на немецких дорогах становится все больше.

## Розлив и логистика

Розлив смазочных материалов марок FOSSER и ASTRON производится на втором предприятии группы компаний - как минимум ввиду того, что на предприятии, производящем масла, мощности по блендингу значительно опережают мощности по розливу. А также по другим причинам, о чем я скажу ниже.

Это специализированное предприятие позволяет наиболее гибко и быстро удовлетворять потребности в логистике, а также позволяет разливать масла в любых востребованных рынком объемах. О нем я расскажу подробнее, потому что такой размах разливочных и складских мощностей в этом секторе рынка я видел впервые.

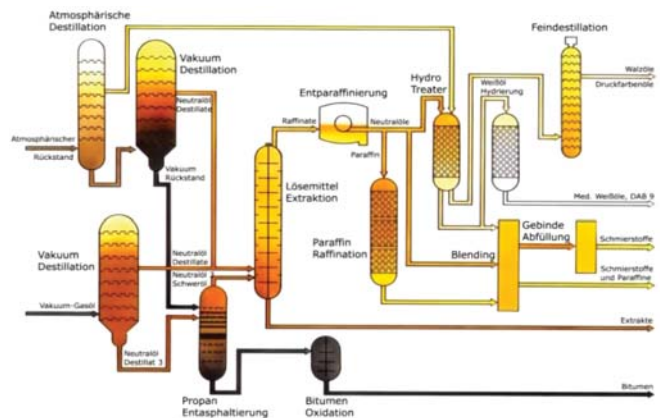
Под землей находится около 100 емкостей для хранения готовых масел и жидкостей общим объемом примерно 10 миллионов литров! Это более 150 ж/д цистерн или 2 состава! Это чтобы понять размах деятельности. Вы можете представить, что эти емкости периодически еще и моются, конечно же специальными составами. Моется все всегда по три раза. Специальным моющим средством вымываются и все трубы, которые идут к емкостям. Все это регулярно контролирует DEKRA.

Емкости (немцы называют их "танки") расположены на всей территории, в т.ч. и под производственными зданиями. Сравнительно небольшие емкости для тормозной жидкости - это единственное, что находится наверху.

Оказывается, розлив тормозной жидкости - не такая простая задача. Нужно, чтобы в канистре не было паров воды. Существует специальная методика, которая не позволяет влаге из воздуха попасть в канистру перед закупориванием. Кто-то это в Украине делает?

В емкостях всегда есть запас масел всех возможных видов. Линии - перенастраиваются быстро. На заводе, производящем масла, такой скорости реакции на заказ клиента не обеспечат никогда - у них совсем другой ритм производственной жизни. Поэтому - специализация объективно "рулит"!

Территория предприятия постоянно расширяется. Бла-





тричества. Ну вот зачем им вообще бензиновые и дизельные автомобили?)

На территории производственного комплекса - собственная заправка топливом, работающая 24 часа в сутки.

Четыре линии по розливу - полностью автоматические, способные разливать более 6000 канистр за одну смену каждая. А всего их, в т.ч. и полуавтоматических - пятнадцать!

Одна из линий по разливке антифризов - **двухэтажная**, разливает 54 000 штук за смену. Хоть 4-5-литровых, хоть од-нолитровых - что поставишь.

Здесь стоит сказать, что производство антифризов в Ев-



го - есть куда. И это - вопреки всеобщему мнению о том, что потребление автомобильных масел должно снижаться с ростом продаж электромобилей. Пока - только повышается. Глобализация - она не только "в верхах", она - везде. Спрос на идеально работающие бизнесы растет и они укрупняются, неидеально организованные - теряют объемы и позиции.

Бизнес производства масел и бизнес их розлива - дифференцируются и специализируются. Все чаще производящие масла предприятия обращаются сюда со словами: "Мы не можем много разливать, хранить и отгружать, можете нам разлить?" Мощности же этого предприятия - самые огромные в Европе.

С 9 рампов одновременно может идти загрузка 18 грузовиков. Для максимального удовлетворения клиента предприятие обладает еще и большим парком собственных большегрузных автомобилей как для перевозки цистернами, так и готовой расфасованной продукции.

Электричество здесь - свое, от солнечных батарей на крышах, излишки - продаются городу. Так старается работать вся Германия. У них часто случается профицит элек-



**Автоматическая линия разлива масел стоит 4 миллиона евро! А всего их, в т.ч. и полуавтоматических - 15!**





ропе - это также достаточно специализированный бизнес, и в нем тоже есть свои лидеры, производящие большие объемы. И очень много успешных в маркетинговом смысле торговых марок закупают готовые антифризы у этих лидеров и разливают на своих мощностях.

С омывателями стекол - проще. Их легко произвести на месте. Их здесь производят и разливают в приличных количествах - готовые и концентраты. Разных запахов и "вкусов" (шутка). В одну смену - 14 000 канистр, двумя людьми.

Естественно, есть автоматизированная линия по производству и расфасовке дистиллированной воды.

Конечно же, в линейке FOSSER и ASTRON есть и антифризы, и омыватели стекол, и прочие технические жидкости. Качество упаковки - тщательно контролируется. Если, например, этикетка на канистре наклеена криво - ее выбрасывает на сторону. Так - на всех линиях без исключения. Если недолив - взвешивание покажет, и тоже - в сторону. Картонные ящики собираются автоматом и заклеиваются





не скотчем, а расплавленным пластиком. Скотч - не надежно. Бочки 20, 60, 200 л. тоже разливаются на конвейерных, в т.ч. автоматических, линиях.

Автоматические и полуавтоматические мощности по "умному" хранению - поражают. Используется каждый кубический метр пространств складского помещения.

Склад с паллетами - в три уровня. Автоматизация позволяет работать в три раза быстрее.

Тележки - программируемые, на электротяге, с аккумуляторами, которые заряжаются ночью. Всего - восемь на весь склад. Их переставляют при необходимости степеллером.





Система паллетирования - автоматизированная.  
Таких складов - четыре. Стоимость каждого - очень высокая. Зато кубометры пространства используются по максимуму!

В 2018 году построен отдельный огромный склад картонной упаковки.





Итак, это - не просто разливочное предприятие, а сложный логистический центр.

Все для удобства клиента!

Слоган Duran Lubricants & Chemicals GmbH и FOSSER - "За гранью возможного!". Масштабы и уровень обоих предприятий полностью соотносятся с этой фразой.

**Александр Кельм**, Киев - Вертер - Киев

**Производитель FOSSER**

Duran Lubricants & Chemicals GmbH  
Rodderheide 3-7, 33824 Werther (Westf.) Germany  
fon +49 5203 901510, fax +49 5203 901515  
info@duran-oil.com, www.fosser.de

**Эксклюзивный дистрибьютор FOSSER в Украине**

XL-GROUP, г. Николаев, тел. +38 098 188 44 84  
www.tire.ua, тел. 0 800 215 111



# FOSSER<sup>®</sup>

Motor Oil from Germany



ENDLESS POSSIBILITIES



# Украинское 10W-60



**- Дмитрий Иллюк, кто Вы?**

- Я являюсь профессиональным атлетом в дисциплине дрифтинг. Занимаюсь этим с 2004 года. В 2008 я стал чемпионом Украины, потом в 2012 и еще раз в 2016. Также я - чемпион Восточной Европы по дрифтингу 2012 года и обладатель, наверное, одной из самых высоких наград в этой дисциплине - в 2019 я выиграл FIA Motorsport Games, чем прославил нашу страну на весь мир, так как это была, наверное, первая в мире автоспортивная олимпиада, а я завоевал на ней "золото".

**- Вы называете себе атлетом. Почему атлет - за рулем?**

- Атлетами называют всех, кто выступает в любых дисциплинах, связанных со спортом.

**- На чем ездите? Марка, параметры автомобиля.**

- Использую автомобили марки Nissan 200SX (в Японии - Nissan Silvia). Один автомобиль использую с 2002, там мало что осталось от стандартного Nissan, ему поставили четырехцилиндровый двигатель мощностью 640 л.с. и объемом 2300 "кубиков". Это полностью достроенный профессиональный автомобиль, который каждый год ребилдится (перестраивается).

А второй автомобиль - тоже Nissan с двигателем Nissan 5,6 на 1100 л.с. Он у меня где-то с 2012-13.

Также есть различные тренировочные автомобили, но это уже не так важно и интересно.

**- Коль скоро так случилось, что наша сегодняшняя тема - масло, то чем же вы их потчевали все эти 19 лет и второй поменьше?**

- А я расскажу... Сейчас у меня уже большой жизненный опыт в маслах! Всё начиналось с масла для внутреннего рынка Японии - это было Nissan GTR Oil 10W-50. Хорошее масло, оригинальное, не для стандартных моторов - для Nissan GTR.

**- Специально разработанное под колоссальные нагрузки?**

- Конечно! Под высокофорсированные двигатели. Но когда давление в цилиндре переросло нужное, я перешел



на RED LINE. Долгие годы я отъездил на RED LINE - красное масло, ничего не могу сказать о нем плохого...

**- Американское?**

- Да.

**- Такой же вязкости?**

- Использовал 15W-50, поскольку RED LINE не делал ничего, скажем так, высокотехнологичного, современного. Т.е. никаких 5W-60 или 10W-60, или подобных позиций у них не было. В спортивных подразделениях, заметьте. Потом я переключился на Motul, который тоже в спортивных подразделениях предлагал 15W-50. Мы подписали договор очень долго и использовали его как спонсорское масло.

**- Уточняю: 10W-60 - лучше?**

- Конечно, лучше. Чем выше вязкость на горячую, тем

В Украине - небывалый случай: в крутом дрифт-автомобиле - украинское масло 10W-60. **YUKO** и **Дмитрий Иллюк** решили доказать, что это норма сегодняшнего дня.



лучше для наших высоких нагрузок. Тем больше запас для того, что если что-то пойдет не так, мотор выживет. Нагрузки-то критические.

Ни с Motul, ни с RED LINE никаких вопросов не возникало. Но потом как-то всё закрутилось-завертелось и мы познакомились с YUKO. Сели за стол переговоров и сошлись на том...

**- Давайте к этому вопросу подойдем попозже. У вас были японское, американское и французское масло - вы были в принципе довольны всеми маслами...**

- Да, абсолютно. За исключением того, что японское масло начали очень сильно подделывать. И я знаю, что Motul тоже подделывают.

**- Но при вашем уровне компетенции и понимании "кто где кому поставщик" вы всегда могли найти**



**первоисточник, где точно не подделывают.**

- Конечно. Только так. Хотя с японским маслом так нельзя было сделать. Потому что японское масло могут все-таки подделать, его начали импортировать из ОАЭ...

**- Даже импортеры могли не понимать, что они завозят?**

- Абсолютно верно.

**- По RED LINE такого риска не было?**

- Нет. Это очень маленький завод. Нет большого смысла.

**- И по Motul тоже?**

- У меня - нет, потому что я получал Motul от официального источника, от представительства. Я использовал серию 300V, 15W-50.

**- А вы стремились и стремитесь все же к «шестидесятке»? Или «пятидесятка» вас тоже устраивает?**

- "Пятидесятка" устраивает, но всегда лучше иметь запас.

**- Теперь технический вопрос: по каким параметрам уже в процессе эксплуатации масло вас может не устроить? Как вы это оцениваете: на нюх, на вид, на слух, на перегрев? Какое масло для вас неподходящее?**

- Масло, которое не держит температурный режим, у которого рвется масляная пленка при давлении более 150 сил в цилиндре.

**- Как вы оцениваете, держит оно там или не держит?**

- Мы же логируем (записываем) всё происходящее с машиной. Как кардиограмма - с машины считывается более

100 параметров во время соревнований. И потом инженер всё проверяет и исследует. Абсолютно всё.

**- Ок, а попроще, как для обывателя...**

- Два простых критерия: давление и температура масла.

