

№ 8 2010

www.autoexpert.com.ua

# autoExpert

ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

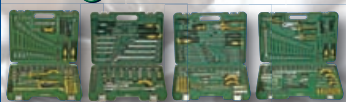


www.addinol.de

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ  
АДРЕСНОЙ  
ДОСТАВКОЙ

Пожизненная гарантия!

## ARСЕНАЛ HAND TOOLS



г. Киев, ул. Красноткацкая 59А, (044) 503-09-69  
www.arsenaltools.com.ua, ataka-kiev@bigmir.net



Автомобильные масла  
из Франции

ЗАО «Росэкспорт»  
тел.: (044) 496-96-90  
info@rosexport.com.ua  
Формируем дилерскую сеть

**ОПТИМАЛ**

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР  
для вашего автомобиля

Расширяем  
дилерскую сеть

Сумская обл.  
г. Лебедин  
ул. Гастелло, 2  
(05445) 2-06-68  
5-12-92  
e-mail: netteprod@yandex.ua  
www.optimal-oil.com.ua

**ООО «Нефтепродукт»**

**АНГЛИЙСКИЕ МАСЛА  
И АВТОХИМИЯ Comma**

г. Киев, ул. Вербицкого, 1, оф. 6;  
тел./факс: 044 502-53-42;  
mail: buh@eg.com.ua;  
www.commaoil.com.ua

г. Донецк, пр. Панфилова, 18;  
тел./факс: 062 332 33 22;  
mail: info@tegroupe.donetsk.ua;  
www.tegroupe.com

Формируем дилерскую сеть

**OLYMPIA**  
OILS OF GERMANY

**ООО «Олимпия Ойл»**  
Тел./факс: (044) 594-72-10/06

ОМЫВАТЕЛЬ СТЕКЛА  
**VITRO  
CLEAN**

**RIWAX®**  
beauty for cars

**CLIMATE-FRIENDLY  
EDITION**

**Швейцарское  
качество**

**TRADING HOUSE MOTOR CITY**  
Эксклюзивный дистрибьютор Riwx Chemie AG Ltd.  
Украина, г. Киев, ул. Ак. Крымского, 27-А, офис 225  
тел.: (044) 221-21-04, 221-21-05, факс (044) 221-66-62  
www.riwax.com, e-mail: info@mcclean.com.ua

Подписной  
индекс **90160**

**www.autoExpert.com.ua**

# LAUNCH®

www.launch-ukraine.com.ua

www.kluch100.com.ua

ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ПРИБОРЫ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА



## LAUNCH X431 MASTER

Мультимарочный автомобильный сканер



ООО "Гранд Инструмент"

г.Харьков, пр.Победы 46, маг. "Ключ на все сто"

г.Киев, пр.Краснозвездный 196Б, маг. "Ключ на все сто"

г.Киев, ул. Луговая 9, маг. "Ключ на все сто"

+38(050)302-63-30



# TOPTUL®

ISO9001:2000

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

# Пружины *K-Flex*

от мирового лидера в производстве амортизаторов, компании KYB.

узнайте больше на [www.kyb.ru](http://www.kyb.ru)

- Более 1250 наименований
- Для европейских, японских и российских автомобилей
- До 2-х лет гарантии

*Our Precision, Your Advantage*

**«Юник Трейд» - официальный дистрибьютор KYB**



Компания «Юник Трейд»  
Тел: +38 (0512) 50-0226  
(многоканальный)  
e-mail: [ut@utr.ua](mailto:ut@utr.ua)  
[www.utr.ua](http://www.utr.ua)

г. Херсон  
тел: +38 (067) 512-1509  
e-mail: [kherson@utr.ua](mailto:kherson@utr.ua)

г. Луганск  
тел: +38 (067) 511-0288  
e-mail: [lugansk@utr.ua](mailto:lugansk@utr.ua)

Филиалы компании «Юник Трейд»

г. Одесса, ул. Атамана Чепиги, 29/1  
тел: +38 (048) 741-1605, e-mail: [odessa@utr.ua](mailto:odessa@utr.ua)

г. Николаев, ул. Кирова, 238 В  
тел: +38 (0512) 50-1009, e-mail: [nikolaev@utr.ua](mailto:nikolaev@utr.ua)

Представительства компании «Юник Трейд»

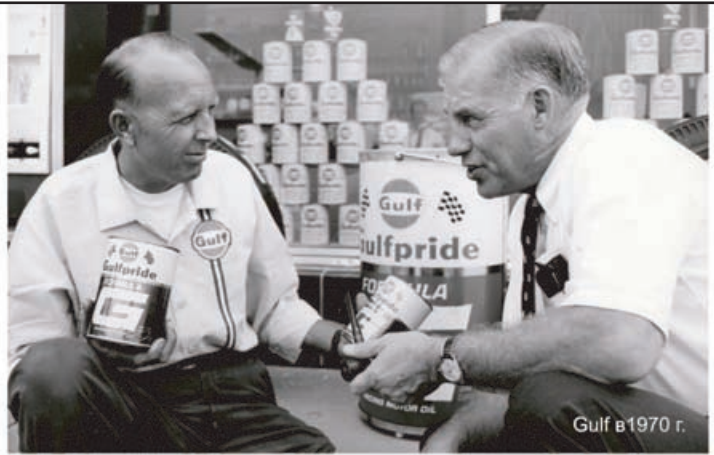
г. Запорожье  
тел: +38 (067) 511-0696  
e-mail: [zaporozhye@utr.ua](mailto:zaporozhye@utr.ua)

г. Харьков  
тел: +38 (067) 511-0127  
e-mail: [kharkov@utr.ua](mailto:kharkov@utr.ua)

г. Кривой Рог  
тел: +38 (067) 514-1338  
e-mail: [kr\\_rog@utr.ua](mailto:kr_rog@utr.ua)



ваш локальный глобальный бренд



Gulf в 1970 г.

Более ста лет компания Gulf занимается разработкой и производством качественных смазочных материалов для всех видов транспорта. История Gulf - это история поиска, инноваций, побед, совершенствования и лидерства. Продукция Gulf - это результат неутомимого стремления человека к лучшему.



В Украине представлен полный спектр смазочных материалов Gulf. Это моторные, трансмиссионные масла, пластичные смазки, сервисные продукты и технические жидкости для всех видов автотранспорта и спецтехники, судовые, тепловозные масла, масла и технические жидкости промышленного назначения. Завод, с которого осуществляются поставки смазочных материалов в Украину, находится в Нидерландах. Его производство аттестовано по ISO 9001.

Эксклюзивный дистрибьютор Gulf Oil International в Украине ООО «Премиум Ойл энд Лубрикантс»  
Тел.: 044 496 31 31 E-mail: office@premium-oils.com

СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ENEOS

# ENEOS

LEXUS Team Le Mans

ENEOS OIL UKRAINE Ltd.  
Тел.: (048)777-27-00  
Тел./Факс: (0482)37-50-42  
E-mail: eneos@odessa.net  
www.eneos.co.ua

МАСЛО №1 В ЯПОНИИ

По вопросам закупок обращайтесь по телефонам или e-mail

# MITASU OIL

quality.always

MITASU Japan

**NEW**

Японские моторные и трансмиссионные масла MITASU

Единый Официальный представитель в Украине ООО "ЭНЭОС ОИЛ УКРАИНА"  
Тел.: (048) 777-27-00  
Тел./Факс: (0482) 37-71-76  
www.mitasu.com.ua  
E-mail: mitasu@ukr.net

Приглашаем к сотрудничеству СТО, автомагазины, предприятия



**Fota**  
**UKRAINE**



ООО «Фота Украина», 04074, г. Киев, ул. Шахтерская, 5, Тел: (044) 206-30-63, факс: (044) 206-30-61, info@fota.com.ua, www.fota.com.ua  
 Филиалы: Запорожье – тел.: (061) 214-87-00; Кировоград – тел.: (0522) 55-96-91  
 Партнерские склады: Днепропетровск – тел.: (056) 371-03-65; Днепропетровск – тел.: (056) 785-13-23; Закарпатская обл., Хуст – тел.: (031) 425-53-00; Луганск – тел.: (0642) 344-819; Одесса – тел.: (048) 730-81-38; Одесса – тел.: (048) 772-34-57; Симферополь – тел.: (0652) 541-541; Харьков – тел.: (057) 714-97-51; Чернигов – тел.: (0462) 614-474



**НОВИНКИ СЕЗОНА**  
**ОСЕНЬ•ЗИМА 2010**

Розмір: Товар-розмір,ссса і.

**АВТОЗАПЧАСТИ**

ЗАО «Декорт» г. Киев, ул. Булгакова, 16 ☎ (044) 496-00-60

Официальный представитель ТМ «HOLA» в Украине



Получите информацию на сайте  
www.hola-auto.nl

# АДАПТИВНАЯ ФОРМУЛА G-ENERGY



G-ENERGY — СИНТЕТИЧЕСКИЕ И ПОЛУСИНТЕТИЧЕСКИЕ МОТОРНЫЕ МАСЛА С ВЫСОКИМИ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ. МОТОРНЫЕ МАСЛА G-ENERGY ОДОБРЕНЫ ВЕДУЩИМИ МИРОВЫМИ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ: MB 229.5, 229.3, 229.1; BMW LL-01; VW 502 00, 505 00, 501 01; RENAULT RN0700; PORSCHE. ЛИЦЕНЗИРОВАНЫ ПО API И ILSAC.

БЛАГОДАРЯ УНИКАЛЬНОЙ АДАПТИВНОЙ ФОРМУЛЕ МАСЛА G-ENERGY ПОДСТРАИВАЮТСЯ ПОД РАЗЛИЧНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ ДВИГАТЕЛЯ, В НУЖНЫЙ МОМЕНТ АКТИВИРУЯ НЕОБХОДИМЫЕ ПРИСАДКИ И ОБЕСПЕЧИВАЯ МАКСИМАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ ДВИГАТЕЛЯ ПРИ ЛЮБЫХ РЕЖИМАХ ЭКСПЛУАТАЦИИ.

СДЕЛАНО В ИТАЛИИ  
БРЕНД КОМПАНИИ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»  
WWW.GAZPROMNEFT-OIL.RU

## Содержание

### Бизнес

- 6 Новости
- 8 Парад инноваций
- 12 Сколько жить «АвтоТехСервису»?

### Automechanika. Украинский экспорт

- 14 Automechanika: отмечены лучшие
- 18 «ВАМП» нацелился на Америку
- 20 «ХАДО»: продвижение через инновации
- 21 «Альфа»: сделано в Украине
- 22 MEGATEX: начиная с малого, нужно стремиться к большему
- 23 Корпорация «Веста»: эффектный старт

### Автокомпоненты

- 24 Новые линии продуктов RACER
- 25 Kager: выгодно и доступно!
- 26 Новинки в ассортименте ZF Services
- 27 Восемь передач инноваций

### Масла, смазки, автохимия, автокосметика

- 2 Проблемы автомобильной красоты
- 4 Встречаем зиму с RIWAX
- 30 Новости
- 30 «Фанфаро Украина». Поставщик, заслуживающий уважения
- 31 Оригинальные масла: почему именно они?
- 32 Кто сказал «ПАО»?
- 34 «То, что производит лидер, может быть только высшего качества»
- 36 Масла Mobil - в заводской заливке дизельных Sprinter'ов
- 37 Gulf: век качества и инноваций

### Автосервисное оборудование

- 38 Новости
- 38 Clean Burn: отзывы клиентов
- 39 «Гранд Инструмент»: теперь и в столице
- 40 Техника будущего уже сегодня
- 43 Подъемники AMI - 10 лет гарантии
- 44 Как делать деньги с Ultrascan<sup>®1</sup>?