**- Отлично. Что значит «масло не держит давление»?**

- При нагреве идет просадка давления масла и датчик фиксирует более низкое давление.

**- А что значит «масло не держит температуру»?**

- При нагрузках температура возрастает.

**- А еще Вы сказали, что масло не держит масляную пленку. Это из-за чего? Из-за давления?**



- С этим вообще все просто: когда такое происходит, спортсмен прощается с двигателем. Да, грубо говоря, это из-за давления, конечно...

**- У вас были случаи, когда масляная пленка рвалась и мотор капиталился?**

- Были такие случаи, но виной тому было не масло.

**- Значит, у вас масляная пленка не рвалась?**

- По вине масла - нет. На всех трех упомянутых марках масла пленка не рвалась.

**- Следовательно, вот они - те параметры, из которых два можно и нужно "писать" (про третий писать бессмысленно), по которым вы это масло оцениваете. Больше нет параметров? Какого-то четвертого? Цвет, вкус, нюх, нагар...**

- Больше нету.

**- Я спрашиваю, потому что многие люди, владельцы автомобилей, оценивают масло по этим параметрам... А по тишине работы мотора вы оцениваете масло?**

- Я в это не верю.

**- А в присадки к маслу?**

- В это я тоже не верю и с ними не работаю. Я верю в настоящее масло: когда оно сделано качественно, оно будет работать.

**- Отлично. А как вы относитесь к маслу с эстерами / без эстеров, с PAO / без PAO, с тем / без того - по составу?**

- Я об этом не задумываюсь. Мне важно, чтобы оно работало и вело меня к стоящим передо мной задачам - надежная езда и работа автомобиля.

**- Ок. Насколько я понимаю, когда вы выбираете марку масла... к, примеру, RED LINE - там не понятен импортер, и...**

- RED LINE - это "серый" импорт.

**- Да, т.е. у вас в тылу нет ничьей ответственности за масло?**

- Нет, конечно.

**- Получается, вы лили на свой страх и риск. А с Motul у вас уже были люди, которые в случае чего могли ответить и компенсировать, если масло некачественное.**

- Ну, это всё весьма виртуально, так скажем.

**- Ну, если бы у вас была из-за масла «капиталка», то: а) вы бы проверили; б) они бы компенсировали?**

- Думаю, нет.

**- Плохо.**

- Ну не то чтобы плохо, просто давайте реально смотреть на вещи. Это одна из причин, почему у нас произошел конструктивный и положительный разговор с YUKO. Потому что есть моментальная обратная связь.

**- У Motul в Украине целый офис!?**

- Я искал более быструю обратную связь с производителем. А еще я являюсь патриотом. И это первое! Мне очень



нравится, когда что-то делается в моей стране. Наверное, это ключевой фактор, почему произошло замещение на украинского производителя.

Имея производителя "под боком", который делает всё, что хочет (что ты хочешь) - это просто супер!

### - Итак, как вы познакомились с YUKO?

- Первое мое знакомство с YUKO было задолго до того, как я узнал, что такое YUKO. Всегда в спортивных моторах, когда собирается новый двигатель, я использую самое простое, доступное минеральное масло для промывки, обкатки и запуска двигателя. Минеральное, потому что по теории говорят, что из-за минимального количества добавок в него оно лучше всего подходит для правильного притирания хона, колец к стенке цилиндра. Поэтому с такой легендой, которую я исповедую, я зашел, как сейчас помню, в "Эпицентр", и начал выбирать какое-нибудь минеральное масло. Смотрю, масса брендов, и смотрю на ключевой момент - производителя. Взял банку, вижу на этикетке "сделано в Украине", есть адрес и телефон завода, где это производится...

### - 15W-40?

- Да-да. По-моему, да. Если я вижу, что человек/компания, который его произвел, пишет свой телефон и контакты, а не как все другие банки, на которых пишут "made in E.U." - не пойми что и где разлито, пишете письма на деревню дедушке - я понимаю, что масло масляное и должно работать. И, залив это масло, мы поехали. И случилось так, что у нас не было времени, а настройщик говорит, что если мотор собран нормально и масло нормальное, то на любом масле всё будет работать. И мы сделали настройку на таком масле, и 614 л.с. мы прокатили на минеральном

масле YUKO. На династенде. Просто у нас не было времени менять на Motul. И минеральное масло выдержало 150 сил в цилиндре! Это же показатель!

### - Не порвало пленку, не вышло за нормальные параметры температуры и давления?

- Ничего такого. Нормально настроили машину. Температура не могла уйти, потому что это все кратковременные тесты на стенде. Но давление на вкладыши есть - там всё по полной! Вот так и появилось YUKO у меня в голове.

### - В каком году это было?

- Летом 2020.

### - А как часто вы капиталите мотор?

- Смотря какой. Предыдущий двигатель объемом 5,6 отработал пять лет. А двухлитровые двигатели, как правило, ремонтируются раз в год. Ну, скажем так, через 20 полноценных гонок. У двухлитровых двигателей намного меньше моторесурс, потому что литровая мощность у них очень большая.

### - В общем, отношения в YUKO начались с «Эпицентра». Опишите шаги дальнейшего сближения.

- А дальше был интересный шаг: я сделал обращение в инстаграме, кто из украинских производителей мог бы сделать что-нибудь... Даже не так было. Мы в инстаграме поспорили с ребятами, какое масло лучше. И собрали (купили по банке) с ребятами массу различных брендов: там были и Amsoil, и Motul, и RED LINE, там был и хваленый "Лукойл" GENESIS 10W-60, потому что его начали активно "пушить" (продавливать) на рынке... Что-то еще там было... А, Royal Purple. Т.е. все рейсин-



говые (гоночные) серии, которые были доступны в Украине. Я сделал пост в инстаграме, где 36 000 подписчиков, с вопросом: кто из украинских производителей может взять эти масла и посмотреть, кто лучше, в чем разница, дать нам оценку? Откликнулись YUKO.

Тут и закрутился наш очень интересный диалог, который пришел к тому, что они сказали: "Послушайте, мы сами можем произвести для вас масло. Причем более высокотехнологичное".

Спустя три месяца после встречи было сделано 10W-60.

**- А что же с теми маслами?**

- Они все оказались схожими по характеристикам.

**- Вы уже испытали YUKO 10W-60 в заездах?**

- Да. Никаких отклонений.

**- Кроме параметров масла, какие еще условия вам обеспечивает YUKO: тылы, гарантия, а вдруг капиталка... Они берут это на себя?**

- Мне понравился прямой откровенный диалог с руководителем компании, что если что-то пойдет не так - никакой конфиденциальности, мы называем вещи своими именами: "я не боюсь признать то, что я не смог". А когда человек говорит так, а не говорит "если случится, ты никому не говори" - это подкупает. Человек отвечает за то, что он делает, и мне это понравилось. Это разговор настоящего мужчины, настоящего партнера, с которым можно иметь дело. Для меня это важно.

А капитальный ремонт - это не самое страшное, что может быть.

**- Что интересного можете рассказать о диалоге**

Т.е. рядом с таким брендом, как Monster Energy (энергетические напитки) на борту красуется YUKO.

**- А кто еще в спонсорах?**

- VZM Auto (доставка автомобилей из Америки), NGK (свечи), Valino (шины). Последнее - не спонсор, я сам являюсь представителем бренда Valino в Украине. Сам себе спонсор.

**- Что такое Valino?**

- В мире как минимум спортивных шин уже давно произошел переворот, и китайские шины уже давно по массе параметров превосходят именитые мировые бренды. Valino - один из таких брендов.

Мы говорим о шинах, пригодных для дорог общего пользования, но используемых в такой дисциплине, как например дрифтинг, либо на мощных автомобилях.

**- Существует ли отдельно шина для дрифтинга?**

- Да. Наверное, уже да. На них не пишут, что они специально для дрифтинга, но по сути компаунды сделаны специально, чтобы дольше терлась, имела при этом больше "держака" (сцепления с трассой)... Т.е. - да. Можно сказать, что уже делают шины для дрифтинга.

**- О чем вы договорились с YUKO на перспективу?**

- Мы договорились о том, что меня интересует создание чего-то такого, что можно будет с гордостью показывать и гордиться этим.

Также у нас есть интересные совместные медийные проекты, и скоро вы о них узнаете. Больше ничего не расскажу. Могу лишь сказать, что я провел несколько дней на заводе со своим автомобилем...

Беседовал **Александр Кельм**



**с владельцем компании? Мне сказали, что вы вели дискуссии до хрипоты.**

- Да, у нас было очень много точек соприкосновения именно в автоспорте, где, что и как происходит, во взглядах на происходящее, потому что идея созидания, создания чего-то made in Ukraine... Знаете, можно просто заработать деньги, а можно что-то создать и оставить след в истории после себя. Приятно, когда ты берешь и создаешь что-то наше. И ребята сегодня на соревнованиях ходят смотря: "О, масло YUKO! А где его взять?" - "А оно пока не продается". Интересно. Для меня это - гордость, это приятно.

**- Кроме масла, они вас поддерживают финансово?**

- Да. Они стали спонсором. Это мой крупный спонсор.

Пока материал готовился к публикации, компания ООО "СП Юкойл" вывела масло Yuko RACING SYNT 10W-60 на рынок. Компания пошла навстречу клиентам, которые выражали потребность в качественном гоночном масле, и начала продажи нового продукта. Это высококачественно масло для высокофорсированных двигателей производится с применением базовых масел PAO и поставляется в канистрах емкостью 5 л и в фирменных 20-литровых ойл-боксах. На данный момент масло **RACING SYNT 10W-60** уже доступно для покупателей.



# YUKO и ЧЕМПИОН

Мы в autoExpert`е к дрифту пока еще дышим ровно, наверное, пока не проедемся за рулем боллида... Но к украинскому маслу в автомобилях с мощностью на цилиндр в 150 л.с. и более - наше внимание приковано!

**Дмитрий Иллюк** - очередной раз чемпион Украины по дрифту. Это мой второй разговор с Дмитрием после интервью с ним, когда он в этом году залил в свои боевые автомобили украинское моторное масло **YUKO RACING SYNT 10W-60**.

**- Дмитрий, разведка доложила, что Вы - снова чемпион!**

- Да, есть такое. Это был финал чемпионата Украины, заключительный этап...

**- Я слышал, что были какие-то неудачи, поломки, то да се, а тут - бах, и сразу чемпион! Такое возможно в вашем виде соревнований?**

- Это возможно в любом виде соревнований. Просто мы шли к своей цели. Был тяжелый сезон, у нас выросли нагрузки и мощности, поэтому были определенные технические проблемы. Это не первый подиум в этом году - первые два был в Европе несколько недель назад в двух гонках подряд, второе и третье место. А теперь и в этом сезоне.

**- Какие у вас были технические проблемы?**

- У нас постоянно ломались фланцы редуктора и мы в итоге сломали первичный вал. Нам сделали усиленные вещи тут, в Украине - мы нашли завод, который это произвел из какой-то "танковой" стали и теперь все это работает.

Дело в том, что одна из моих машин стала намного мощнее: восьмицилиндровый двигатель на 1000 л.с. мы заменили турбокомпрессором разогнали до примерно 1400 л.с... И на ней я в основном и ездил весь сезон.

Плюс мы поменяли шинного партнера: теперь мы используем лучшие шины в мире для дрифтинга - Valino. На сегодняшний день это самая быстрая покрывка. Соответственно, зацепа стало больше, мощности - больше, а там где тонко, там и рвется. По сути, с этим мы и боролись.

**- Итак, все эти 1400 лошадей обслуживало мо-**



**торное масло YUKO 10W-60?**

- Да, конечно. Это масло 10W-60 зарекомендовало себя не просто хорошо, а вообще прекрасно, потому что у нас случались три или четыре критические ситуации с потерей давления (то шланг перебьет, то еще что-то, а обороты высокие) пленка держится просто супер!

**- Ну это же не долго, до момента остановки?**

- Да, до момента остановки, но иногда этот момент приходит аж на финише.

**- Ничего себе! По сути, без давления?**

- Ну да, ни на чем. А еще у нас был интересный момент: лопнуло кольцо между поддоном и блоком, которое держит давление основного канала подачи масла. И мы ехали на 1400 сил, на 3 бара и 8 000 оборотов - и YUKO все выдержало нормально. Короче, YUKO работает железно, проверено!

**- Вы как-то участвовали в разработке моторного масла 10W-60?**

- Да. Мы с командой немного работали с этим, потому что были вопросы по окислению из-за того, что мы используем спиртовое топливо. Но я в этом не сильно разбираюсь, это делали технологи: отбирали пробы, улучшали и говорили: "Так будет работать".

**- Подходит ли масло YUKO RACING SYNT 10W-60 для обычного двигателя, работающего на обычном топливе?**

- Конечно, подходит, ведь спиртовое топливо намного более агрессивно.

**- Получается, что масло даже с запасом?**

- Да, конечно. Спиртовое топливо (с этилом) - самое агрессивное из того, что есть.

**- Мне стало известно, что ваши коллеги по "кошюшням" с завистью смотрели на то, что у Илюка есть "собственный масляный завод"...**

- Ну, не знаю. Когда завод работает на меня - это всегда хорошо)

**- Это же реальное преимущество - иметь масляного партнера, который оперативно реагирует? Или все же можно спокойно катать на продуктах "из магазина"?**

- Конечно же, это преимущество! Они сделали "с нуля" именно то, что нам нужно. Причем, я так понимаю, что цена будет дешевле аналогов, потому что это всё-таки делается дома, в Украине. Это в любом случае преимущество. У меня вообще уже вся техника переведена на YUKO: начиная с бензопилы и заканчивая тягачом, который нас возит. Сначала слабо доверяли, а теперь даже в 222й Мерс в семье заливаем YUKO и всё работает.

**- Мы можем анонсировать большое интервью, попозже? Думаю, будет интересно услышать what is drifting. Потому что мало кто понимает, что это за спорт, кто там, где, у кого выигрывает и в зависимости от чего раздают места. Ну и, конечно же, о процессе производства украинского масла в паре с гоночной командой.**

- Да, конечно.

**- Ну, тогда всё, еще раз поздравляю. Успехов!**

Беседовал Александр Кельм



**Ольга Гречко**, руководитель PR-службы ООО «СП Юкойл»: «Мы очень благодарны Дмитрию за доверие и уникальную возможность стать членом его команды! Эта победа доказала, что у Украины есть все шансы быть в числе лидеров по производству смазочных материалов! У нас для этого есть все - и высококлассные специалисты, и передовое производство, и собственные уникальные технологии! YUKO рулит!»



# ATLANTIC Lubricants

## Зарабатывать МОГУТ ВСЕ

Сегодня мы знакомим вас с молодой украинской компанией «ВЕСТА ЛТД», которая была создана и управляется **Игорем Кравченко**, человеком с богатым опытом работы с ведущими мировыми марками автомобильных масел.



### - Игорь, каков род деятельности твоей компании и как она возникла?

- Я 15 лет работал менеджером в компании, являющейся дистрибьютором ExxonMobil Юго-Востоке Украины. Потом пришло время открыть свой бизнес.

ООО "Компания "ВЕСТА ЛТД" основана в 2015 году. Подписали контракт с компанией из ОАЭ ATLANTIC Lubricants, которая и по сей день является нашим ключевым "масляным" партнером.

Мы продаем смазочные материалы в СТО, розничные сети, промышленные предприятия, автоперевозчикам.

### - Что интересного можешь рассказать об ATLANTIC Lubricants?

- Я посещал завод с рабочей поездкой три раза. ATLANTIC Lubricants - полноценный завод-миксер с лабораторией и всеми "вытекающими" отсюда преимуществами.

Они находятся в свободной экономической зоне в городе Аджман, ОАЭ. Территория завода - гектаров пять. Работают они под собственным брендом, а также активно разливают масла для private label. Например, я собственными глазами видел известные американские марки.

Почему я обратил на них внимание? Они реально работают с автопроизводителями. Далеко не каждый производитель смазочных материалов, а тем более бренды без своих заводов, представленные на территории Украины, может похвастаться, что у него есть право давать допуски (Approval) от Deutz, Dexos, MAN, MB, Porsche, Renault, Volkswagen, Volvo. У ATLANTIC Lubricants - есть, а также все необходимые интерна-



циональные сертификаты и аккредитации для серьезно производства.

Они полностью сертифицированы по стандартам ISO, по европейской системе ACEA, а также по API.

Производят следующие типы продукции (без перевода): Engine Oil, Transmission Fluid, Brake Fluid, Radiator Coolant Fluid, Marine Oil, Industrial Oil, Agriculture, Grease, Aviation Engine Oil, а также промывочные масла и разные спецжидкости.

**- Что из этого вы завозите в Украину?**

- В основном мы фокусируемся на автомобильной "легкомоторке" и коммерческом транспорте. Промышленный сегмент на сегодняшний день пока находится в разработке. Ищем специалиста, который будет готов закрыть нам этот сектор.

**- Сколько лет бренд присутствует на мировом и украинском рынке?**

- На украинском он присутствует с 2015 года, а на мировом - с 1998го. Компания - с претензией на мировое присутствие. У них есть свое подразделение в Южной Америке с производственными мощностями. Таким образом они решили зайти в Южную Америку. На сегодняшний день они активно работают в своем родном Персидском заливе, очень активно работают на Пакистан, Индию, заходят в Китай. В 2019 году они зашли в Англию - открыли представительство.

**- В какой ценовой нише находятся их автомобильные продукты?**

- В средней. При высоком качестве.

**- Каковы предпосылки такому соотношению? Чудес ведь не бывает...**

- Первое, как я уже говорил, они находятся в свободной экономической зоне. Второе - то, что они реально находятся на нефтяном месторождении: там нефть, по большому счету, дешевле воды. И третье - компания ATLANTIC Lubricants является региональным дилером Afton, одного из признанных мировых производителей присадок.

**- Т.е. там в округе есть и нефтепереработка?**

- Конечно. Они используют базовые масла II и III групп, производят великолепные полусинтетические и синтетические продукты.





Соответственно, они имеют низкую цену на базовые масла и возможность сэкономить на присадках.

**- Этот бренд у тебя с претензией на продажу по всей стране?**

- Да, мы строим дилерскую сеть по всей Украине. Качественную,

чтобы все зарабатывали с этим продуктом. На данный момент у меня получается это делать. Да, случаются прецеденты, когда кто-то где-то начинает демпинговать, но мы стараемся быстро на это реагировать и приводить в порядок.

На сегодняшний день дилеры рабо-

тают в Запорожье, Ровно, Черновцах, Харькове, Полтаве и Новояворовске Львовской области. Днепр и Днепропетровскую область закрываем самостоятельно. Активно ищем дилеров в Винницкой, Житомирской областях, в Киеве.

**- Есть ли еще бренды в портфеле предложений твоей компании?**

- Да, есть еще и второй бренд - мы представляем торговую группу Amta, Польша. У Amta есть своя фабрика по производству автохимии и охлаждающих жидкостей. Плюс, они являются крупным игроком на польском рынке смазочных материалов - дилером Castrol, Turtle Wax и еще перечня брендов. Они начинали с дистрибуции других торговых марок, потом сделали свой бренд и начали его развивать. Их продукты сейчас активно продаются в Польше, они строят свою сеть. Продаются также в России, Греции, Германии, Болгарии и еще во многих странах.

Бренд, которым я занимаюсь, называется Moje Auto, линейка MA Professional. Это - охлаждающие жидкости исключительно на базе моноэтиленгликоля.

Мы с ним работаем около пяти лет, претензий по качеству и рекламаций за это время не было.

Бренд - без претензий на премиальность, всё находится в среднем ценовом диапазоне. У меня в планах расширить ассортимент автохимией - у них очень большая линейка.

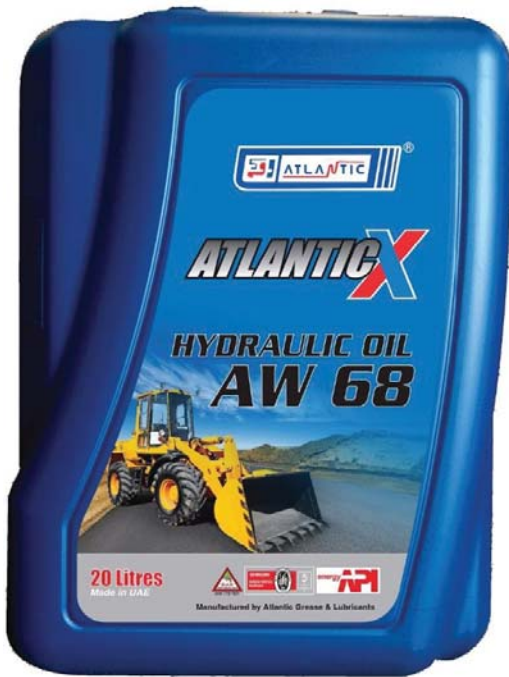
Оба контракта с этими брендами у меня эксклюзивные, я - единственный представитель на территории Украины.

**SYNTECH 10W-40 INCLUDES**

- Oil Filter
- Air Filter

**Rs.3200**

**OEM's**



Также я предлагаю некоторые бренды как региональный дистрибьютор. Мои регионы - Днепропетровская и Запорожская области, частично Харьковская и Полтавская - туда я осуществляю доставку своим транспортом.

Еще два бренда - Xenium и Totachi - премиальные бренды из нашего портфеля. ATLANTIC и Amtra закрывают средний ценовой диапазон.

Т.е. в "бюджете" у меня нет ничего. Я не вижу смысла работать в этом сегменте. Логистика с битвами на понижение будет съедать весь заработок - как мой, так и регионального дилера.

Беседовал **Александр Кельм**



ООО «Компания "ВЕСТА ЛТД"», 52071, Дніпропетровська обл., Дніпровський р-н., селище Дослідне, вулиця Наукова, 1, +38 056 371 12 42, [www.atlanticoil.com.ua](http://www.atlanticoil.com.ua)  
 Отдел продаж: +38 068 405 63 16, +38 095-474-30-19, e-mail: [cherkashin@atlanticoil.com.ua](mailto:cherkashin@atlanticoil.com.ua)  
 +38 098 283 88 14, e-mail: [dudko@atlanticoil.com.ua](mailto:dudko@atlanticoil.com.ua)

**PREPARATY DO DEZYNFEKCJI W NASZEJ OFERCIE**

**MA PROFESSIONAL**

**MOJE AUTO**

**TECMAX**

**DEOPREX**

**PROFESSIONAL DEZYNFEKCJA POWIERZCHNI**



# Ремонт акр.in.ua

**Захару Глопину**, владельцу центра по ремонту автоматических коробок передач в г. Черновцы - 36 лет. И большую! половину жизни он занимается ремонтом АКПП! autoExpert предлагает вашему вниманию интереснейшую беседу о бизнесе и ремонте.

**- Захар, могу сказать, что ваш центр по ремонту АКПП достаточно известен и уважаем в профессиональном круге. Единственное, что не раскрычено - его название. Что он сегодня из себя представляет: количество постов, оснащение оборудованием?**

- Называемся мы **акр.in.ua** - такое нестандартное решение, которое было принято не так давно. На текущий момент у нас 8 полноценных постов, из которых 2 подъемника, остальное - ямы. Кроме демонтаж-монтажных и зон разборки-сборки есть участок по ремонту гидроблоков и собственная линия по ремонту гидротрансформаторов. Количество сотрудников - 12 человек.