8 · 2010  
**autoExpert**  
для профессионалов автобизнеса

**Главный редактор** Александр Кельм

**Выпускающий редактор** Зоя Украинская

**Журналисты** Евгений Пащенко

Виктор Кондратенко

**Дизайн и верстка** Андрей Пастух

Петр Сичкарь

**Директор по рекламе** Оксана Лещенко

**Менеджеры по рекламе** Ольга Кармазина

Марина Токарева

Татьяна Яцок

Лилия Коваль

#### Условия размещения рекламы:

тел.: (044) 493-45-70

www.autoexpert.com.ua

#### Журнал выходит ежемесячно

#### Распространяется по всей Украине

Цена номера — 15,50 грн.

Общий тираж — 21000 экз.

#### Подписной индекс: 90160

Подписка принимается во всех почтовых отделениях связи. В редакции подписка принимается с любого номера.

#### Отдел распространения и подписки:

Тел.: (044) 576-2-000

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных материалах. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале, допускается только при согласовании с редакцией.

#### Учредитель

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «АВТОЭКСПЕРТ»

Свидетельство о перерегистрации

КВ № 11753-623ПР от 15.09.2006 г.

#### Адрес издателя и редакции:

Украина, 02088, г. Киев, ул. К. Маркса, 7

e-mail: kelm@ukr.net

www.autoexpert.com.ua, тел.: (044) 493-45-70

© ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО «АВТОЭКСПЕРТ»

# Проблемы автомобильной красоты



До этого мы почти не поднимали на страницах нашего журнала вопросы правильного ухода за автомобильной «внешностью». Беседа с Андреем Степановым, директором компании «Мотор Сити», позволила взглянуть на такие, на первый взгляд, обыденные и простые вещи как мойка автомобиля несколько с другого ракурса.

**– Мы знаем, что есть проблемы в соблюдении технологии ремонтов автомобилей. Неужели такая же ситуация сложилась в таких видах работ, как мойка или полировка?**

– Эти работы кажутся «простыми» лишь непосвященному человеку. Об особенностях полировки лучше поговорить с нашим специалистом в этой области, Владимиром Стаднийчуком. А что касается мойки, проблем хватает. Для начала коснемся моющих препаратов. Как вы понимаете, они должны хорошо отмывать грязь, не нанося при этом вред лакокрасочному покрытию. Однако довольно часто

на мойках используют составы, которые не прошли сертификацию и их свойства вызывают сомнения. После обработки такими моющими средствами повреждается хромовое покрытие (например, дорогих колесных дисков), темнеют алюминиевые детали. Не полезна такая мойка и для лакокрасочного слоя.

**– Насколько оправдывает себя использование сомнительной химии с финансовой точки зрения?**

– Мытье некачественными препаратами ведет к совсем незначительной экономии, ведь стоимость химии невелика по сравнению с остальными затратами.

А на фоне цены за мойку она попросту мала. Так что владелец автомойки теряет на такой «экономии» больше, чем приобретает: клиент вряд ли еще раз воспользуется его услугами после того, как у автомобиля потускнели фары или потемнели диски. Впрочем, к неожиданным результатам может привести использование хороших средств с одновременным несоблюдением технологии мойки.

**– Можете пояснить, что такое «несоблюдение технологии» на примере?**

– Когда мы испытывали препараты фирмы RiwaX, в частности шампунь Shampoo STE для ручной мойки, наблюдали следующую картину: работник вылил в ведро с водой моющее средство и в процессе мытья макал тряпку в эту емкость. Казалось бы, знакомая процедура: именно так моют своих «коней» большинство автовладельцев. Однако то, что простительно обычному гражданину, не простительно для профессионального мойщика: при такой «технологии» кузов «моется» тем песком, который был занесен мокрой тряпкой в ведро с раствором. Если же делать правильно, то небольшое количество средства необходимо было заливать в пенник, затем наносить на автомобиль и аккуратно снимать образовавшуюся пену, начиная с крыши и двигаясь вниз, специальной губкой из микрофибры.

Подобным образом, кстати, возникают мифы о вреде того или иного вида чистки кузова. Взять те же порталные мойки: некоторые автовладельцы уверяют, что они царапают кузов. Конечно, будут царапать, если плюнуть на своевременную за-

мену щеток. Так и выясняется, что дело не в недостатках оборудования, а в банальном несоответствии рекомендаций производителя. Между тем, на западе постепенно переходят от пенников к пеногенераторам, используют дозаторы для контроля количества затраченного моющего средства (для нашего менталитета очень актуально, я бы сказал). В целом рынку «автокосметических» услуг еще есть, чему учиться и куда развиваться. Это натолкнуло нашу компанию на мысль о создании профессионального предложения: современные качественные препараты плюс обучение правильным технологиям восстановления лака автомобилей. Для этого мы потратили значительное время на поиск поставщика и остановились на швейцарской марке Riwax.

### – Почему выбрали именно этот бренд?

– У этой компании очень широкий ассортимент и есть много интересных предложений. Кроме того, бренд Riwax объединяет линейки, как для профессионального применения, так и для авто-мото любителей, а также специализированные составы по уходу за катерами и яхтами. То есть можно работать как в сфере розничных продаж, так и сотрудничать с профильными организациями – СТО, автомойками и яхт-клубами.

**RIWAX®**  
beauty for cars

### – Ассортимент – это, конечно, хорошо. Но насколько вы уверены в качестве?

– Riwax – очень известная в Европе марка, которая за четыре десятка лет создала себе имидж премиум-бренда. И этим имиджем фирма очень дорожит. Переговоры о сотрудничестве шли довольно долго, в том числе потому, что мы в течение длительного времени тестировали продукты Riwax. Результаты нас впечатлили. Важным преимуществом является также экологичность этих препаратов.

### Владимир Стаднийчук, технический специалист «Мотор Сити»

– Большинство полиролейных средств, рассчитанных на рядового автовладельца, долго не «живет», чаще всего – до очередной мойки автомобиля. Дело в том, что они только заполняют микроскопические углубления в кузове, создавая имитацию ровной поверхности.



Соответственно, вода под давлением легко вымывает эти средства из неровностей кузовного покрытия.

Профессиональные препараты Riwax обладают совсем другим принципом действия. Полировка автомобиля происходит в несколько этапов. Для начала поверхность обрабатывается абразивным материалом, который снимает очень тонкий слой лака, выравнивая ее. А для того, чтобы защитить отполированный участок, наносится двухкомпонентное полимерное покрытие.

На первый взгляд, технология кажется несложной. Однако тонкостей хватает. Например, абразив необходимо подбирать в зависимости от типа, возраста и степени поврежденности лакокрасочного



покрытия. При неправильном выборе можно протереть его до основы. Кроме того, нужно следить за

температурой обрабатываемого участка, ведь под действием полировального круга лак нагревается. Перегрев допускать ни в коем случае нельзя. К сожалению, многие мастера на СТО забывают (или попросту не знают) об этих и других моментах.

– У нас, к сожалению, не очень «в моде» беречь окружающую среду, и для многих «экологичность» не является дополнительным аргументом в пользу приобретения продукта...

– Однако собственное здоровье люди ценят и у нас. Рецептуры Riwax разработаны с учетом максимальной безопасности для человека, швейцарцы не используют токсичных составляющих. Впрочем, общий подход к конечному потребителю можно проиллюстрировать на простом примере – это запахи. Чаще всего моющее средство обладает одуряющим ароматом. У обычного человека подобное амбре от аро-

матизатора может вызвать головную боль, а у аллергетика – приступ. Поэтому все продукты Riwax обладают лишь легкими отдушками.

– Выше вы упомянули обучение правильному уходу за автомобилем. В каком формате оно будет происходить?

– Наши специалисты (а это люди с большим опытом) могут оказывать консультационную помощь по интересующим наших партнеров вопросам по правильному применению продукции Riwax.

Беседовал **Виктор Кондратенко**

# Встречаем зиму с RIWAX



**RIWAX**<sup>®</sup>  
beauty for cars

## Летние жидкости зимой замерзают и способны вывести автомобиль из строя

С нынешним понижением температуры воздуха до отметки в минус 3 градуса в темное время суток водителю следует срочно побеспокоиться о необходимости замены всех летних технологических жидкостей на зимние, незамерзающие. Операция эта, на первый взгляд, простая и особых навыков не требует. Однако некоторые водители про эту процедуру либо забывают, либо совершают ошибки, которые при низкой температуре приводят к поломкам автомобиля и неоправданным тратам. Источник проблем – физические

Автомобиль – не самолет, которым можно управлять по приборам. В отличие от пилота, водителю необходимо видеть дорогу только своими глазами, а для этого лобовое стекло должно быть чистым.

свойства воды. При замерзании она увеличивается в объемах. Помните школьный опыт из уроков природоведения: для эксперимента в морозную ночь на улицу выставляли закупоренную бутылку воды. Утром учительница давала всем детям возможность увидеть лопнувшую бутылку – твердое стекло не выдерживало давления жидкости, возникающего при переходе из жидкого состояния в твердое. Аналогичные процессы могут произойти и в автомобиле, если забыть про сезонное обслуживание. Итак, поговорим о зимних омывателях стекла: правила подбора и на что нужно обращать внимание при покупке.

## Как правильно подобрать зимний омыватель стекла для автомобиля?

Многие технические жидкости не замерзают при низких температурах. Но не каждой из них можно мыть стекла автомобиля. По совокупности необходимых для этого свойств наиболее подходящие одноатомные спирты – этиловый, изопропиловый и метиловый. Эти спирты очень широко распространены в разных отраслях, поэтому они не дефицит.

Смена погоды, дождь, снег все чаще заставляют включать «дворники» и чаще заливать омывающую жидкость в бачок омывателя. Чаще всего автомобилисты покупают моющее средство для стекла на АЗС. Да, это удобно и быстро, но не всегда после покупки этот омыватель нравится своим запахом, приходится либо доливать воду или, не жалея потраченных денег, быстро его выбрызгать.

Многие покупают зимний омыватель лобового стекла на рынке, тут в отличии от АЗС «добрый» продавец

разрешил понюхать, расскажет какой этот товар качественный и замечательный, при покупателе спиртометром померяет плотность, но никогда не предоставит сертификат о его производстве. В данном случае можно очень сильно навредить своему здоровью так как омыватели которые продаются на разлив или разлитые в непонятную тару, или с яркими упаковками но практически без информации о производителе и составе, очень опасны, ведь они содержат метиловый спирт. Это самый опасный из всех существующих спиртов, он не имеет ярко выраженного запаха, поэтому, понюхав омыватель рынке, можно подумать: он не пахнет спиртом, имеет приятный аромат и недорогой. Это то, что мне нужно! Будьте осторожны. Метиловый спирт, он же СН<sub>3</sub>-ОН (метанол, карбинол, древесный спирт) пахнет подобно этиловому и преимущественно «работает» растворителем в лакокрасочном производстве. Химики утверждают, что у метанола луч-



шие среди прочих спиртов мощные свойства. Однако метанол – яд, действующий на нервную и сосудистую системы. Даже при небольшой концентрации паров метанола в автомобиле у водителя и пассажиров начнет болеть голова, может возникнуть нарушение зрения и головокружение, а при употреблении внутрь – резкое снижение давления и поражение печени, грозящие смертельным исходом. В Украине введен запрет на производство и реализацию стеклоомывающих жидкостей, содержащих метанол.

Зимние омыватели стекла которые имеют ярко выраженный едкий запах, изготавливаются на основе изопропилового спирта, который производится из остатков нефтепродуктов. Такие омыватели как правило стоят совсем недорого – до 30 грн. за 5л. Такой омыватель безвредный для здоровья, но имеет уж очень едкий запах.