**- Как давно существует ваш бизнес?**

- Моя личная первая трансмиссия была собрана... 20 лет тому назад. У меня ранний опыт - свою первую коробку я собрал, когда мне было 17. Самостоятельно разобрал, проверил и поменял всё, что необходимо, собрал, поставил на машину, запустил, уехал. Это была моя первая победа! А вообще я работал с отцом с 15 лет, еще со школы.

**- Это была своя машина?**

- Нет, клиентская конечно. Откуда у меня тогда!, да еще и в 17 лет, могла быть своя машина?! (смеется)

**- Как твой отец пришел в этот бизнес?**

- Как теперь принято говорить, мы являемся одними из первопроходцев на этом рынке в Украине. В бизнес по ремонту АКПП отец пришел, как это практически всегда бывает, случайно - по просьбе товарища. Один из его друзей попал в аварию, сломал ногу, не смог ездить на механических коробках передач, купил в 90х какую-то старенькую Mazda, и у нее сломалась АКПП.

**- И твой отец согласился эту коробку починить?**

- Ну да. Решил починить и починил.

На тот момент отец уже давно и активно занимался ремонтом автомобилей: двигателей и всего, что с ними связано... Он очень хороший механик с очень хорошей базой. Поэтому, в принципе, при наличии запчастей автоматическую коробку



передач... аккуратноенько разобрали, осмотрели, всё, что необходимо было, поменяли, собрали...

В общем, ничего военного на тот момент в АКПП не было. Электроники не было вообще никакой. Всё - чистая гидравлика. Надо было просто сидеть, вникать, понимать. Мы от руки схемы и эскизы рисовали, фотографии даже не делали, потому что и фотоаппаратов-то у нас не было. Открутили болт - зафиксировали, открутили еще болт - зафиксировали... Это было тяжело, но очень логично.

В гидроблоке - тьма-тьмущая плунжеров. Я, или отец, брали, садились, и вот так: эта пружинка - отсюда, посчитали количество витков, записали, чтобы не дай Бог не растерять всё не перепутать... Это адский труд.

В 2000 году мы поехали в Москву - там на тот момент было несколько крупных компаний, которые занимались ремонтом "автоматов". Это был конец 90х, может, 2000й год, в Украине тогда вообще мало кто этим занимался.

Мы приехали туда... "А откуда вы, ребята?". - "Да с Украины, есть такой город Черновцы..." Они говорят: "Ну ладно. Вроде вы нам не конкуренты". Мы поговорили, они поняли, что не абсолютные новички, и у нас уже далеко не первая коробка, что люди настроены. Я тогда еще вообще малолеткой было, лет 13-14...

Так вот, они нам говорят: "У нас есть специальная компьютерная программа по коробкам, и там есть все схемы и все инструкции". - "Сколько денег?" - "Трешка зелени". За 5 компакт-дисков. Это на то время, когда в Черновцах за 1,5-2 тысячи можно было купить однокомнатную квартиру.

#### - И вы купили?

- Ну да. А куда деваться?

Всё супер, нормальные ребята, они до сих пор в этой теме работают. Это, кстати, сегодня дилерский центр ZF в России.

Сейчас, когда молодежи рассказываешь, как мы начинали - у них глаза округляются!

В общем, это была наша первая база, потому что смотреть вообще некуда было. А у нас появилась уже хоть какая-то информация, мы хотя бы начали видеть, какие зазоры должны быть в пакетах, в каком порядке они должны собираться. Потому что многие собирали на каком-то ощущении и слабом понимании.

#### - Часто тогда собирали, а потом снова разбирали?

- Да, ошибок было очень много. Бывали коробки, которые приходилось снимать по 8, по 10 раз. Не все запускались, не все стартовали. Всё было очень тяжело еще и потому, что на тот момент еще и очень мало специнструмента было. В середине 90х у нас очень активно стали появляться BMW, на них тогда ездили "очень деловые" люди, и когда они приезжали, это было...

#### - ... ховайся!

- Ага, как-то так! Это действительно были очень богатые люди, которые очень "тряслись над тачкой". Машина стоила как 10 однокомнатных квартир в Черновцах. А специнструмент, например, Toxh, невозможно было нигде купить. А BMW в основном на Toxh собрано, болты на "звездочках" - ключи накидные, головки нужны, а их нет нигде. Сплошные страдания. Сейчас это вспоминаю, как очень мрачный период.

#### - А где вы брали запчасти?

- В первое время мы даже самостоятельно привозили, через Польшу из Германии заказывали, потому что челноков на то время очень много ездило. Из Турции точно так же подвозили.

Очень много хлынуло тогда в Украину "американцев". И все на "автоматах" (европейцы были преимущественно на "ручке"). Вот эти машины и начали приносить первые деньги, в принципе. По крайней мере, в Киеве. У нас же здесь, в Черновцах, "европа" больше шла. Поэтому было очень тяжело, действительно.

#### - Какие были, возможно, знаковые вехи в развитии вашего сервисного бизнеса?

- У нас сменилась территория: сначала был небольшой гараж, потом мы переехали на территорию побольше, открыли 3 поста. После этого появилась своя небольшая станочная база, мы начали кое-что делать самостоятельно...

На том этапе мы не занимались только коробками передач. Мы занимались и двигателями, и много чем другим. Рынок еще не был настолько насыщен, чтобы принять решение "уйти в автомат". Это решение пришло где-то в первой половине 2000х, возможно в 2004-05 годах. Тогда появилось окончательное осознание того, что тему двигателей надо отпустить, потому что стало очень много мотористов. А "автоматов" стало достаточно для того, чтобы полностью покрывать всю рабочую смену. И тогда мы сосредоточились на этом. Тогда же стали формировать потихоньку и свой склад новых запчастей, а также и б/у запчастей.

Более того, мы пошли дальше и даже сформировали склад уже готовых коробок передач, чтобы человека быстро отпустить - купили "топовые" б/у коробки, которые у нас постоянно в ремонте, отремонтировали, положили на склад.

#### - У вас обменный фонд по коробкам был?!

- Да, был обменный фонд. Потом мы его расформировали. Теперь опять формируем. Почему, спросите?

Сегодня, наконец, потребность рынка изменилась. А на тот момент мы не совсем правильной оценки эту самую потребность.

Мы подумали: ну хорошо же! Человек приезжает утром, ко-





**Василий Ильич Глопин:** «Сейчас такая молодежь, что и сама хорошо знает, чего ей надо. Но все же хотел бы кое-что отметить о кадровом обеспечении. Хорошего специалиста для работы сейчас найти непросто, но еще надо уметь его удерживать. Трудовые отношения в бизнесе и на производстве стали довольно жесткими, и я не считаю, что это хорошо. Если человек умеет работать, то это ценный актив компании, его надо беречь. И если такой человек пишет заявление об увольнении, то руководитель по крайней мере должен расспросить его о причинах такого поступка. Часто может оказаться, что веских причин фактически нет, и тогда не придется искать другого специалиста. Иными словами, работа с кадрами - это такая же обыденность руководителя ремонтного предприятия, как и сам производственный процесс. Если коллектив строится не на принципах взаимного уважения и профессионализма, предприятие не будет прочным, даже если и обладает самым современным оборудованием. За свою жизнь я такие вещи видел не один раз. Мы с сыном всегда очень тщательно подбирали кадры и трепетно к ним относились. Это дало свои плоды».

робка снимается, разбирается, дефектуется, составляется калькуляция. Но в этот же момент, когда его коробка разбирается, другая коробка уже устанавливается в его машину. В 9 часов приехал - в 2 часа дня уехал!

Но люди при таких ремонтах 700-800 долларов не могли взять и спокойно заплатить за такое. Но они гораздо спокойнее платили 700-800 долларов, когда это происходило через неделю.

В чем прикол... На тот момент это была для людей достаточно большая сумма денег. У них в голове не укладывалось, что с такими деньгами можно распрощаться за полдня. Они психологически к этому были не готовы.

**- Т.е. деньги у человека есть, но он психологически готов их отдать только через несколько дней?**

- Да! Как это ни фантастически звучит, но в то время люди не понимали, что такую же точно трансмиссию уже отремонтировали ранее, что в нее уже вложили примерно 2-3 рабочих дня! Что это уже лежит на складе, и сейчас в целях экономии времени и, в общем-то, его же средств, быстро делают комплектацию. Ему как в кино, делают "монтаж", где сам процесс ремонта "вырезают".

**- Клиенты просто протестовали против такой формы обращения с ними?**

- Да. Когда же его коробка передач разбирается, показывает: "Вот это всё, что у нее внутри, вот это - нужно поменять. Теперь мы позвоним, закажем для нее запчасти, отправим в Киев трансформатор, он 2-3 дня покатается (на автобусах), в это время приедут новые запчасти, потом всё это мы соберем... В целом это всё растянется в неделю и будет стоить 700-800 долларов". Он говорит: "Ок, нет вопросов". Но когда он этого процесса не видит, ему кажется, что его обманули. Ты понимаешь?

Сейчас, наконец-то, мы вернулись к этой потребности. Сегодня люди говорят: "Мне нужно уже! Сколько это будет стоить?" Я говорю, что это будет стоить вот таких денег. "Я согласен".

**- Тем более согласен, если это будет быстро...**

- Да. Если "на уже".

Сегодня - другая потребность. Особенно - у владельцев коммерческих микроавтобусов. Ты же видел, сколько их утром было? 4 автобуса заехало. У них, в принципе - только один вопрос: сколько займет по времени? Сколько денег, они и так плюс-минус представляют. Цена на рынке уже выровнялась и разница в 20-50 долларов особой погоды не делает.

**- Да даже 100 долларов!**

- Да. Они и 100 долларов не видят уже. Ему время важно. Вот он сегодня приехал, и ему принципиально важно: "Я завтра в 9 утра буду". При том есть такие, кто записывается через неделю, потому сейчас он едет в рейс.

**- Т.е. он чувствует, что его коробка уже на исходе, но еще едет?**

- Да. Он говорит: "На 9 часов в четверг можно? Я уеду?" Я говорю: "Ты в четверг после обеда уедешь". - "Супер! Я тогда на 18:00 записываюсь на мотор!". Ему в ночь еще и мотор меняют. И он в пятницу уезжает. Потому что в пятницу на 10 утра у него стоят люди на загрузку.

Есть такие машины, которые выкатывают 25-30 тысяч в месяц, она у них практически не глушится. Там по 2-3 водителя на машину, катают и катают... Людей, грузы - всё подряд. Работают, молодцы. Есть несколько MB Sprinter, которые после такой замены коробок у нас по 500-600 тысяч уже откатали, всё нормально... Каждые 50 000 - здесь на обслуживании. Довольны, слухи ширятся, нас рекомендуют.

У нас уже достаточно обслуживается таких клиентов на коммерческой технике - все довольны. Потому что автомобиль должен работать, а не простаивать на ремонте.

**- В каком году вы первый раз сделали склад АКПП?**

- Более 15 лет назад. 2002-05 года, где-то в этот период. У нас лежало порядка 10 самых распространенных на нашем рынке коробок. Потом мы его кое-как продали. Было очень неудобно продавать целиком готовые коробки. С чем это было связано? В то время даже снимать на СТО АКПП мало кто хотел. Сейчас страхи потихоньку уходят - поэтому мне легко сегодня продать готовую коробку. Условно говоря, мне завтра позвонит человек из Житомира (есть такие люди): "Есть коробка на Sprinter?". - "Да, без проблем" - "Всё, высылай мне". И он забирает ее у себя на "Новой Почте", рассчитывается без проблем.

**- Рядовой сервис может снять, установить, запустить АКПП?**

- Да, конечно. Тем более - с нашей консультацией. Мы обязательно, когда отправляем АКПП, даем в письменном виде коротенькую инструкцию, что нужно обязательно проверить, что нужно обязательно сделать, в каком порядке что нужно устанавливать и на что обращать внимание. Там не так много, 8 пунктов контрольных выходит. С турбинами (это не наша тема) - все так же происходит.

**- По сути, вы экономите на подъемниках - на месте для зависания машины.**

- Да. Но не все коробки мы принимаем в работу демонтированными.

**- Почему?**

- Есть несколько машин, на которых есть проблемы с электроникой, и их можно выявить, только когда коробка на машине. Есть методы диагностирования. Скажем так: процесс ремонта АКПП начинается с пункта №1: "Входная диагностика". По результатам входной диагностики можно приступать к работе. Если входная диагностика была проведена некорректно, возможно, даже нет необходимости в ремонте коробки. Проблема может быть в других местах: в электронном блоке, в проводке или в системах, связанных с работой коробки передач.

**- А какие коробки ты возьмешь в работу демонтированными?**

- Практически весь Mercedes, BMW, вся Toyota, Subaru... Мне проще будет сказать, какие я не возьму: в большинстве случаев не возьму вариатор, потому что там очень много сложностей...

Есть такие коробки, которые мне приносят снятыми, мы их делаем, отдаем, но я обязую клиента в течение суток после установки появиться у нас, чтобы именно мы еще раз провели выходную диагностику.

**- А если клиент из другого города?**

- Лучше приехать. Или я говорю, что может не приезжать, но тогда нет гарантии. Гарантию на такую коробку я подпишу, только когда увижу машину на "выходной".

**- В каком радиусе передают коробки?**

- 200-300 км - свободно. Тут и ближнее зарубежье помогает: Сучава, Яссы...

**- У румынских товарищей всё так грустно с ремонтом?**

- Для Европы Румыния - это край географии. А Сучава и Яссы для Румынии - это край Румынии. Ближайший ремонт гидротрансформатора - в Бухаресте. К тому же - это самый бедный регион. И если в той же Сучаве снять-поставить коробку - это хотя бы 250 евро, то у нас - это 150 долларов. Приметно такое же соотношение и с ценой ремонта.

**- Отдельная тема - эксплуатация. Тут всех не научишь. Я так понимаю, что вы учите тех, кто уже к вам приехал: вы ему сделали - соответственно, он уже научился.**

- Самый лучший опыт - свой, на нем люди учатся лучше всего. Но в любом случае, вне зависимости от того, какая у вас марка автомобиля или тип АКПП, я бы рекомендовал найти специалистов, которые профессионально, долго и качественно занимаются ремонтом коробок передач, и лучше заранее обратиться к ним. Часто бывает, что превентивный осмотр и диагностика могут выявить будущую неисправность. А даже если ее и не предвидится, то своевременное качественное обслуживание коробки поможет избежать поломок. Это факт.



**На фото:** новейшая АКП Mercedes-Benz 9G-Tronic, приобретенная в качестве научного пособия для повышения уровня квалификации сотрудников.

**- Что еще интересного вы внедрили на предприятии?**

Кроме склада самых актуальных запчастей мы собрали склад готовых гидротрансформаторов. Купили где-то 25-30 самых популярных у нас трансформаторов и отремонтировали их в Киеве на UTC. Все это дало свои положительные сдвиги.

Отмечу, что стремительный рост не только у меня, а и у всей отрасли, произошел, я думаю, за последние 8-10 лет. Поскольку парк машин с АКПП значительно увеличился и доступность запчастей в наличии "сегодня-на-сегодня" возросла.

Следующее - это уже наше перемещение в 2015 году сюда, на эту локацию - переулок Коммунальников, 4-А. Изначально занимали только 2 поста. В течении года - еще плюс 2, потом еще и т.д. - на данный момент уже 8 и есть потребность еще. На следующий год запланировано как минимум 4 поста ввести.

**- Как глубоко сегодня отец погружается в дела предприятия?**

- Отец ушел на пенсию, когда мы переехали сюда, лет 5 назад. В принципе, одним из значимых моментов в истории нашего СТО было решение моего отца, Василия Ильича Глопина, (на тот момент руководителя и владельца), передать управление полностью мне. Я очень признателен ему за оказанное мне доверие, и до сих пор чувствую ответственность перед ним как перед основателем за дальнейшее развитие.

Было не просто, но мы нашли новые решения, начали модернизацию, постепенно расширились, закупили новое оборудование, регулярно проходили обучение. И стремление оставаться лучшими на рынке привело нас к текущим результатам.

Отец очень четко понимал и осознавал, что в бизнес должно прийти новое поколение с новым видением. И он знал, что так и произойдет. Подход его поколения - это подход механика. Он всегда очень глубоко и щепетильно внедрялся в суть проблемы и искал ее первопричину.

**- Он тебе всё это передал, эту способность?**

- Да. И за это я ему очень благодарен. Он - грамотный технар, гениальный мастер и высококлассный механик.

**- Что в твоём понимании "новое поколение с новым видением"?**

- Слово "автосервис" я воспринимаю шире.

В чем проблема автосервисов? Большинство сейчас, когда оценивают сервис, видят его в таком разрезе: механик-машина-



клиент. Вот между ними как-то и выстраиваются отношения.

Но, чем дальше, тем больше - самым сложным в этом процессе будет не ремонт машины, а общение с клиентом. И будь ты хоть золотых рук мастером с гениальной головой, если ты не умеешь разговаривать с клиентом, денег тебе не заплатят. Это же элементарно. Вот эти вещи, которым нас учат: как правильно ремонтировать коробки передач, как правильно принимать машину и всё прочее... Если оценить затраты времени и полученные средства, то самым важным человеком на сервисе является продавец: мастер-приемщик или начальник СТО. Вот это и есть другое понимание.

Вот прихожу я в магазин, и меня встречает продавец со своим коронным вопросом "Чем я могу вам помочь?", и я думаю "Серьезно?". А другой продавец подходит и действительно выявляет твои потребности, но делает это мягко, корректно - и прямо вот он твой друг сходу...

Он тебе ничего не навязывает, не "втирает" ничего...

На сервисах я тоже сталкиваюсь с этим. Я ведь свои машины тоже обслуживаю на других сервисах. И есть такие, куда приходишь, и тебе сразу дают понять, что ты слабо ориентируешься в вопросе, поэтому мы тебя сейчас здесь нагрузим... Ну есть же такие, которые просто смотрят на тебя и думают: "Таааак, хорошооооо... Сколько там? 400-500? Щас мы тебе рисуем..." и рисуют.

Ну, есть же такая категория подхода...

Почему еще автосервис страдает: плохого механика, если он хочет, можно научить; если он глупый, его тоже вобщем-то можно научить (да, но если он не хочет, то ни за какие деньги из него толкового человека не сделаешь).

Так вот, я считаю, что важнейшим звеном в автосервисе является именно мастер-приемщик. Это действительно тот человек, который, гарантированно, берет на себя первую порцию негатива в конфликтных ситуациях.

И здесь важна сильная энергетика этого продавца. Вот, например, продавец в туристической компании: он всегда работает с положительным клиентом. К нему приходит человек

(или семья) с уже точно обозначенной суммой, которую он точно готов потратить на отпуск: "Вот у меня 3000 евро, отправьте меня с семьей куда-нибудь, хочу вот такие условия, и чтобы это было приблизительно там, там или там" И всё. Это - положительная энергетика ситуации.

К нам же человек всегда приходит с негативной энергетикой. Он не готов тратить деньги. Он пришел и говорит сквозь зубы практически всегда: "Зараза! Я попал! Реши что-нибудь". И ты в первую очередь должен помогать. Когда мне звонят клиенты, их первая фраза: "У меня беда". На самом деле - не беда, надо успокоиться. А потом нужно объяснить, что всё это делается, делается вот так и так и т.д. и т.п. Мастер-приемщик - это очень важный человек!

### - 100 процентов клиентов через тебя приходит?

- Нет, сейчас уже нет. Сейчас я беру около 10-20%, и то - с целью держать руку на пульсе...

### - Т.е. вот мы уже полдня сидим, общаемся...

- ... а ребята работают. Это прорываются на телефон те, кто имеет личный контакт. Если я не беру трубку, к сотруднику сразу приходит переадресация.

Мне сразу было тяжело взять эту часть работы - общение с клиентом. Но я ее взяла. Во многом мне помогло то, что у меня уже был богатый опыт общения с людьми - какое-то время работал в крупных компаниях по продаже запчастей.

Этот опыт натолкнул меня на вывод, что именно общение с клиентом является очень важной составляющей нашей работы. Как мы доносим ему информацию, как мы с ним работаем, как мы его встречаем и т.д., и т.п. - это всё очень важные вещи.

А механики зачастую - это те, которые работают...

### - ... интроверты?

- Да, часто они очень замкнутые. С точки зрения коммерции - это не выгодно. Мы все приходим на работу в первую очередь для того чтобы заработать деньги. Никто бы не приходил



крутить гайки только потому, что это ему нравится - он бы это делал у себя в гараже в свободное от работы время, когда уже заработал деньги. Если это оценивать как хобби, то это - не хобби, это - деньги. Сюда в первую очередь ходят за деньгами. Да, эта работа должна приносить удовольствие. Когда тебе это приносит и деньги, и удовольствие, тогда ты занимаешься этим в кайф и можешь развиваться.

При всём при этом надо быть клиентоориентированным, ведь важной составляющей для клиента должно быть общение с ним. Это же правда? Так вот это уже "два в одном" и не часто случается.

Я считаю, что человек, который выполняет механическую работу, должен быть обезопасен от общения с клиентом. Хирург не должен общаться со своим пациентом - для этого есть лечащий врач, который за ним следит. Хирург пришел - свою сложную и ответственную работу сделал - ушел отдыхать и набираться сил. Когда он выполняет свою работу - он должен быть холоден. Я очень точно это знаю!

### - Если не ошибаюсь, хирургам запрещают оперировать родственников...

- Да. Очень часто, и все, кто с этим сталкивался, это подтвердят, как только клиент приходит и говорит: "Мне побыстрее, я подожду здесь" - всё, пиши пропало. Особенно, если об этом осведомлен механик. У него всё из рук валится, работать тяжело...

Я лично, конечно, работаю и с клиентом, сидящим рядом, потому что мне в свое время один хороший друг подсказал: "Если ты не сможешь работать при клиенте, ты не сможешь работать никогда". Потому что идеальных условий просто не бывает. У тебя всё сыпется - но бери и делай!

Ну да, у меня - другой мотив, я владелец компании.

### - Вернемся еще к "железу". Профессиональная линия по ремонту гидротрансформаторов у вас появилась не так давно. Не много сервисов по ремонту АКПП ее имеют. Ее наличие свидетельствует о некоем уровне развития компании?

- Совершенно верно. Первый шаг мы сделали, увеличив количество ремонтов коробок "на сторону", второй - организовав склад отремонтированных гидротрансформаторов, и третий шаг - приобретение линии по ремонту гидротрансформаторов.

Это оборудование, созданное по лицензии американской компании Power flow. Произведено в Беларуси. Качество - очень достойное. Мы прошли трехдневное обучение работы на нем в компании Cottingham Engineering в Англии.

Данное оборудование позволяет нам проводить ремонт практически любого гидротрансформатора в течение 2 часов. Для этого у нас есть собственный склад запчастей для восстановления трансформаторов. Как я уже говорил, есть большой ассортимент готовых трансформаторов, а есть "условно готовые", которые могут сразу пойти в ремонт.