Самыми безопасными на сегодняшний день являются омыватели лобового стекла на основе этилового спирта. Такой омыватель имеет легкий водочный запах. Пары такого омывателя, попадающие в салон автомобиля, нетоксичны и полностью безопасны для здоровья человека.

## Made in Switzerland в Украине

Омыватели автомобильных стекол VITRO-CLEAN Winter -10°C и VITRO-CLEAN Lemon Winter -20°C

- Эффективно удаляют следы дорожной грязи, масла и смазки;
- Подходят для всех типов транс-

ПП ТД «Мотор Сити» представляет на украинском рынке швейцарскую компанию RIWAX, эмблема которой является синонимом качественного ухода за автотранспортом благодаря многолетнему опыту развития производства. Основана в 1970 году под названием RIWAX Chemie AG. Производственные мощности расположены в швейцарском городе Zollikofen.

За прошедшие сорок лет бренд RIWAX стал лидером европейского рынка автокосметики и профессиональных продуктов для ухода за автомобилями. Инновации занимают одно из главенствующих мест в списке приоритетов RIWAX. В современных лабораториях компании постоянно стремятся к улучшению существующих продуктов и разработке новых. В тесном сотрудничестве с известными производителями сырья создаются эффективные, простые в применении и безопасные в использовании рецептуры.

RIWAX прилагает все усилия, чтобы удовлетворить требования рынка. Здоровье и безопасность, а также охрана окружающей среды имеет большое значение для компании. Это относится как к продуктам, так и к процессам производства. Компания заявляет о своей вере в устойчивое развитие и управление, что наряду с экологическими аспектами, включает в себя экономические и социальные аспекты в равной мере.

Качественная автокосметика и автохимия под торговой маркой Riwax оптимально подходят для профессионального применения и для частных автомобилистов. Продукция Riwax – это надежность и высокая эффективность, легкость в применении, хорошее соотношение цены и качества.

Все продукты изготовлены исключительно в Швейцарии. Искренне заботясь об экологии, компания Riwax гарантирует, что производство продуктов и их использование не выходит за рамки экологических стандартов. Технологии производства компании позволяют создавать продукты в согласии между потребителем и окружающей средой. Все используемое сырье соответствует нормам безопасности. Продукты Riwax – это наивысшие стандарты качества.



- портных средств;
- Не повреждают пластмассу, краску и лак;
- Устойчивы к низким температурам;
- Не оставляют следов и разводов;
- Придают поверхности блеск и антистатические свойства.

Для оптимального ухода рекомендуем чистить лобовое стекло 2 раза в год GLASS POLIS RIWAX.

## Запомните:

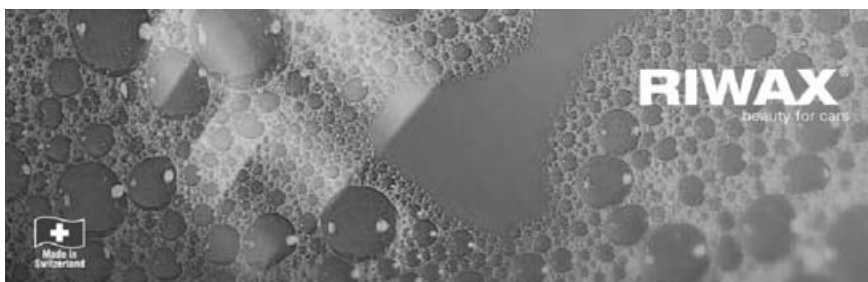
Зимний омыватель должен обладать хорошими моющими свойствами, а именно эффективно удалять со стекла загрязнения, не оставлять при высыхании разводов, не оказывать вредного влияния на лакокрасочное покрытие и резиновые уплотнители.

Напоминание о том, что жидкость в

бачке омывателя стекол необходимо заменить заранее, кому-то может показаться банальным, однако про «воду в бачке» часто забывают. И как результат – замерзшая вода выводит из строя насос, закупоривает шланги, разрывает соединительные штуцеры и, что всего хуже, форсунки. Остаться так до конца зимы без системы омывания стекол немудрено. Либо приводить в порядок всю систему, что недешево. Не забывать про смену жидкости – намного дешевле.

## ПП ТД «Мотор Сити»

г.Киев, ул. Академика Крымского, 27А, офис 225  
тел.: (044) 221-86-76, 221-21-04, 221-21-05  
факс: (044) 221-66-62  
e-mail: info@mcclean.com.ua



## TRW предлагает механикам воплотить свою мечту о WTCC

TRW предоставила шести механикам из мастерских по всей Европе шанс, который предоставляется только раз в жизни - возможность стать действующим членом гоночной команды Chevrolet во время чемпионата мира среди легковых автомобилей (WTCC) - на все гоночные выходные.



Этот эксклюзивный и уникальный приз является частью исторической договоренности TRW с Международной автомобильной федерацией (FIA), результатом которой стал статус TRW как спонсора автомобиля безопасности WTCC на сезон 2010.

Счастливые победители жили в отеле вместе с командой, получили униформы и рации, которыми команда пользуется для связи, и примерили на себя роль гоночного механика как в квалификационный, так и гоночный день. Они получили незабываемый опыт.

Чтобы посмотреть фотографии и узнать все о насыщенных действии гонках в Марокко, Италии, Бельгии, Португалии, Великобритании и Чешской Республике - включая блоги, написанные самими механиками - посетите специальный раздел WTCC на сайте [www.trwaftermarket.com](http://www.trwaftermarket.com).

## Новый сайт группы GAU Украина

Сообщаем, что национальная группа GAU Украина запустила новый сайт - [www.groupautoukraine.com](http://www.groupautoukraine.com).

**Справка.** Group Auto Union International (GAUI) представляет собой союз независимых дистрибьюторов запасных частей для легковых и грузовых автомобилей. GAUI начала свою деятельность в 1990 году. На сегодняшний день членами группы являются более 900 дистрибьюторов в составе 22 национальных групп. Уже 22 страны Европы вовлечены в GAUI, а в 2007 году к союзу присоединилась группа национальных дистрибьюторов Бразилии.



Товарооборот GAU International превышает 4,9 млрд. евро в год. Одобрены поставщиками группы GAUI являются ведущие мировые производители авто запчастей. Штаб-квартира GAUI расположена в г. Англет, Франция.

## Семинары по MOTUL

Компания «Владислав» проводит технические тренинги по смазочным материалам MOTUL. Проведение тренинга возможно на территории Вашего предприятия. Для того чтобы заказать тренинг, обращайтесь к бренд-менеджерам MOTUL Дмитрию Салганику и Александру Грунту. Заявку можно отправить на электронные адреса: [dmitriy.salganik@vladislav.ua](mailto:dmitriy.salganik@vladislav.ua) и [alexander.grunt@vladislav.ua](mailto:alexander.grunt@vladislav.ua)



[www.vladislav.ua](http://www.vladislav.ua)

## Франчайзинговый проект Dynamic от «МОЛ-ЛУБ КФТ.»

Представительство «МОЛ-ЛУБ КФТ.» продолжает развивать проект сети франчайзинговых СТО и пунктов замены масел. Компания предлагает своим франчайзинговым партнерам:

- разработку и производство дизайн-проекта,
- поставку фирменного оборудования по специальным ценам (возможно на условиях финансового лизинга),
- обеспечение работников фирменной, брендированной спецодеждой,
- фирменные рекламные материалы,
- специальные цены на продукцию,
- отсрочку платежа,
- регулярные поставки всех товаров от одного поставщика,
- узнаваемость марки, принадлежность к фирменной сети.

Основные требования для партнеров включают:

- Отдельное помещение или участок земли, с возможностью постройки пункта замены масел или СТО.
- Выгодное географическое расположение, т.е. расположенность вблизи транспортных развязок.
- Площадь пункта замены - от 40-50 м кв. для одного поста.
- Наличие отдельного входа и возможности парковки.
- Стабильное финансовое положение, наличие собственных оборотных средств.

Средний срок окупаемости - 18 месяцев.

[www.mol-lub.com.ua](http://www.mol-lub.com.ua)

## Mazda Motor Europe и Glasurit подписали соглашение о сотрудничестве

Mazda Europe рекомендует малярным мастерским своей дилерской сети в Европе использовать проверенные лакокрасочные продукты и технологии Glasurit.

Данное соглашение является частью комплексного плана Mazda Motor Europe по развитию деятельности собственных мастерских кузовного ремонта автомобилей. Сервисные консультанты Glasurit будут делиться своим опытом для разработки новых стандартов, оптимизации процессов ремонта, увеличения эффективности ремонтной окраски, а также разработки и внедрения новых сервисных услуг.

ООО «Топ Лак Украина» - официальный импортер Glasurit в Украине, г. Киев, ул. Северо-Сырецкая, 3, тел./факс: (044) 239-98-60, 239-98-58; 205-34-01, [toplacua@toplacua.com.ua](mailto:toplacua@toplacua.com.ua), [www.toplac.com.ua](http://www.toplac.com.ua), [www.glasurit.in.ua](http://www.glasurit.in.ua)



## Электронный каталог по системе охлаждения

Компанией «Тесма» разработан и размещен на сайте удобный электронный каталог по радиаторам. В каталог входят следующие группы товаров: радиаторы охлаждения, испарители, конденсеры, печки, интеркулеры, радиаторы охлаждения масла, вискомуфты, вентиляторы и пр. В каталоге вы найдете продукцию таких производителей, как NISSENS, BEHR HELLA SERVICE, VALEO, FRIGAIR, AVA, KOYORAD и др. Самое



полное предложение на рынке Украины. Приятной Вам работы!  
<http://tesma.kiev.ua>

## «Кастрол Украина» получила две награды от Киевской городской администрации

По финансовым итогам 2009-2010 года Киевская администрация дважды отметила вклад ООО «Кастрол Украина», генерального импортера смазочных материалов TM Castrol и BP, в развитие столицы.

Киевская городская государственная администрация признала ООО «Кастрол Украина» лучшим налогоплательщиком города Киева по итогам 2009-2010 гг. Грамоту, награждающую коллектив компании «за весомый вклад в развитие предпринимательства и рыночной инфраструктуры», директору «Кастрол Украина» Юрию Павленко заместитель главы КГГА Виктор Сивец.

Отдельной почетной грамотой Подольская районная администрация города Киева отметила лично директора компании Юрия Павленко за «весомый вклад в создание материальных и духовных ценностей и достижениях высокого мастерства в профессиональной деятельности».

«Мы осознаем, что в Украине наша компания - это не только поставщик продукции Castrol, давно получившей надежное признание потребителей, но и активный участник в создании и развитии общественной и экономической структуры страны. Наша деятельность всегда опиралась на принципы прозрачности и социальной ответственности. И мы горды тем, что сегодня получили очередное признание наших заслуг», - заявил Юрий Павленко по итогам награждений.

Напомним, что весной этого года Государственная таможенная служба Украины внесла ООО «Кастрол Украина» в «зеленый список» Реестра предприятий, к товарам и транспортным средствам которых установлен облегченный порядок применения процедур таможенного контроля и таможенного оформления.

С 2009 года Представительство начало развивать в Украине франчайзинговую сеть сервисных станций по обслуживанию автомобилей и авторизированных пунктов по замене масла «Dynamic».

В партнерских пунктах можно будет получить квалифицированное обслуживание автомобиля с контролем и заменой технологических жидкостей и множество других сервисных услуг.

## Новинки ZF на Автомеханике

ZF Services, новое подразделение концерна ZF, занимающееся послепродажным обслуживанием, представило во Франкфурте множество ассортиментных новинок и модель моста легкового автомобиля в натуральную величину, демонстрирующую технологии ZF, доступные в том числе для вторичного рынка.