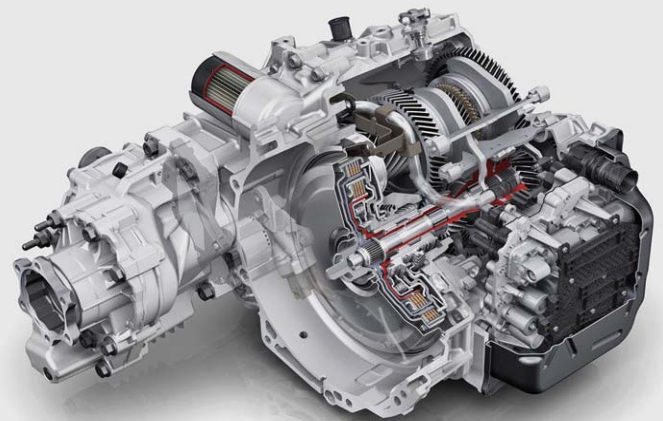
Мы оперативно работаем с регионами по гидротрансформаторам в таком формате: если у нас есть предварительная договоренность, клиент может оправить к нам гидротрансформатор, предварительно согласовав наличие такого же у нас, а мы ему навстречу - восстановленный. Тем самым мы можем сэкономить целый день. При наличии обменного фонда практически всегда ремонт занимает максимум сутки. Если кто-то локально привозит, 2-3 часа - и трансформатор готов.

### - Захар, слова под занавес...

- Хочу уверить всех автолюбителей в следующем:

- не стоит бояться приобретения автомобиля с АКП, потому что это комфорт и безопасность вашего движения;
- автоматическая коробка передач или вариатор - это не сложно, если вы обратились к специалистам;
- этот агрегат всегда можно отремонтировать, и зачастую это более рационально, чем приобретение б/у АКП.

Беседовал **Александр Кельм**



## Сумасшедшая DSG 7

Одним из сюрпризов знаменитой коробки DQ200 от Volkswagen является проблема лопнувшей плиты мехатроники.

Я считаю, что это конструктивная недоработка (преднамеренная или нет - оставляю без комментария) - там очень тоненькая стенка и лопается дно самого мехатроника под ресивером. Решением является или замена всего мехатроника, или замена собственно плиты. Мы производим замену плиты, ставим ее вариант с увеличенной толщиной дна, что позволяет заметно продлить срок эксплуатации мехатроника.

Самый малый пробег, при котором к нам было обращение - 36 000 км на Volkswagen Golf то ли VII, то ли VIII. Плита уже лопнула. Львиная доля поломок - при пробеге не более 150 тыс.км. Часто - намного меньше.

После нашего ремонта при нормальном режиме эксплуатации DQ200 обычно ходит не менее 200 тыс.км.

Вторая проблема на этих коробках передач - это выход из строя вилок и их опорных подшипников при пробеге в среднем в 200 тысяч. Решается заменой.

Изнашивается сцепление, но это уже нормальная ситуация - оно просто изнашивается в рабочем порядке.

Иногда выходит из строя электронная часть (ЭБУ коробки), которая находится внутри. Здесь мы бессильны что-то эдакое изменить. Только замена.

Резюмируем: не стоит пугаться DSG 7. Есть, конечно, недоработки, но извините, такой сейчас автопром. Мы успешно их устраняем и даже удляем ресурс. И всё, спите спокойно еще тысячу 200.





# CONEX. Сила - в уникальности

Эта статья - о компании CONEX Distribution, больше известной за пределами Румынии, в частности на постсоветском пространстве, как компания-владелец бренда ASAM S.A. Компания входит в пятерку лидирующих дистрибьюторов автокомпонентов в Румынии и первая по развитию программы собственных приват-брендов. autoExpert посетил офис, логистические и производственные мощности компании в городе Яссы.

## ASAM S.A. «Второй оригинал»

В отрасли производства запчастей есть компании и бренды, имя которых в автосервисных кругах прочно ассоциируется с определенными марками автомобилей. Бренд ASAM прочно ассоциируется с румынскими моделями Renault-Dacia. ASAM заслужил доверие и авторитет у владельцев этих марок автомобилей и мог бы почивать на лаврах. Но CONEX Distribution, став в 2000 году владельцем марки и завода ASAM S.A., избрал путь расширения сферы приложения компетенций и знаний на другие направления.

Расцвет марки ASAM пришелся на годы, последовавшие за приходом в Румынию автопроизводителя Renault. Предлагая значительный ассортимент для моделей Renault, выпускаемых на румынских заводах, ASAM быстро завое-

вал репутацию "второго оригинала". Что вполне закономерно при соответствующем уровне качества в сочетании с адекватной для вторичного рынка обслуживания "народных" автомобилей, таких как Logan, Sandero и Duster, ценой. Кстати, из всех продаж Renault более трети составляют эти три модели.

Еще одно преимущество ASAM в применении к рынку деталей для массовых "французов", и в первую очередь к моделям именно румынского производства - наличие в предложении различных мелких и редко востребованных деталей. Амортизаторы, рулевые наконечники и другие постоянно изнашиваемые компоненты можно найти у многих поставщиков. А вот различная "мелочевка", такая как пружины тормозного механизма, трубки для кондиционера, разнообразные втулки, датчики-переключатели, внутренние ручки, втулки и другая "кузовщина",

вплоть до антенн - многое существует только в двух вариантах - в "оригинале" и у ASAM, причем румынский бренд может предоставить все намного оперативнее, не говоря уже о том, что значительно дешевле.

ASAM дает практически 90% экспорта компании. Именно этим брендом они представлены в мире. Ввиду популярности упомянутых моделей Dacia и Renault на просторах бывшего СССР, большая часть продукции ASAM отправляется на экспорт в такие страны, как Россия, Беларусь, Казахстан, Молдова и Армения. И конечно же в Украину, поскольку наличие общих границ и относительно небольшие расстояния обеспечивают минимальные затраты на логистику. И, в основном, марке удается больше всего там, где Renault имеет свои заводы. Исключение составляет производящая Renault Турция, в которой марке ASAM составляют сильную конкуренцию



местные производители автозапчастей. Сегодня развитие марки ASAM в мире идет достаточно динамично. При этом - основная масса ASAM пошла на экспорт только в 2009 году. С 2005 - начали на внутреннем рынке, а с 2009 стали активно участвовать в выставках: Москва, Франкфурт, Дубай, Сан-Паулу, Буэнос-Айрес...

Естественно, что на родине ASAM доминирует в поставках запчастей для "народной тройцы" Renault-Dacia, доля которой в общем автопарке страны весьма существенна. А размеры самого румынского автопарка весьма внушительные - порядка 7 миллионов автомобилей на 20 миллионов населения. И это население может себе позволить, в дополнение в 200 тысячах ежегодных продаж новых авто на внутреннем рынке, беспрошленный ввоз еще около 400 000 машин с пробегом из других стран ЕС, в первую очередь из Германии. В результате, на дорогах страны очень много Volk-

swagen и, естественно, Dacia и Renault.

Очевидно, такой рынок не мог остаться незамеченным специалистами компании. В настоящее время ассортимент ASAM насчитывает порядка 6 000 позиций, из которых только треть имеет применимость для автомобилей Renault-Dacia, но ими ASAM перекрывает 80% потребности в востребованных запчастях. Остальные 4 тысячи - запчасти для других популярных автомобилей, таких как Volkswagen, Audi, KIA, Hyundai, Daewoo, прочих моделей Renault и др. Ассортимент развивается по группам - когда вводится новая, например, амортизаторы - компания сразу старается дать достаточное покрытие по ходовым применениям. Значительная часть этого нового предложения также активно экспортируется в разные страны мира, в том числе и в постсоветские.

В Украине, по оценкам экспортного отдела компании, доступно более 3000 позиций, соответственно более тысячи

из них - уже не для Renault-Dacia. Как пример, можно найти рычаги подвески для Audi. Таким образом, уже в восприятии отечественного автосервиса марка вышла за рамки специализации на франко-румынском автопроме. За прошлый год каталог ASAM подрос примерно на тысячу позиций, и снижать скорость развития ассортимента в компании не намерены. Причем, ввиду уже достигнутого покрытия Renault-Dacia, расширение происходит в основном за счет деталей для других марок.

Что касается покрытия территории Украины сетью дистрибуции ASAM - оно практически достигло желаемого уровня. Однако остается перспектива развития сети дистрибьюторов других марок компании CONEX, о которых речь пойдет ниже. Тем более, что тема данного повествования - не сам бренд ASAM, а владеющая им компания CONEX Distribution, которая может предложить еще много интересного.





**Продукция бренда ASAM S.A. составляет львиную долю в экспорте CONEX Distribution и поставляется в 30 стран мира.**

## CONEX Distribution

Компания CONEX была основана еще в 1992 году. Одним из видов деятельности стала таксо-компания (такси). Кто был в Румынии, мог отметить, что в городах основным видом общественного транспорта являются легковые такси. Естественно - Dacia. То есть размах деятельности таксо-компании нетрудно представить. Ввиду того, что для автомобилей приходилось закупать большое количество кузовных деталей, задумались над производством деталей кузова. Поэтому уже в 1994 году компания создает предприятие по производству разнообразных деталей кузова на первые модели Dacia, которые, естественно, предлагались и в свободную продажу. Так компания объединила производственное и дистрибьюторское направления.

В 2000 году компания покупает производственные мощности и марку ASAM S.A. А уже в 2003 году CONEX Group расширяет профиль деятельности и становится специализированным разработчиком и дистрибьютором аксессуаров и запчастей для автомобилей Renault-Dacia под своими приватными брендами, а вскоре становится одним из самых крупных разработчиков и дистрибьюторов продуктов не только для румынских, а и для иностранных автомобилей.

Сегодня компания CONEX Distribution, будучи ведущим подразделением CONEX Group, входит в пятерку по продажам среди национальных дистрибьюторов на вторичном рынке запасных частей и автомобильных товаров Румынии. И однозначно лидирует среди румынских компаний, предлагающих продукты под собственными брендами.

CONEX Distribution проводит полностью независимую от каких-либо международных закупочных союзов политику.оборот компании в 2019 году составил более 70 миллионов евро.

Помимо уже известного нам мультитоварного бренда **ASAM**, компания владеет такими специализирующимися на отдельных направлениях марками, как **NGH Autotechnik** (детали подвеска, рулевого управления и трансмиссии, фильтры), **Gyrotec** (ремни, ролики и натяжители), **KUPP** (сцепления), **Thermix** (компоненты систем терморегулирования и кондиционеров), **MACHT Klasse Batterien** (аккумуляторные батареи), **KROSS Oil** (смазочные материалы), **Kontakt** (щетки стеклоочистителей), **Umbrella** (коврики и чехлы сидений) и **Mega Drive** (аксессуары).

Отдельно стоит отметить бренд **Premiere Classe**, Так сложилось, что для румынского рынка это, в определенном смысле, "флагманский" по ценовой политике бренд компании, охватывающий компонентами от европейских производителей применимость для популярных моделей европейского автопарка. Ассортимент бренда развивается по категориям - сегодня там пока нет полного ассортимента, как в ASAM - от А до Я. Пока в нем представлены запчасти тормозной системы и рулевого уп-





равления для всех популярных европейских автомобилей. Ассортимент - более 3000 наименований. Название Premiere подходит от французского слова "№1" (первый - прим.), и его быстрее чем ASAM покупают владельцы и немецких, и других европейских автомобилей.

В Италии запчасти системы торможения Premiere Classe уже показали неплохие продажи. Возможно потому, что итальянцы любят быстрые автомобили - даже малолитражки там продаются в основном с мощными двигателями. В этой стране лихо ездят и много тормозят, потому знают толк в выборе колодок и дисков по соотношению цены и качества.

В общем, расчет оказался верным и запчасти Premiere Classe особенно хорошо продаются в Румынии, неплохая динамика продаж в Европе. Притом, что бренду все пятый год, в Румынии продажи Premiere Classe уже превзошли ASAM почти в полтора раза в финансовом исчислении. Ситуация нестандартная потому, что все-таки ASAM на родине воспринимается именно как бренд для бюджетных автомобилей Renault-Dacia, а владельцы, например, Audi готовы платить больше за другой бренд.

Все вышеупомянутые марки отражены на сайте компании и продвигаются активно. Общее же количество частных брендов в активе CONEX Distribution - двадцать.

CONEX Distribution активно развивает экспортную деятельность. Помимо продукции ASAM, которая все еще составляет львиную долю в экспорте (около 90%), и поставляется в 30 стран мира, вплоть до Центральной и южной Америки, на зарубежные рынки продвигаются АКБ MACHT и масла KROSS Oil. Также сделаны ощутимые шаги в продвижении на внешние рынки марки Premiere Classe.

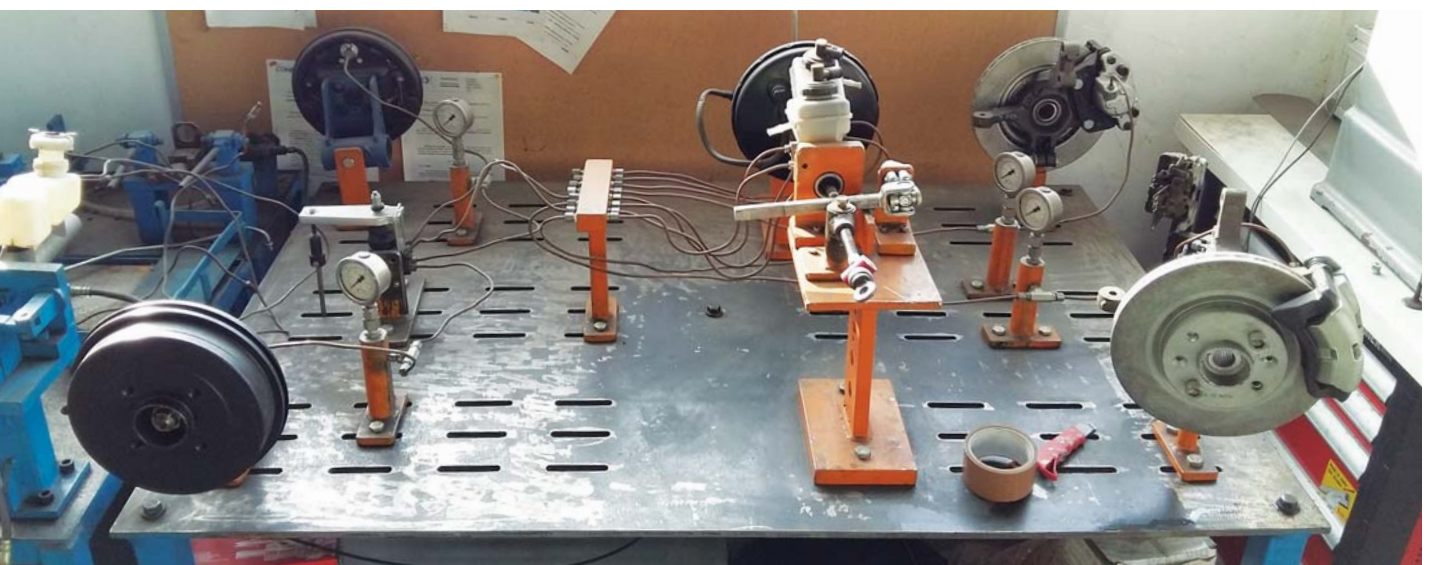
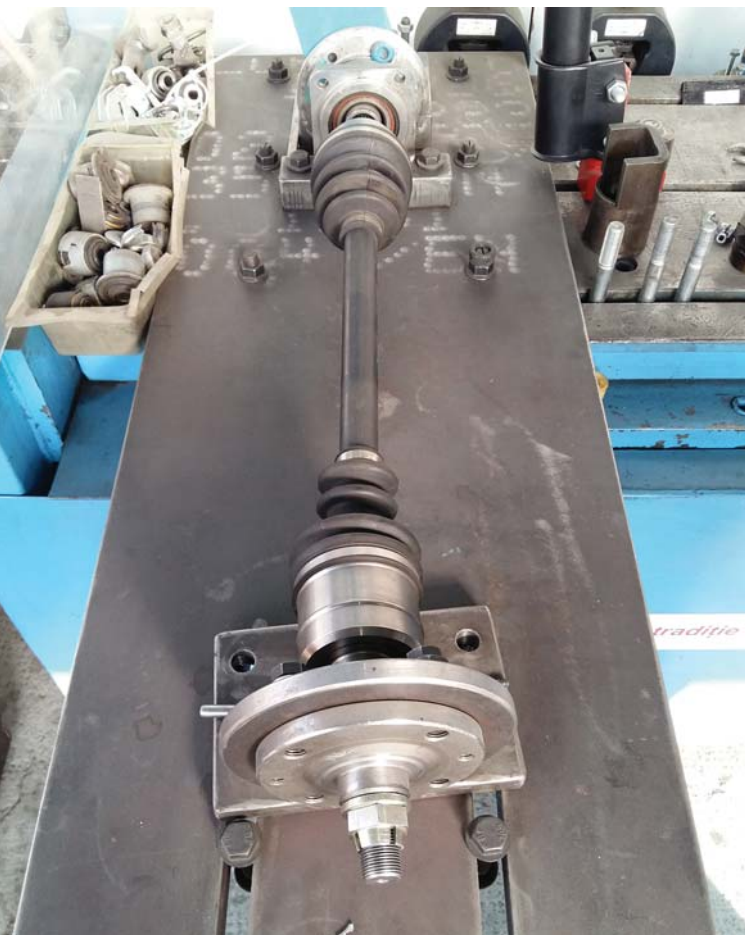
### Ассортимент в гармонии с качеством

В CONEX Distribution не скрывают, что большая доля продукции для брендов компании сегодня производится подрядчиками. На то есть веские причины, о которых скажем дальше. В тех случаях, когда для запчастей рулевого управления или тормозов, особенно нацеленной на требовательных клиентов марки Premiere, требуется высокое качество - европейскими.

При такой широте охвата товарных групп и ассортимента в современном мире иначе и быть не может. Как мы уже неоднократно повторяли на страницах autoExpert'a, важно не столько географическое происхождение запчасти, сколько уровень завода-изготовителя. Мировые лидеры производят запчасти по всему миру, и при этом прекрасно контролируют качество. Именно в этом их преимущество перед большим количеством небольших торговых компаний-пакетчиков, предлагающих свой privat-label.

Чтобы контролировать качество, необходимо обладать конкретными компетенциями в области их производства, а также соответствующим оборудованием. И у CONEX, благодаря собственному производству автозапчастей, все это есть. Собственная лаборатория оснащена парком испытательного оборудования, достаточным для проверки на прочность и функцию





нальность, в первую очередь деталей, подвергающихся высоким нагрузкам в процессе эксплуатации.

В лаборатории мы увидели, помимо микроскопов, твердометров и других, обязательных для такого заведения устройств, также образцы специализированного оборудования. Такие как тормозной динамометр, стенды для проверки колодок и суппортов на создаваемое тормозное усилие, стенд для проверки пружин подвески, стенд для испытаний ШРУСов и приводных валов, а также двигатель для стендового тестирования компонентов привода ГРМ.

Лаборатория расположена на площадке CONEX Distribution в городе Яссы, где расположен офис и центральный логистический склад компании.

Логистический комплекс CONEX Distribution в Яссах располагает складской площадью в 16 000 кв.м. и на нем работает порядка 250 человек. С него осуществляется отправки клиентам, зарубежным дистрибьюторам или в один из филиалов CONEX Distribution, которых по всей Румынии 27. Общее количество персонала филиалов - порядка 350 человек, а средняя складская площадь рядового филиала - порядка 500 кв.м. Кроме Ясс еще два крупных филиала расположены в городах Бухарест и Клуж. Большой филиал расположен также в городке Питешти с населением около 150 тыс. человек. Причина такого внимания в том, что там же расположен и завод Renault-Dacia.

Кстати, название Dacia марка автомобилей получила по древнему названию современной Румынии, которую населяли племена даков. На пике могущества Римской Империи часть Дакии входила в ее состав в качестве провинции. Впрочем, относительно недолго - порядка 160 лет, и весьма условно, ввиду любви даков к свободе и удаленности от метрополии. Но что интересно, после отхода римлян и утраты ими контроля в 272 году над провинцией, которая занимала даже не всю территорию Дакии, на протяжении всего средневековья тут сохраняется заметная романоязычная общность. Постепенно она становится, в силу высокого культурного и общественно-го развития, доминирующей, и уже в IX в. зафиксировано самоопределение жителей Трансильвании, а позднее и всего народа, как *romani*, то есть румыны.

### CONEX и TESS INDUSTRIE

CONEX Group владеет двумя производственными площадками в Яссах. Первая была создана ими в 1994 году для производства деталей кузова, вторая - производственное предприятие ASAM S.A, куплена в 2000 году.

Предприятие ASAM S.A. было основано в 1924 году. Одним из основных направлений деятельности в конце 20 века являлось производство узлов и запчастей для автопрома. В 1992 г. завод начал выпуск комплектующих для автомобилей Dacia и Daewoo, а в дальнейшем - и для Renault, произведенных в Румынии. В 2000 году, после покупки предприятия группой компаний CONEX, начался интенсивный процесс переоборудования и модернизации производственных мощностей. Сегодня ASAM S.A. оснащен современной авто-



матической линией литья и индукционными печами с контролируемой атмосферой. Кузнечный цех оборудован мощным прессовым и вспомогательным оборудованием. Большие инвестиции были направлены на приобретение для участков металлообработки современных станков с ЧПУ, обеспечивающих высокое качество и точность изделий. Как итог, в 2003 год ASAM S.A. сертифицирован ISO 9001:2000, с 2007 года - по ISO / TS 16949:2002, что дало право поставлять компоненты для первичной комплектации производителям легковых автомобилей и грузовиков.

Раньше группа производила больше групп автомобильных товаров, сегодня - меньше. В том числе - про причине наступления Китая. Поэтому производственные мощности загружаются заказами другого рода, в т.ч. и рентабельными промышленными. На этом предприятии нам побывать не довелось, поскольку его основная деятельность сегодня перефокусируется в сторону именно промышленной тематики.

Автомобильная тематика концентрируется на площадке TESS INDUSTRIE, на которую было перенесено все оборудование, имеющее отношение к производству автокомпонентов, в том числе к финальной обработке литейных заготовок, например, деталей тормозной системы.

В принципе, на этом заводе могли бы выпускаться все панели кузова, востребованные при восстановительном ремонте автомобилей Renault-Dacia. Собственно многое, в том числе крылья и двери - тут и выпускалось. Более того, были производственные отношения в заводе по выпуску автомобилей Dacia - например, делали глушители на оригинал. До тех пор, пока не вошел Renault и не установил ограничения на выпуск в Евросоюзе другими производителями того, что считается "основными деталями кузова". Логика деления на основные и неосновные элементы нам до конца понять не удалось. Похоже, что к таковым отнесены именно те, которые наиболее востребованные ввиду частых повреждений при столкновениях.

Теперь CONEX имеет право производить только пороги, центральные стойки, лонжероны, усилители бампера и лонжерона и еще некоторые детали. Все эти детали достаточно хорошо продаются как на внутреннем рынке, так и на экспортных. Глушители производятся пока только для Renault-Dacia.

Учитывая соответствующий мировым стандартам уровень технологий, в компании и дальше намерены развивать это направление.

Выпускаются также детали из черного металла для тягачей для европейских производителей - эти заказы выгодно размещать в Румынии.

Для внутреннего рынка производятся защиты картера.

Окраска элементов из черного металла проводится по полному циклу, обеспечивающему их долговечность и защиту от коррозии: обезжиривание, фосфатирование, и заканчивая порошковой покраской, конечным этапом которой является "запекание" при высокой температуре.

**Александр Кельм, Киев - Яссы - Киев**



# Молчание бренда

Если бренд молчит, эфир заполняется слухами. А если этот бренд украинский - еще пуще! Поднятая в Facebook дискуссия об украинских шинах переросла в мой визит в Белую Церковь и беседу с **Еленой Мегедь**, руководителем службы рекламы и PR, о сегодняшнем дне единственного украинского производителя шин.