Посетители стенда смогли досконально изучить одну из самых популярных моделей коробок передач ZF, не боясь испачкать руки в машинном масле. Экспонат был оснащен автоматической коробкой передач 6HP, известной, прежде всего, благодаря своей экономичности и способности развивать крутящий момент до 1000 Н/м. Благодаря особой характеристике переключения передач этот автомат легче подстраивается под крутящий момент двигателя. Электронный блок управления коробкой передач, система управления двигателем, системы контроля динамики, торможения и устойчивости объединяются шиной CAN в одну динамическую систему управления движением.

В нее также входит электронная система управления амортизаторами (CDC) и встроенный в шасси редуктор заднего моста Vector-Drive, способствующий улучшению динамики движения и увеличению резерва безопасности у автомобилей с полным и задним приводом. Vector-Drive серийно устанавливается на автомобилях BMW X6, а также M-моделях X5 и X6.

Из 900 новых компонентов центральное место на стенде компании заняли насосы усилителя рулевого управления и трансмиссионные масла для грузовых автомобилей, а также исполнительные механизмы/актуаторы сцепления и КПП для легковых автомобилей.

В настоящее время компания ZF Services пополняет свой ассортимент исполнительными механизмами КПП и сцепления марки Sachs для автомобилей Iveco, Smart, Peugeot и Citroën. У автоматизированных коробок передач исполнительный механизм обеспечивает быстрое переключение передач, в то время как исполнительный механизм сцепления разъединяет связь между двигателем и КПП.

Еще одна неожиданная новинка в ассортименте компании - трансмиссионные масла под маркой ZF, которые, благодаря высокой стабильности и уникальным свойствам защиты от износа, дают большие преимущества, причем не только с технической,

но и с экономической точки зрения. Как уже доказано, они способствуют продлению срока службы КПП, сокращению времени вынужденного простоя и снижению затрат на техническое обслуживание. Традиционные минеральные масла, которые приводят к накоплению вредных отложений и нарушению функционирования, особенно опасны для КПП с карбоновыми синхронизаторами. Выпущенное на рынок послепродажное обслуживание новое масло ZF Ecofluid M компании ZF Services обеспечивает оптимальную работу карбоновых синхронизаторов КПП в течение всего срока службы. Iveco, MAN и Renault уже перешли на карбоновые синхронизаторы в КПП грузовых автомобилей. DAF сделает это в 2011 году.





# Парад инноваций

С 29 сентября по 1 октября в Киеве прошел 4-й по порядку и второй совместный семинар ZF Services и Bosch «Innovation Days 2010», на котором компании представили специалистам автосервисов ряд инновационных разработок и технологий, поделились знаниями по диагностике, поиску и устранению неисправностей систем современных автомобилей.

Участниками семинара стали более 600 СТО из Украины, Беларуси, Молдавии, России и стран Закавказья. «Совместное проведение «Innovation Days» является продолжением сотрудничества двух ведущих компаний на вторичном рынке запасных частей. Необходимость передавать знания и опыт конвейерных разработок связана с постоянным совершенствованием современного автомобиля. Сложность систем, взаимосвязь отдельных модулей друг с другом, зависимость водителя от слаженной и четкой работы всех деталей требуют от ремонтников

*и диагностов высокого уровня знаний и практического опыта. Поэтому и ZF и Bosch ежегодно обмениваются новейшей информацией на семинаре Innovation Days со специалистами автосервисов, которые работают с их*



«Островок» с диагностическими приборами Bosch никогда не пустовал.

продукцией», – рассказывает о мероприятии руководитель представительства **ZF Services** в Украине **Андрей Святный**.

В этом году программа Innovation Days состояла из трех частей, в каждой из которых специалисты ZF Services и Bosch представили новейшую информацию по профильным направлениям работы компаний.

Содержание презентаций ZF пересекалось с темами, которые раскрывались компанией на мероприятиях прошлых лет. В 2008 году произошло слияние двух подразделений ZF: отвечающего за сбыт запчастей на свободный рынок IAM



с бывшей сервисной организацией ZF Friedrichshafen AG. Для участников «Innovation Days 2010» это означало возможность впервые увидеть на семинаре коробки передач производства ZF для легковых и грузовых автомобилей, а также узнать о тенденциях развития автоматических коробок передач и современных автомобильных систем для приводов, принципах их разработки и проектирования. Об этом на самом высоком профессиональном уровне рассказал представитель конструкторского бюро, ведущий разработки продукции ZF.

В разработке концерна – гибридные решения для серийного производства городских автобусов, тягачей и легких коммерческих автомобилей. Причем грузовые гибридные автомобили 8 и 15 т в этом году уже готовы для запуска в серийное производство. Только у Mercedes готов к серии гибридный Sprinter с новым 651-м мотором и автоматизированной коробкой передач, многие детали для которых также разработаны инженерами ZF.

Системы активной подвески и рулевого управления все чаще используются в серийном производстве автомобилей. ZF, являясь лидером в этой отрасли, посвятил один из презентационных блоков системам подвески и рулевого управления.



На «островках компетенции» теория дополнялась наглядными видеоматериалами.

На «Островке компетенции» участники могли ознакомиться с управляемой опорой двигателя от Lemfoerder, которая уже доступна в Украине для вторичного рынка под тремя номерами для различных типов двигателей AUDI и VW. Благодаря изменяемой жесткости (более высокой при разгоне и стандартной во время движения), она поглощает лишние вибрации, которые обычные опоры передают на кузов.

Тут же не просто посмотреть, но и опробовать в действии можно было диагностический прибор

Testman, предназначенный для тестирования всех автоматических коробок передач производства ZF. Впервые он был представлен в Европе на прошлой «Автомеханике» во Франкфурте. Как рассказал Глава Представительства ZF Services в Украине Андрей Святный, с декабря возможности прибора еще более расширятся: он «увидит» абсолютно все компоненты активной подвески и рулевого управления. На сегодня такой прибор в Украине один – у сервисного партнера ZF



Один из самых интересных экспонатов - новый 3-D стенд измерения углов установки колес Bosch FVA 4630. Весь процесс диагностики и регулировки, от заезда автомобиля на пост и до вывода результатов на печать, занимает всего семь минут!



В руках Андрея Святого - управляемая опора двигателя от Lemfoerder, которая уже доступна в Украине для вторичного рынка под тремя номерами для различных типов двигателей AUDI и VW.



Тема доклада - устройство, компоненты и диагностика неисправностей автомобильных систем кондиционирования.

«ТраксПартс Украина» в Гостомеле. Со временем все больше автомобилей будет оснащаться элементами активной подвески и рулевого управления, а потому этот прибор пригодится всем официальным сервис-партнерам ZF».

Помимо широкой линейки оригинальных продуктов ZF, участники Innovation Days, вслед за посетителями «Автомеханики», увидели масла для АКПП всех типов, также выпускаемые под маркой ZF.

Темы, на которых Bosch сделал акцент в своих модулях, переключаются с тематикой семинаров компании на международных ме-

роприятиях, в том числе и на выставке «Автомеханика», проходившей в середине сентября во Франкфурте. В первом модуле специалисты Bosch сделали доклад о расходомерах воздуха HFM 2, 5, 6, 7, уделяя внимание особенностям этих запчастей, принципам действия и методам проверки. Второй модуль Bosch был посвящен программному обеспечению Bosch ESI[tronic] для диагностических приборов KTS, в частности функции pass-thru для Euro-5. С недавнего времени эта функция доступна во всех диагностических приборах

Bosch благодаря принятому в Европейском Союзе требованию к автопроизводителю обеспечить свободный доступ к ПО для прошивки блоков управления.

Системы кондиционирования стали неотъемлемой составляющей, обеспечивающей комфорт пассажиров как легковых, так и коммерческих автомобилей. Поэтому устройство, компоненты и диагностика неисправностей автомобильных систем кондиционирования стали темой третьего доклада специалистов компании.

Практическая часть «Innovation Days 2010» стала неотъемлемой



Диагностический прибор Testman предназначен для тестирования всех автоматических коробок передач производства ZF, а в скором будущем - и всех элементов активной подвески.



Ремкомплекты и масла для АКПП всех типов также выпускаются под маркой ZF.

составляющей семинара. На специальных «Островах компетенции» участники семинара могли получить практические советы, касающиеся обслуживания трансмиссии легковых и грузовых автомобилей, работы систем регулировки развала-схождения, возможности диагностики современных АКПП легковых автомобилей, работы систем кондиционирования и их обслуживания, диагностики двигателя и систем автомобиля с помощью диагностического прибора KTS и т.д.

Один из самых интересных экспонатов – новый 3-D стенд измерения углов установки колес Bosch FVA 4630, работающий в беспроводном режиме. Весь процесс диагностики и регулировки, от заезда автомобиля на пост и до вывода результатов на печать, занимает всего семь минут вместо стандартных 15-20 минут. Стенд не чувствителен к любым видам вибраций, и измерения можно производить даже при включенном двигателе, что по-

зволяет выполнять компенсацию биения колес в результате проезда, а не прокатывания автомобиля. FVA 4630 не требует калибровки, поэтому он одинаково эффективно работает как на ровной площадке, так и на поверхности с продольным, поперечным или диагональным перекосом. Оборудование самостоятельно компенсирует любые неровности поверхности, которые не влияют на точность измерений. Правда, за скорость и легкость в использовании придется выложить не менее 20000 евро в базовой комплектации. Хотя на станции с высокой загрузкой, где экономия времени позволяет увеличить пропускную способность поста, эти инвестиции окупаются.

Среди новинок, анонсированных на Innovation Days, – диагностический тестер для коммерческого транспорта KTS Truck, испытательный стенд Bosch EPS 708 для систем Common-Rail с рабочим давлением до 2200 бар, дымомер Bosch BEA 080

Opacimeter II с высокой дискретностью измерения, инновационная система обработки дизельной эмиссии Bosch Depoxtronic2 Retrofit, мобильный тестер FSA 500 и тестер для гибридных автомобилей FSA 050, а также прибор Bosch ACS 751 для обслуживания систем кондиционирования с особо высокой точностью измерений.

*«Как показывает опыт, участники Innovation Days готовы воспринимать информацию на очень высоком профессиональном уровне. Уверен, что глубина раскрытия тем каждого из наших докладов оправдала ожидания специалистов», – рассказывает Владимир Мигашко, руководитель по продажам отдела диагностического оборудования компании «Роберт Бош Украина». – Важно то, что на мероприятии гости смогли получить максимум информации из первых рук – от профессионалов Bosch и ZF Services, проверить работу различных систем в действии на тестовых автомобилях и пообщаться друг с другом».* ■



# Сколько жить «АвтоТехСервису»?



Описывая ситуацию в государстве, в отрасли или в конкретной компании, журналисты нередко уподобляются Кассандре, констатируя кризис и предрекая смерть. И молчать нельзя, и ускорять события не хочется, но факт ведь остается фактом: единственная национальная автосервисная выставка в Украине после долгих лет тихого угасания, похоже, впала в кому...

Приехав по привычке в МВЦ на осенний «АвтоТехСервис», в этом году мы не увидели знакомого баннера на входе. Площадку перед павильоном занимали грузовики и спецтехника. Из четырех одновременно проходящих выставок (три из которых – «АвтоТехСервис», «Транспорт+Логистика» и «ИнтерСклад») на входе анонсировалась лишь одна – TIR. Найти стенды сервисных и торговых компаний легкового сегмента оказалось нелегко, даже несмотря на небольшой размер выставки, условно занявшей полпавильона.

Скучающие стендисты, редкие посетители... Пессимистично настроенные компании готовились, что все четыре дня пройдут в том же духе, что и первый. К счастью, второй и третий день оказались

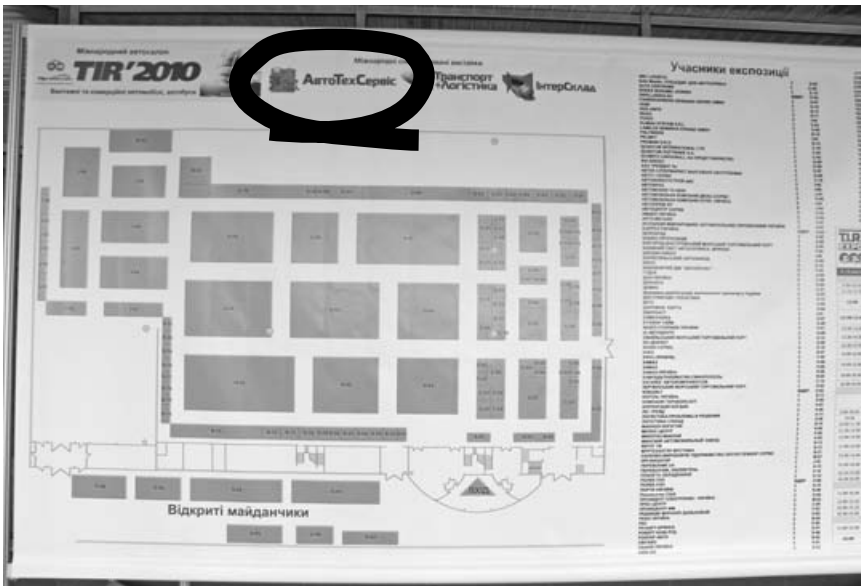
чуть поживее: появились те посетители, ради которых многие компании выложили в районе 10 тыс. грн. Обнадеживая то ли нас, то ли себя, под конец выставки один из экспонентов рассказывал, что удалось собрать аж 40 заполненных анкет... А сколько их, собственно, могло быть, если кто знал – тот давно разуверился, а методы привлечения новой аудитории слишком затратны?

И все же, несмотря на всеобщее разочарование, у выставки есть верные экспоненты, которые нуждаются в таком инструменте работы с целевой аудиторией. И ни один из наших собеседников, несмотря на убогость нынешнего «АвтоТехСервиса», не сказал, что такая выставка стране не нужна. Нужна! Но одна и профессиональ-

но организованная. Пока в ее роли выступает SIA, которая объективно устраивает почти всех участвующих в ней экспонентов сектора торговли автотоварами и оборудованием для СТО.

К SIA готовятся, планируя выставить новинки ассортимента. В мае проводят слеты дилеров, захватывая даты автосалона, чтобы не ездить в командировку дважды. Именно на эту выставку возлагают основные надежды по расширению клиентской базы. Количество автосервисных компаний на SIA многократно превышает число выставяющихся автомобилей и приносит «Автоэкспо» вполне ощутимый доход. При этом организаторы который год гордо заявляют о том, что SIA – автомобильный салон (опустим его качество...), оставляя сегменту automotive aftermarket незавидную роль «второго сорта».

Что же мешает сделать одну, но полноценную сервисную выставку? Площади под нее есть, проблему инфраструктуры переезд с Глушкова на Левобережную решил. Компания-организатор имеет многолетний опыт и контакты всех заинтересованных участников рын-



Одновременно проводятся четыре выставки, но на входе красуется баннер только одной - TIR. «АвтоТехСервис» удостоился единственного упоминания на карте экспонентов. Если бы мы настойчиво не искали подтверждения его существования, то наверняка ушли бы с полной уверенностью, что побывали на TIR'е.

ка, которых то и дело собирает на консилиумы, круглые столы и неформальные встречи. Образец для подражания – да любая из выставок «Автомеханика», хоть региональная, хоть центральная во Франкфурте, где нельзя и ста метров пройти, чтобы не встретить кого-то из украинских посетителей.

Когда-то в неудачах «АвтоТехСервиса» мы винили замкнутый круг, образовавшийся

в результате отказа от участия в этой выставке ведущих продавцов запчастей. Выставка потеряла целое направление продуктов, привлекая исключительно мелкие и средние компании. Однако за запчастейниками последовали лидеры других сегментов, посчитав, что затраты на участие не окупают полученный эффект. Все наши предложения по разделению автомобилей и сервиса упирались

в экономику явления и стереотипы, образовавшие новый замкнутый круг: пока есть SIA, нет жизни «АвтоТехСервису». Ограничить участие в SIA исключительно автодилерами означает для «Автоэкспо» выпустить из рук реальные деньги, тогда как ребрендинг сервисной выставки дело рискованное. Так сколько же осталось жить нашей профильной выставке, если учесть, что она сжимается с каждым годом? Единственное упоминание ее названия мы нашли на плане стендов на входе в павильон – это был маленький логотип, который мог обнаружить лишь очень дотошный посетитель.

Мы как одно из профильных издательств, выпускающее пять специализированных журналов об автосервисе, не можем стоять в стороне, ожидая логичного конца. Весенний «АвтоТехСервис» в этом году не проводился. В осенней выставке мы не участвовали принципиально, не видя в этом никакого смысла (стенды многих других изданий пустовали). В очередной раз мы официально заявляем, что готовы приложить максимум усилий для реанимации дорожного нам всем «пациента» или создания его следующего воплощения. Потому что в нынешнем виде его шансы на выживание стремятся к нулю...

autoExpert



Такой выставку увидели редкие посетители в первый и последний день...



# Automechanika: ОТМЕЧЕНЫ ЛУЧШИЕ

Вряд ли кто-то может подсчитать, сколько же всего продуктов представили 4,5 тыс. экспонентов на выставке «Автомеханика», прошедшей в сентябре во Франкфурте. И все же из 143 претендентов жюри предстояло выбрать всего восемь победителей.

С 1996 года на выставке «Автомеханика» во Франкфурте вручается премия Inovation Award. Независимое жюри из восьми представителей учебных заведений, профессиональных ассоциаций, сертификационных бюро и специализированных СМИ выбирают победителей в восьми номинациях: «Компоненты», «Системы», «Тюнинг», «Аксессуары», «Диагностика и ремонт», «Обслуживание и ремонт», «СТО и автомойки», а также «Продукты и услуги для автопроизводителей». Критериями от-

бора служит инновационность продукта, его функциональность и экономическая эффективность, актуальность для вторичного рынка, безопасность и качество, а также вклад в защиту окружающей среды и сохранение природных ресурсов.

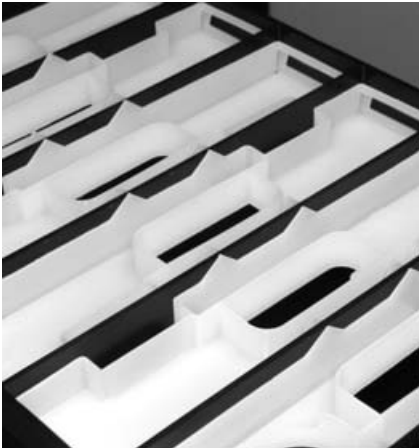
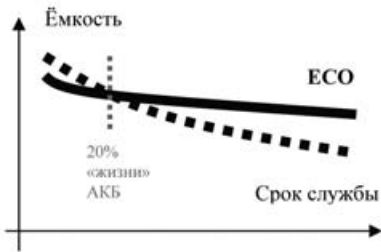
Из 147 претендентов 74 представляли немецкие достижения, среди остальных преобладали новинки из Франции, Италии, Нидерландов, Австрии и Дании – всего же инновациями отметились 16 стран. Сомневаться в квалификации и беспристрастности жюри нет пово-

да, а потому просто предлагаем вам обзор победителей с кратким описанием сути изобретения.

**Категория:**  
**«КОМПОНЕНТЫ»**  
**ЕСО – аккумулятор с «лабиринтом»**

АКБ компании iQ Power обладают свойством перемешивать электролит в процессе эксплуатации, что, в





конечном итоге, позволяет снизить выбросы CO<sub>2</sub>. Специальный «лабиринт» предотвращает потерю мощности, которая начинается после выработки обычными аккумуляторами 20% своего ресурса. Именно запатентованная технология «лабиринта» предотвращает расслоение электролита, который является главным «убийцей» автомобильных АКБ. А благодаря меньшему весу этот аккумулятор также экономит некое условное количество топлива в сравнении со своими стандартными «собратьями». Производитель рекомендует применение ECO как в новых, так и в подержанных автомобилях, особенно с большим количеством электроники «на борту».

**Категория: «СИСТЕМЫ»  
Steelmate «all-in-one» GPS – «пять-в-одном»**

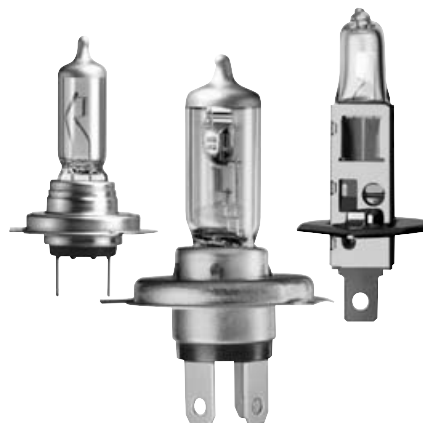
Этот портативный GPS-навигатор



по совместительству выводит информацию о давлении в шинах, помогает при парковке, отображает картинку с камеры заднего вида и содержит интегрированные в систему функции мультимедиа. Все, что нужно при вождении, отображается на одном мониторе. Такая комбинация позволяет водителю сэкономить средства и пространство в автомобиле. Безопасность в удовольствие – такова суть этой новинки. Надо заметить, что продукты компании-разработчика Steelmate Co. среди прочих языков могут общаться с владельцем и на украинском.

**Категория: «ТЮНИНГ»  
OSRAM Ultra Life – за долгую жизнь!**

Привычные для нас автомобильные лампочки знакомой марки Osram победили в неожиданной номинации – «Тюнинг». Предназначенные для тех, кто много времени проводит за рулем, будь то день или ночь, лампы Osram Ultra Life не должны подвести как минимум в течение трех лет, на которые рас-



В 1971 году Международный автосалон IAA во Франкфурте был отменен ввиду международного автомобильного кризиса и заменен 1-ой выставкой «Automechanika, Международная выставка автомобилей, мастерских, АЗС и гаражного оборудования». Такой шаг дал возможность компаниям сектора запчастей и оборудования, обычно представленным на IAA, сконцентрировать внимание специалистов на своем предложении. Интерес, проявленный экспонентами и посетителями к новому формату выставки, подтолкнул Messe Frankfurt к решению о регулярном ее проведении.

С тех пор «Автомеханика» выросла неимоверно. Впервые число экспонентов превысило тысячу в 1978 году, а в 1980-м выставка уже занимала более 100 тыс. квадратных метров. В дополнение к родительской выставке во Франкфурте Automechanika в настоящее время проводится в 13 городах, предлагая экспонентам доступ к новым рынкам и региональным группам посетителей.

В 2010 году во Франкфурте около 4,5 тыс. экспонентов представляли 76 стран мира. Естественно, рекордсменами по представленности остаются немецкие компании - 849 участников. За ними идут Китай (537 экспонентов), Италия (515 экспонентов), Тайвань (468 экспонентов), Турция (248 экспонентов) и др. От Украины в «Автомеханике» приняли участие пять компаний-производителей.

С точки зрения представленной продукции, подавляющую часть экспозиции занял сектор «Системы и компоненты», представленный чуть более 2,5 тыс. компаний. Второй по численности - «Обслуживание и ремонт» (941 компания). Далее - «Аксессуары и тюнинг» (473 компании), «СТО и автомойки» (356 компаний), а также «IT&Менеджмент» (133 компании).