**- Елена, что Вы можете сказать о своих шинах в сравнении с другими?**

- Отвечу так. Шины торговых марок Rosava и Premiorri на протяжении последних 5-6 лет остаются лидерами на украинском рынке шин в группе легковых и агрошин. По нашей аналитике в 2021 г. в Украину импортировано 139 брендов шин из 34 стран. Мы позиционируемся в среднем сегменте (B) и экономе (C) - наши старые модели шин, на которые тоже есть спрос.

Наверное, все заметили, что среди производителей шин существует тренд "клонирования" - даже шинники, которые производили продукцию только в премиум сегменте, практически все запустили, развивают и поддерживают свои бюджетные линейки. Именно в бюджетном сегменте самая большая конкуренция в мире и самый большой объем продаж. Когда читаем "недоброжелательные" отзывы от "доброжелателей", нам даже иногда приятно, когда "ругают" наши шины их сравнивают с брендами "премиум" сегмента, которые в несколько раз дороже.

Мы имеем тысячи отзывов в стиле "Спасибо! Я когда-то боялся, никогда не думал, а тут бомба-ракета", которые каждый день поступают на наш сайт [www.rosava.com](http://www.rosava.com) и интернет-магазин. Их объединяет мнение, что не стоит платить 3-5 тысяч гривен за шину, когда можно купить за 1000 - 1500 грн. - отечественная шина ведет себя не хуже.

**- Речь идет о конкретных моделях?**

- Я говорю о моделях последних лет бренда Premiorri: Vimero-SUV, Vimero-Van, ViaMaggiore Z Plus, Solazzo S Plus. Это наша гордость. Линейки разработаны с размерностью от 15 до 20 дюймов. Мы, кстати, первые среди заводов шинников постсоветского пространства выпустили легковые шины в 19 и 20 дюймах!!! Это первые наши разработки с асимметричным рисунком протектора! Для них разработаны специальные рецептуры резиновых смесей с применением сырья последнего поколения (так называют его наши техспециалисты). Шины выпускаются на новом современном оборудовании. Без этого оборудования и невозможен был бы выпуск шин 17-20 дюймов, конструкционно это абсолютно другие шины по сравнению с теми, что на заводе производились раньше.

**- А как же Itegro? Есть ли разница между Premiorri Solazzo S Plus в таком же точно типоразмере?**

- Когда мы выпустили летние шины Rosava Itegro (модель 2015-2016 гг.), то были удовлетворены результатом: она имела достойные показатели по тестам и по некоторым характеристикам даже превосходила предыдущую Solazzo Premiorri. Запланирована она была для "омоложения" бренда Rosava и в це-

новом сегменте позиционировать ее мы думали ниже Premiorri Solazo (так и сделали, но тесты оказались лучше ожидаемого).

Между Rosava Itegro i Premiorri Solazo S Plus огромная разница, начиная от размерного ряда (только 3 размера совпадают, индексы нагрузки, скорости), конструкцией шины, типом рисунка протектора, заложенными резиновыми смесями. Premiorri Solazo S Plus, первым размером в этой линейке 225/45 R17, вышла в августе 2017 г. Для нас было все новое - диаметр обода, низкопрофильная, асимметричный рисунок протектора, специальный состав резиновой смеси. Мы ждали испытаний, продумывали новые инструменты продаж с новым позиционированием. Сейчас в линейке Solazo S Plus 20 типоразмеров от 15 по 20 дюйм.

**- Самые первые модели Premiorri - ViaMaggiore и Solazo - как себя чувствуют на рынке?**

- Прекрасно себя чувствуют, являются нашими самыми массовыми позициями в ассортименте, "дойными коровами". Они выпускаются в типоразмерах с 13 по 16 дюйм и пользуются огромным спросом как в Украине, так и за ее пределами. Они немного ниже в ценовой категории в сравнении с вышними моделями ViaMaggiore Z Plus Solazo S Plus.

**- Кто-то пишет в соцсетях, что ваши шины повело - выкинул, кто-то обратился по рекламации - заменили...**

- Да, пишут разное. Особенно удивляет, когда пишут, типа "я где-то лет 12-13 тому назад покупал Rosava, не посоветую и... поехали т.д..." Если деликатно, то неправильно делать такие выводы по поводу и автомобилей, и бытовой техники с давностью производства 10-12 лет, нельзя их сравнивать с сегодняшней продукцией. У нас за последние 7 лет произошли революционные изменения в оборудовании на всех процессах, в сырье и материалах, и, соответственно, это позволило кардинально поменять ассортимент. И еще я заметила, что почему-то, когда проблема случается с дорогой шиной - пишут "ну мягкие шины, а у нас плохие дороги", а если это происходит с нашей шиной... - дороги не причем, перегруз тоже не причина (часто на бусах), езда на низком давлении - не в этом дело) - кто так строит!)))

Касательно рекламаций. На самом деле у нас очень низкий показатель рекламации, потому что мы контролируем все этапы производства и постоянно работаем над улучшением качества продукции. Мы рассматриваем все обращения потребителей.

**- Насколько шина удорожается, если улучшается смесь?**

- Однозначно ответить сложно. Мы стараемся придерживаться среднего диапазона цен нашего сегмента. На формирование цены шины влияют многие внешние факторы: рост цен на сырье, логистику, тарифы энергетик, и т.д. К примеру, только за период с июня 2020 года по июнь 2021 года тарифы на газ для предприятия выросли в 4,7 раз.

**- Вы можете ставить на экспорт улучшенную смесь?**

- Нет, мы этого не делаем. Ну, во-первых, это было бы очень сложно сделать в интенсивном производственном процессе, который работает 24 часа без пауз, да и экономически не выгодно...

Легенда о том, что на экспорт мы делаем лучше, а на Украину - другое, существует очень много лет. Это абсолютная неправда. Все шины выпускаются с использованием смесей в зависимости от модели шины, ее сезонности, но не зависимо от клиента.

**- А как решаете вопрос с дефицитом шин?**

- Да, дефицит есть - пока спрос превышает предложение. Работаем по проектам модернизации производства. В 2022 году расширим линии сборки шин еще двумя комплексами нидерландской компании VMI, потому что это оборудование позволяет нам значительно увеличить объемы производства шин с 17 -го по 20-й дюйм. А нам ооочень не хватает шин такой размерности. Клиенты, мак сказать, "распробовали" - 80% всего, что производим в 17-20 дюймах, уходит на экспорт, Украина тоже ждет очереди на производство.

**- То есть, мощности производства - это ваше "бутылочное горлышко"?**

- Увы... Рынок стремительно развивается и мы стараемся идти "в ногу". Сейчас в процессе используются автоматические комплексы для сборки легковых шин плоским способом: VMI (Нидерланды), немецкие Harburg Freudenberg и словенский Matador. Но этого не достаточно, чтобы на 100% выполнить заказы наших клиентов на данный момент.

**- "Плоским способом" - это как?**

- Это максимально точное позиционирование всех деталей шины, автоматизация всех процессов, минимизирование человеческого фактора. Таким типом мы производим сборку заготовок полного ассортимента продукции от 15-го до 20-го дюйма. Данный метод сборки значительно улучшил выходные характеристики шин: силовую неоднородность, радиальное и боковое биение, статический и динамический дисбаланс.

Качество шин подтверждено результатами проверки данных выходных характеристик шин на линиях инспекции качества компании Hoffmann (Германия) и MicroPoise (США), приобретенной в прошлом году и на которой, кстати, значительно расширен перечень определяемых показателей.

**- Вы сказали, что увеличились экспортные поставки. Расскажите подробнее об этом?**

- Мы когда-то очень хотели выйти на рынок Америки. В частности, на рынок США. В 2013 году первый раз приняли участие в международной выставке SEMA, которая ежегодно проходит в Лас-Вегасе (США). И увидели реальную картину - наш ассортимент не совсем соответствует потребностям данного рынка, то есть в то время нам нечего было предложить Аме-





рике. Нужны были шины для внедорожников, шины больших диаметров, которые выдерживают высокие нагрузки, с другими индексами скорости. И мы, наверное, лет пять серьезно к этому готовились не только по ассортименту (чтобы производить такие шины, надо было провести революцию в оборудовании), но по и каналам сбыта.

Года три назад мы отправили первые контейнеры в Америку с шинами в 17 и 18 дюймах. 20-30 тысяч в год - это был шикарный результат. За восемь месяцев 2021 года мы отправили - 330 000 шт. Только в США. Не Бразилия, не Мексика, не Канада - только США! Но и в Бразилию в 2021 г. тоже возобновили поставки.

- А какой вообще у вас объем производства легковых шин?

- Около 4 миллионов в год. Расчетная мощность - 6 млн. штук в год, но мы столько не производим, потому что этот объем - из расчета производства старых шин, а рынку нужны новые размеры и модели, для которых необходимо новое оборудование.

**- Т.е. в США - более 10% от общего объема. Это серьезно!**

- От части экспорта - это 18,5%. Мы радовались и в 2020 году результатами продаж по Америке, но в этом году мы выросли еще в 2 раза. Точно такая же картина и со странами Евросоюза. Когда-то в презентациях, которые готовили по Стратегии развития компании на период 2015 - 2018 - 2020 г.г.,

планировали определенные объемы продаж, и цифры, которые планировали на Европу, были расчетными, основывались на емкости рынка, плане развития ассортимента и реорганизации производства, потенциала каналов продаж. Сейчас эти объемы продаж у нас есть!

А вот поставки в Беларусь, Казахстан, Азербайджан за это время очень снизились.

**- Ну и ладно...**

- Учитывая внешние и внутренние обстоятельства, которые сложились после 2014 года, мы диверсифицировали свои продажи на другие экспортные рынки.

**- Всё супер!**

- Для нас стали экзотикой поставки в Австралию и Новую Зеландию. Мы никогда не рассматривали целенаправленно этот рынок. Они сами нас нашли. Представители компаний три года присматривались к нам, брали на тесты продукцию: ездили-резали-терзали-проверяли. Теперь мы работаем на постоянной основе, отправляем контейнеры с легковыми шинами второй год подряд.

Я понимаю скептиков, которые говорят: "Да отгрузили один раз пару контейнеров и радуются". Я бы тоже так относилась, если бы не знала истины. Не один раз. А ежемесячно. Третий год подряд! И это не предел!!!

Беседовал **Александр Кельм**

**10-летняя гарантия**

на все винтовые пружины



**LEAF  
SPRINGS**  
GERMANY



**5-летняя гарантия**

на все листовые рессоры

# Качество – прежде всего

## **ВИНТОВЫЕ ПРУЖИНЫ**

Более 3.000 типов пружин для более чем 50.000 различных применений.

Цилиндрические пружины, Оптимизированные пружины типа «миниблок», Пружины типа Side-Load (для компенсации боковой нагрузки), также известные как «банан», Пружины типа С.

## **ЛИСТОВЫЕ РЕССОРЫ**

Автофургоны, Пикапы и Легковые автомобили, Небольшие грузовые автомобили.

Обычные листовые рессоры, Параболические листовые рессоры, Рессоры из композитных материалов.

[www.csgermany.de](http://www.csgermany.de)



AFTERMARKET



Номер один для європейського парку  
Щороку встановлюється на понад 10 мільйонів  
легкових автомобілів  
Сучасний дизайн та найвищі стандарти OE

# АМОРТИЗАТОРИ

## ДЛЯ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ

Вияткова якість OE. Оптимізована надійність. Тривалий термін служби.  
Тільки найкраще для Ваших клієнтів та СТО.

Досконалість у кожній запчастині.  
Дізнайтеся більше на [aftermarket.zf.com/sachs/pc-shocks](https://aftermarket.zf.com/sachs/pc-shocks)

**PROVEN PERFORMANCE**  
**DESIGNED TO LAST**