пространяется гарантия производителя. Удлиненный срок службы ламп порадует и владельцев тех авто, в которых для простой замены перегоревшей лампочки нужно разобрать чуть ли не весь передок. Удлинение срока службы ламп означает не только экономию средств потребителей, но и меньший ущерб для окружающей среды. Уже доступны на рынке OSRAM Ultra Life H4, H7 и H1. В скором будущем производитель обещает выпустить также лампы дополнительного света с удлиненным сроком службы.

### Категория: «АКСЕССУАРЫ»

#### **rewag snox – автоматическая система натяжения цепей противоскольжения**

Какой бы ни была зима, к цепям противоскольжения прибегают немногие, да и то в случае крайней необходимости. Сложность их установки требует грубой мужской силы, а иногда и полного снятия



колеса с автомобиля. Красивое и эффективное решение этой проблемы от компании rewag достойно уважения. При нас сотрудница rewag легко надела цепь на макет колеса и так же легко ее сняла. Секрет изобретения заключается в пружине, управляемой трещоточным механизмом snox. Технология следующая: растягиваешь пружину (внешне она напоминает толстую резинку) и надеваешь цепь на верхнюю часть колеса, заводя за него. Насколько это возможно расправляешь нижнюю. Затем садишься в машину... и едешь. Пружина при движении вперед растягивается, цепь сама автоматически находит нужное положение и окончательно закрепляется на колесе.

### Категория: «ДИАГНОСТИКА И РЕМОНТ»

#### **TEXA OBD Matrix – средство от головной боли**

OBD Matrix является миниатюрным прибором, прочесть и раскодировать непосредственно на дороге плохое функционирование всех марок и моделей, то есть всех электронных систем, содержащихся в программном обеспечении IDC4 TEXA.

OBD Matrix имеет характеристики сравнимые с традиционным самодиагностическим прибором, с по-

крытием по 61 марке и почти 1000 различных моделей. Поэтому является прекрасным прибором для решения всех временно появляющихся и исчезающих ошибок, которые, обычно, сводят с ума механика; достаточно несколько минут, чтобы сконфигурировать OBD Matrix (выбирая марку, модель и определенную систему, которую надо отследить) и установить его в автомобиль клиента, оставив ему на несколько дней.

Если «младший брат» OBD Matrix – OBD Log – определяет аномалии, появляющиеся только по протоколу Eobd, то с этим прибором возможно проверить функционирование всех важных компонентов, контролируемых электронными устройствами таких, как тормоза, сцепление, подвеску, ABS... практически те же, которые проверяет знаменитый интерфейс TEXA Navigator.

Когда клиент возвращается на СТО, механику достаточно загрузить на свой ПК данные из OBD Matrix (в состоянии запомнить до 90 часов), чтобы выявить проблему.

По отношению к традиционному прибору ясно, что невозможно осуществить активации и регулировки, работая только на «чтение».



### Категория: «ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ»

#### **KRISTAL TimeClear – быстрая сушка без дополнительного нагрева**

Всего 10 минут при температуре 20°C – и деталь, покрытую лаком KRISTAL TimeClear, можно извлекать из окрасочной камеры. Через полчаса покрытие не боится прикосновений, через час можно приступать к сборке, а спустя еще 10 минут – начинать полировку. Такой



режим работы обеспечивает «быстрая» добавка (существуют также вариант «медленная» и «стандарт» на тот случай, если спешить особо некуда). Легкость в применении, экономия времени, энергоресурсов и забота об окружающей среде стали решающими факторами для награждения этого продукта.

### Категория: «СТО И АВТОМОЙКИ»

#### Granomax 5 – вместо лопаты с песком

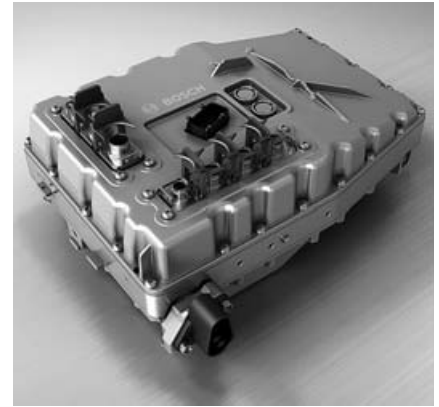
Вряд ли в ближайшем будущем это изобретение получит распространение в нашей стране... Не понять нам заботу европейцев о чистоте в боксах и комфортной уборке. И, тем не менее, Granomax 5 – это

ручной инструмент, позволяющий равномерно распределить гранулированный абсорбент на малой и средней площади. Вытянутый мешок за спиной, в руке – трубка, напоминающая пылесос, на конце которой детская лопатка треугольной формы с канавками для выхода сыпучего вещества. Легкое заполнение, переноска и дозирование гранулята – вот те преимущества, которые подкупили независимое жюри. Расположение мешка за спиной позволяет работать в разнообразных условиях и в удобной позе. Диаметр зерна – 4 мм (может быть использован мелкий песок, соль, нефтяные абсорбенты и др.). Ширина обрабатываемой зоны – до 2 м.

### Категория: «Продукты и услуги для автопроизводителей»

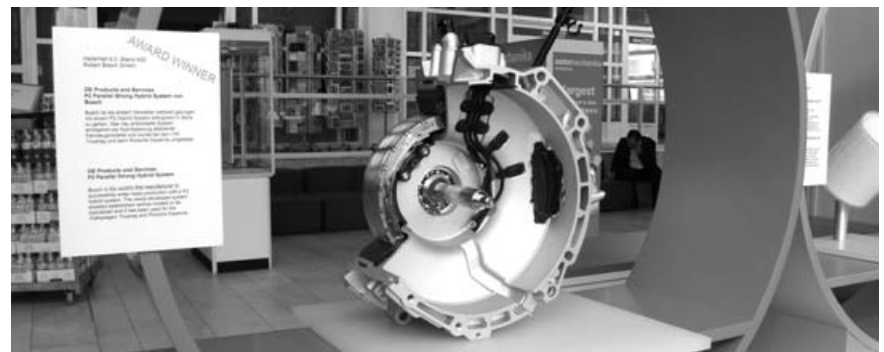
#### Полный параллельный гибридный привод Bosch

Bosch получил награду за разработку полного параллельного гибридного привода, которым оснащены Volkswagen Touareg и Porsche Cayenne S, недавно поступившие в серийное производство. Кроме таких ключевых компонентов, как модуль силовой электроники и электромотор, компания Bosch также поставляет для этих автомобилей блок управления Motronic, регулирующий одновре-



менное или попеременное подключение электрического двигателя и ДВС. По сравнению с двигателем V8, которым оснащалось первое поколение этих моделей, расход горючего удалось сократить на 40%. Гибридные версии Touareg и Cayenne S расходуют всего 8,2 л топлива на 100 км. Параллельный полный гибрид может оказаться более экономичным решением, чем другие типы гибридного привода. Например, в нем используется только один электрический агрегат, который работает и как двигатель, и как генератор. Чтобы сделать возможным более широкое применение этой экологичной технологии в разных классах автомобилей, Bosch непрерывно работает над совершенствованием системы на уровне отдельных компонентов, в частности над уменьшением габаритов модуля силовой электроники. Несмотря на необходимость поддерживать хрупкое равновесие между надежностью, мощностью и компактностью, разработчикам удалось уменьшить объем модуля на одну треть, до 10 л, без какого-либо ущерба для его рабочих качеств.

*Благодарим компанию «Парус Экспо Медиа» за помощь в организации поездки*



# «ВАМП» нацелился на Америку



20 лет работы на украинском рынке и 15 лет выпуска продукции под собственными торговыми марками «ВАМП», VAMP PREMIUM, «ПОЛЮС», SOBOL, ALTAIR – текущий 2010 год стал для Черкасского завода автохими многократно юбилейным. И все же почивать на лаврах не приходится, планы и перспективы большие. Во Франкфурте компанию представлял лично директор и владелец Михаил Вашуркин. Его ответами мы открываем серию интервью с компаниями, представившими на «Автомеханике» продукты украинского производства.

**– Михаил Юрьевич, как давно Вы начали развивать экспорт и куда сегодня поставляете свою продукцию?**

– Сознательно мы развиваем экспорт и участвуем в выставках в разных частях света на протяжении пяти лет, благодаря чему сегодня экспортируем продукцию в 22 страны мира, включая такие экзотические страны, как Чили. В отличие от Европы, в Латинской Америке парк автомобилей не элитный, требования к продукту соответствуют нашему предложению – покупают не только Shell или Mobil. Поэтому мы понима-

ем, что Бразилия, Венесуэла, Аргентина – это тоже наши потенциальные рынки. Наш бренд в Южной Америке очень хорошо прижился, причем в русском написании, и наши дилеры не хотят менять его на латиницу.

**– Какое соотношение продаж продукции «ВАМП» внутри страны и на экспорт?**

– Сейчас экспорт составляет около 30%, и мы активно наращиваем эти показатели. За последние два кризисных года мы увеличили экспорт в два раза. И, судя по тенден-

ции, в скором времени экспорт сравнится с внутренними продажами, если, конечно, нам в Украине не будут ставить палки в колеса. Проблемы на таможне для нас означают задержки сырья, а это выливается в снижение объемов производства.

**– Как Вы пришли к пониманию необходимости развивать экспортное направление?**

– Наша компания – активный участник украинского рынка, мы занимаем большую долю. Поэтому можно удвоить усилия, но при этом увеличить продажи, может, на 5-10 процентов. Кроме того, наши устремления на внешние рынки стимулировало падение гривны с 4,6 до 8 грн. за доллар. В этот момент наши цены стали более привлекательными для иностранных клиентов. По сути, когда совпали два слагаемых – наши цены и наш энтузиазм, – экспорт удвоился.

**– Во Франкфурте вы выставляетесь второй раз. Какие были результаты после первого?**

– Прямых контрактов, заключенных прямо на выставке, кажется, не было. Но прошло много разных переговоров, в результате которых нашими клиентами становились компании из других стран, поскольку все в одном котле варятся и информация передается из уст в уста.

**– Дорого ли обходится участие во франкфуртской выставке?**

– Точно дешевле, чем в Москве. По сравнению с Киевом не могу сказать, поскольку у нас там стенд гораздо больше и скидки есть. Но в некоторых странах компании получают господдержку для участия в зарубежных выставках, потому что представляют свою страну. Мы же пока можем об этом лишь мечтать.

**– Что в планах?**

– В Африке мы уже продаемся, она близко. А вот Америка пока

Черкасский завод автохимии «ЧЗА» (торговые марки «ВАМП», VAMP PREMIUM, «ПОЛЮС», SOBOL, ALTAIR) – одно из крупнейших предприятий Украины, специализирующихся на производстве и торговле техническими жидкостями. Компания зарегистрирована в мировой базе предприятий-поставщиков автомобильного концерна VW D&b Duns, является членом Голландского клуба «Privat Label».

Общая площадь завода по производству и расфасовке эксплуатационных материалов, в частности, охлаждающих и тормозных жидкостей и масел составляет 7000 м<sup>2</sup>. Производственные мощности позволяют выпускать до 200т продукции в сутки. Помимо завода, ВАМП имеет собственные склады площадью 5000 м<sup>2</sup>, лабораторию, аккредитованную в Госстандарте, свой парк автомобилей, торговую сеть.

Система менеджмента качества производства, на котором выпускается продукция компании, еще в 2007 году была сертифицирована в соответствии с требованиями ISO 9001 и ДСТУ ISO 9001.

Вся продукция соответствует требованиям нормативной документации (ТУ, ГОСТ), а подлежащая обязательной сертификации – сертифицирована в системе УКРСЕПРО.

Торговая сеть компании ВАМП охватывает всю территорию Украины. Компания работает со всеми потребителями – от крупнейших конвейерных заводов, среди которых ЗАО «ЗАЗ», «АвтоКраз», Львовский автосборочный завод «ЛАЗ», Черкасский автосборочный завод «БОГДАН», Бориспольский автосборочный завод, до СТО, АЗС, супермаркетов и автомагазинов. Сетевыми клиентами компании ВАМП являются «Агросоюз», «Эталон», «Зип-АВТО», «Автек», «Укравтозапчасть». Продукция ТМ ВАМП, СОБОЛЬ,

VAMP PREMIUM экспортируется в Болгарию, Венгрию, Латвию, Азербайджан, Грузию, Армению, Молдову, Беларусь, Грецию, Афганистан, Иордан, Турцию, Ливию, Чили.

В течение последних нескольких лет компания продолжала расти и развиваться. Самыми большими достижениями компании стали: увеличение ассортимента, развитие дистрибьюторской сети (выведение на рынок новых торговых марок) спонсирование социальных и спортивных программ.



в планах. В начале ноября подобная выставка состоится в Лас-Вегасе, собираемся съездить туда «в разведку», пока без стенда. Выставляться же там планируем уже в следующем году.

#### – Америке интересны украинские продукты?

– Ну, в Чили мы конкурируем именно с американскими товаропроизводителями. Мы спокойно обходим многих конкурентов не только в цене, но и в качестве, и в упаковке продукции. К примеру, по тормозной жидкости у нас более жесткие стандарты. А раз мы успешно конкурируем с американскими продуктами в Чили, то и в самой Америке тоже имеем шансы закрепиться на рынке.

#### – А в Старом Свете продается?

– Да, и что интересно – то, что мы делаем для Польши, продается по всей Европе, в том числе в Германии, под другими частными торговыми марками. Хотя в общем объеме нашего экспорта производство продукции на заказ составляет не более 10%. Сейчас ведем переговоры с англичанами, которые заинтересовались на-

шими тормозными жидкостями. По крайней мере, по цене и качеству мы нормально конкурируем, единственная проблема – недоверие европейских потребителей к Украине...

#### – Какие параметры подтверждают качество продукции?

– В первую очередь – сертификаты, во вторую – образцы продукции, которые отбираются для проверки в европейских и других зарубежных лабораториях. Но на предприятии должна работать система качества. Мы регулярно подтверждаем соответствие системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO 9001 и ДСТУ ISO 9001, причем не только производства, но и всего бизнеса. Важно, чтобы все сотрудники работали по описанным процедурам и при смене исполнителей бизнес работал по той же схеме. Важны даже не столько высокие параметры качества, сколько стабильность и соответствие заявленным показателям. Если нам заказывают тормозные жидкости с температурой кипения 240°C – делаем 240, заказывают 260°C – не вопрос, делаем, но это дороже. Главное, чтобы производи-

тель не делал 250 градусов при заявленных 260-ти.

#### – Вы ничего не говорили об азиатских рынках...

– Сейчас мы ведем переговоры с Индией и Китаем, хотя пробиться на эти рынки уже сложнее. Цены сопоставимы с местными производителями, а транспортные расходы ложатся сверху. Хотя, возможно, мы просто еще не нашли тех покупателей, которые будут готовы брать товар по нашим ценам. Там колоссальные рынки. Хотя, кстати, так же интересен российский рынок, на котором мы не присутствуем, несмотря на широкую географию поставок.

#### – Это принципиальное выживание?

– Да, мы понимаем, как необходимо правильно зайти на российский рынок, и готовимся к этому шагу. В нашем сегменте российские производители полностью обеспечивают спрос и конкурируют с нами в Украине, но, тем не менее, шансы побороться есть. Мы выйдем на рынок России по всем правилам, чтобы сразу пошли продажи. ■

# «ХАДО» - продвижение через инновации



Химический концерн «ХАДО» известен далеко за пределами родного Харькова, регулярно участвует в международных выставках и открывает филиалы за рубежом. Планы компании с нами поделился начальник департамента международных продаж концерна Сергей Гагун.

**– Сергей, который раз концерн «ХАДО» участвует в «Автомеханике»?**

– На этот вопрос сложно ответить, т.к. мы тесно сотрудничаем с компанией «Мессе Франкфурт» и участвуем во многих ее региональных выставках – в Шанхае, в Дубаи, Мексике... Собственно, на франкфуртской «Автомеханике» мы выставляемся второй раз. Планируем участвовать и в дальнейшем, демонстрируя, что Украина – сильное государство, которое заслуживает уважения.

**– Не так много украинских компаний выставляются во Франкфурте и имеют амбициозные планы завоевания мировых рынков. Какова Ваша стратегия?**

– Безусловно, путем участия в этой выставке мы планируем расширить географию поставок своей продукции. На сегодня мы работаем с 40 странами, включая государства, в которых работают наши филиалы, а также те, где есть дилеры продукции «ХАДО». Я не знаю ни одной другой фирмы в Харькове, которая бы

работала с таким количеством стран. На данной выставке мы не только ведем поиск новых контактов, но и поддерживаем связь с постоянными клиентами и крупными поставщиками – к примеру, BASF, Lubrisol и др. Также встречаемся с представителями нашего совместного с компанией EuroI предприятия XADO Lube B.V., которое производит масла под нашей торговой маркой в Нидерландах.

**– Чем обусловлено расположение завода по производству масел в Западной Европе?**

– К сожалению, в Украине на данный момент произвести масла нужного нам качества очень сложно. Мы бы с радостью, но не будет стабильного качества.

**– Какие у вас на сегодня объемы экспорта?**

– Точно не скажу, но в месяц около 1,5 млн евро. Внутреннее потребление в Украине составляет примерно 30% от экспортных объемов. Многое зависит от конъюнктуры рынка, сезонности и множества других факторов, но порядок цифр примерно такой.

**– Есть ли у вас стратегия и предпочтения относительно продвижения в разных частях света и регионах – Европе, Африке, на Ближнем Востоке...**

– Сейчас на нашем стенде вы видите абсолютно новый продукт – One Stage. Он разработан по инновационной технологии, соответственно, более дорогой, при этом более простой и удобный в применении. А значит, рассчитан на более развитые страны. К сожалению, Украина и Россия идут не путем удобства, а путем более низкой цены, поэтому на этих рынках преобладает несколько другой класс продуктов.

Для продвижения на мировые рынки мы сейчас активно развиваем собственные филиалы, их уже семь. Можно сказать, что специально под этот продукт как раз сейчас открываются филиалы в Германии и Соединенных Штатах. Товаров украинского производства, которые могли бы заинтересовать европейских потребителей, не так много. One Stage – экологически чистый продукт, который позволяет экономить топливо, что сейчас особенно актуально в Европе.

**– А азиатские рынки?**

– У нас очень хорошие объемы продаж в Китае, и это еще один момент, который дает нам повод для гордости. Согласитесь, крайне мало компаний, которые экспортируют свою продукцию в Китай, а не импортируют оттуда. ■



# «Альфа»: сделано в Украине



Генеральный директор НПП «Альфа» Владимир Бондаренко в беседе с нашим корреспондентом опроверг устоявшееся мнение о том, что за рубежом потребители не доверяют продукции, сделанной в Украине.

**– Владимир, как Ваша компания чувствует себя на «Автомеханике»: есть что предложить потенциальным партнерам?**

– В этом году наш стенд более представительно выглядит и полностью отражает наше предложение для европейского рынка. С момента участия в прошлой «Автомеханике» расширен ассортимент продукции, кроме того, мы полностью перешли на западноевропейские материалы при производстве фильтров для иномарок. Это, конечно, сказалось на цене. Но что касается качества, немецкая фильтровальная бумага значительно лучше украинской или российской.

**– На какой группе фильтров Вы делаете акцент?**

– Учитывая наше оборудование и возможности по производству воздушных фильтров, именно этой продукции мы производим больше всего и на нее у нас больше заказчиков. Наша доля рынка по воздушным фильтрам гораздо больше, чем по масляным или топливным.

**– Куда Вы поставляете продукцию и кого еще собираетесь покорить?**

– Покорять никого не собираемся – слишком громко сказано. А вот поставляем продукцию чуть более чем в 15 стран. Это страны СНГ, Западная и Восточная Европа, Северная Африка, Ближний Восток. Но можно продавать в каком-то регионе 100 фильтров в месяц и радоваться, хотя ничего на этом не зарабатывать. А можно поставлять фурами в 2-3 страны, иметь гораздо большие обороты и большую эффективность такой работы. Поэтому я бы не измерял, скажем так, нашу значимость количеством стран, где продается наша продукция. А все-таки мерил бы несколько иными показателями – экономическими.

**– Тогда пару слов о них, если можно.**

– В целом – более половины продукции мы продаем в Украине. А порядка 40%, в зависимости от месяца, поставляем за рубеж. Обычно на экспорт идет достаточно широкий ассортимент иномарочной группы. Если это Россия, Беларусь, то в ассортимент включаются фильтры для автомобилей местной сборки. Об оборотах в цифрах, к сожалению, говорить не могу.

**– Каково отношение европейских потребителей к стране производства – что вы указываете на своих фильтрах?**

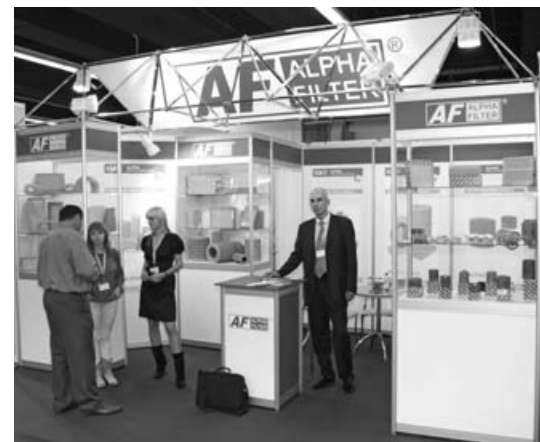
– Мы пишем «Сделано в Украине» или «Сделано в Европе». Причем так оно и есть. Если вы помните, центр Европы находится в Украине. Хотя некоторые европейские (подчеркиваю – европейские!) и другие заказчики просят писать именно «Сделано в Украине». Я рад сообщить, что, по крайней мере, в нашем сегменте закончился период, когда Украина ассоциировалась с чем-то низкопробным и некачественным. Нормально воспринимается то, что товары имеют украинское происхождение. Оптовые заказчики берут, как правило, сначала несколько фильтров на испытания, после чего готовы принимать решение о приобретении первой партии. Поэтому слово «Украина» звучит абсолютно нормально, а для некоторых даже привлекательно.

**– Есть ли перспективы поставлять нормальные объемы в Западную Европу?**

– Мы поставляем, к примеру, в Великобританию, в Австрию...

**– Так по одному фильтру или все-таки больше?**

– Нет, конечно, не по одному. Объемы измеряются контейнерами, фурами. Пусть неполными, но и не единичными фильтрами. Если продается китайская продукция, то почему бы не продаваться украинской? Цена примерно равна, но в наших фильтрах применяются качественные материалы. В итоге, многие клиенты выбирают украинский продукт. ■



# MEGATEX: начиная с малого, нужно стремиться к большему



тор – уровень качества. Оценив уровень производства и качество предлагаемой продукции, а также получив выгодное ценовое предложение, клиент оценивает вероятность проблем с браком. За весь период работы уровень брака нашей продукции составил менее 0,3% от всего объема реализации, что гарантирует спокойную работу нашим клиентам. Но, повторюсь, в нынешних условиях сначала потенциальный клиент смотрит на цену.

## – Вы анализировали эффект участия в предыдущей «Автомеханике» – что она дала?

– Как раз по результатам той выставки мы начали поставки в четыре европейские страны, о которых я говорил. Плюс есть ряд контактов, которые поддерживаются, но по объективным причинам мы пока не сотрудничаем. На этой выставке результат будет, как минимум, не хуже.

## – Каковы шансы пробиться на насыщенные рынки?

– Так или иначе, в любой стране есть сегмент потребителей, которые по каким-то причинам не покупают товары отечественного производства. Место для импорта есть практически везде, несмотря на наличие своих крупных производителей. Тем более, если импортная продукция достойная и не уступает местной по качеству. Разница может быть в цене или в чем-то еще. Нужно искать свои преимущества и использовать их.. Наша основная цель – чтобы батарею А-Мега знали во всем мире, как бы пафосно это ни звучало. ■



Начальник отдела маркетинга и продаж компании MEGATEX Александр Дронов убежден, что украинские АКБ имеют перспективы завоевания своего места на зарубежных рынках. А в странах СНГ наш продукт уже заслужил у потребителей отличную репутацию.

## – Александр, компания MEGATEX во Франкфурте второй раз. Какие цели стоят в отношении зарубежных рынков и что уже удалось реализовать?

– Как у любого развивающегося предприятия, у нас план один – продавать как можно больше аккумуляторных батарей в Украине и на внешних рынках. А цель любой выставки – привлечение новых клиентов и развитие рынков сбыта. Сегодня мы уже активно работаем по всем направлениям в странах СНГ и развиваем направления Европы и Азии. В Европе наши АКБ продаются в четырех странах, из которых могу назвать две – Чехия и Финляндия. Туда поставляется линейка наших аккумуляторов под ТМ А-Мега, которую мы активно развиваем.

## – Как в Европе относятся к продукции «Made in Ukraine»?

– По моему опыту, предубеждения к украинской продукции в Европе нет. Наши потребители просят указывать на батарее не просто страну происхождения, а полную информацию, вплоть до города.

Негатив отсутствует, а доверие к украинскому производителю, думаю, с каждым годом будет только возрастать.

## – Это доверие к стране или к конкретному предприятию?

– Растет доверие к товарам, которые предлагает Украина, в частности, в нашем сегменте. Как ни странно, украинские батареи в странах СНГ котируются выше, чем АКБ местного производства. Но это, видимо, так исторически сложилось. А в Европе негатива в отношении Украины нет.

## – В нынешних реалиях среди факторов выбора той или иной продукции дистрибьютор отдает предпочтение более дешевой марке?

– Не совсем так. Свой потребитель есть на каждую категорию продукции. Мы представлены во всех сегментах: от «premium» до «эконом». Но сейчас определяющим фактором является цена, что бы кто ни говорил о высоких материях. А вот второй по значимости фак-

# Корпорация «Веста»: эффектны́й старт



Легкому старту продаж на зарубежных рынках аккумуляторов производства Корпорации «Веста» предшествовали солидные инвестиции в оборудование одного из самых современных заводов в Европе. Рассказ руководителя департамента экспортных продаж Дарьи Мамонтовой охватывает результаты всего лишь двух лет работы, но ее результат уже налицо.

**– Дарья, как вы оцениваете свой уровень производства и какие позиции занимаете на европейском рынке?**

– Производственная мощность наших предприятий в совокупности составляет 7 млн. батарей в год, что позволяет нам войти в число ведущих европейских компаний. На европейский рынок мы вышли не так давно – около двух лет назад и активно развиваемся первый год. В итоге, наша продукция уже хорошо узнаваема на рынках стран Западной Европы. В настоящее время мы осуществляем поставки в Польшу, Бельгию, Грецию, Францию, Италию, Чехию, Венгрию, Португалию, Финляндию, Голландию. В общем, активно завоевываем европейский рынок.

**– Хватает ли производственных мощностей?**

– Более чем. Именно рост производственных мощностей стимулирует поиск новых рынков сбыта. Европейский рынок для нас очень интересен,

хотя он и один из самых сложных.

**– Есть ли потенциал продвигаться за пределы Европы?**

– Конечно, в прошлом году мы представлялись в ОАЭ (г. Дубаи). Благодаря завязанным там контактам поставляем продукцию в Арабские Эмираты, Иорданию, Лаван, Иран и Египет. В прошлом году у нас было много гостей из азиатских стран, которые посетили завод, заключили контракты, и вот сейчас мы начинаем с ними работать. Та же схема работы была после «Автомеханики-2008»: знакомство – визит на завод – тестовая партия – контракт. Очень многие, приезжая к нам, удивляются, что в Украине есть столь современное оборудование, установленное буквально в конце прошлого года. Тогда как европейские заводы гораздо старше нашего и не могут похвастать частой сменой основных средств. Запатентованная 100% система качества тоже есть далеко не у всех европейских производителей. В итоге, если на

прошлой «Автомеханике» о нас не знал практически никто, то сейчас подходят и говорят: «Мы знаем вашу продукцию».

**– В каком ценовом сегменте позиционируются ваши марки в Европе?**

– В среднем ценовом сегменте. К примеру, чуть дешевле «Варты», но дороже батарей румынского или болгарского производства.

**– Есть ли опыт дальних поставок в экзотические страны?**

– Да, в прошлом году партия наших батарей ушла в Анголу. Транспортировка заняла 2,5 месяца... Сейчас работаем с Чили – тоже неблизко, но по предоплате – почему бы и нет? А вот в Китай – нет смысла. Из-за высокого качества наш продукт на порядок дороже, плюс транспортные расходы... К тому же в Китае достаточно своих производителей.

**– Планы по развитию ассортимента в связи с новыми рынками есть?**

– Через год собираемся запустить производство промышленных батарей, ветроэнергетических систем, AGM батарей. Сейчас технологи активно работают над расширением существующей ассортиментной линейки. Также в планах запустить производство АКБ по стандарту JIS. ■



# Новые линии продуктов

# RACER

Под торговым знаком RACER фирма Фота предлагает продукты эконом-класса. Это однако не означает, что они отличаются качеством от изделий главных европейских производителей. Их качество в сочетании с очень привлекательной ценой привело к тому, что через четыре года после рыночного дебюта RACER приобрел достаточно большое количество приверженцев.

До недавнего под маркой RACER были представлены только две группы продуктов: тормозные диски и водяные помпы. Однако очень позитивные отзывы от рынка и динамичный рост числа довольных клиентов стали главной причиной расширения ассортимента.

С апреля 2010 года в ассортименте Фоты последовательно появи-

лись новые линии продуктов RACER: тормозные колодки, фильтры, элементы подвески и рулевого управления, катушки зажигания, расходомеры воздуха, универсальные лямбда-зонды, рулевые механизмы, насосы гидроусилителя.

Новые группы в ассортименте имеют все требуемые сертификаты качества. Следовательно, RACER предоставляет совершенный assor-

тимент для клиентов, которые за выгодную цену хотят получить продукт с хорошим качеством. Этот ассортимент, в частности, особенно привлекателен для владельцев транспортных средств старше 5 лет. Новые доступные продукты RACER (свыше 1200 позиций) есть в электронном каталоге а также он-лайн каталоге Фоты вместе с прикрепленными данными о транспортном средстве, номерами OE и кроссами на оригинальные запчасти. На текущее время в ассортименте представлены преимущественно запчасти для европейских автомобилей, но на автомобили с востока ассортимент расширяется постоянно.

Мы уверены, что подобно тому, как тормозные диски или водяные помпы RACER, новые линии продуктов будут очень хорошо приняты нашими клиентами.

Фота Украина, г. Киев, ул. Шахтерская, 5, тел. (044) 206-30-63, факс (044) 206-30-61, [www.fota.com.ua](http://www.fota.com.ua)



# KAGER: выгодно и доступно!



KAGER – это собственная марка автозапчастей польской компании Fota. Под этой маркой производится продукция, качество которой приближено к запчастям, поставляемым на конвейеры автопроизводителей для первичной комплектации.

**Н**аша цель – привести 100% продукции под маркой KAGER в соответствие этим стандартам. Но уже сейчас запчасти KAGER отвечают нормам безопасности и требованиям к качеству, действующим в Европейском Союзе. Этот высокий уровень достигается благодаря тщательному отбору поставщиков и построению собственного сектора контроля качества.

Преимуществом KAGER является понятная, последовательно выстроенная система регулярно обновляемых каталогов, доступных в печатном виде, на компакт-дисках и он-лайн.

Источник успеха нашей марки – качество продукции, привлекательные цены, которые отвечают реальной рыночной ситуации, а также постоянное расширение и пополнение ассортимента.

## Продукция

KAGER – это продукты:

- качество которых сравнимо с качеством запчастей, производимых для первичной комплектации;
- отвечающие всем требованиям безопасности;
- отвечающие нормам, действующим в Европейском Союзе;
- изготавливаемые ведущими производителями запасных частей;
- с однородными номерами и запечатанные в брендовую упаковку.

За семь лет с момента выхода на рынок марка KAGER охватывает 47 групп запасных частей для легковых автомобилей и 8 групп для грузовых. Все вместе они насчитывают 22.000

различных запасных частей, применяемых практически во всех типах автомобилей, которые ездят по нашим дорогам. Предложение марки KAGER – это также запчасти для японских и корейских авто, для которых, в частности, появились детали тормозной системы и гидравлики.

## Каталоги

**On-line каталоги KAGER** – это отличный инструмент, позволяющий легко и просто ознакомиться с полным предложением марки KAGER. В каталоге содержится список всех доступных запасных частей, их подробная характеристика, цены и список аналогов. Каталог своевременно актуализируется и пополняется новыми появляющимися на рынке продуктами.

**Печатные каталоги.** На каждую новую линию продуктов марки KAGER, которая появляется на рынке, компания FOTA издает печатный ката-

лог продуктов, входящих в ее состав. В печатных каталогах содержатся все запасные части, относящиеся к данной линии, их эквиваленты оригинальных деталей (OE) и аналоги ведущих производителей. Каталоги доступны в наших филиалах по всей стране

**Каталоги на CD.** Фирма FOTA периодически издает каталог CD-продуктов, в котором, как и в остальных каталогах, содержатся все продукты вместе с их эквивалентами оригинальных запасных частей (OE) и аналогами ведущих производителей. Чтобы получить каталог на диске, свяжитесь, пожалуйста, с одним из наших филиалов.

## Планы

Отделы исследований и развития, оснащенные современным программным обеспечением и укомплектованные опытным инженерным персоналом, постоянно работают над введением новых рекомендаций в предложение «Кагера», постоянным улучшением производимых запчастей путем применения современных материалов в автомобильной промышленности (например, пластмассы, сплавов алюминия) и введением новых процессов тепловой, химической и механической обработки.

FOTA непрерывно работает над расширением и пополнением торгового предложения под маркой KAGER.

### «Фота Украина»

г. Киев, ул. Шахтерская, 5  
тел: (044) 206-30-63,  
факс: (044) 206-30-61  
[www.fota.com.ua](http://www.fota.com.ua)

*Компания «Фота Украина» является одним из ведущих поставщиков запасных частей для легковых и грузовых автомобилей в Украине.*

*«Фота Украина» начала свою деятельность 17 января 2006 года. Центральный офис и склад, занимающий площадь 2,5 тыс. Квадратных метров, расположен в г. Киеве на ул. Шахтерской, 5.*

*Компания располагает двумя филиалами и складами в крупных городах Украины. «Фота Украина» опирается на успешную стратегию развития и команду из 70 наиболее квалифицированных сотрудников в данной сфере, что помогает достигнуть успеха в бизнесе.*

*«Фота Украина» сотрудничает со многими поставщиками, среди которых Sachs, Bosch, Bilstein, FEBI, Mann, Filtron, Nissens, Pagid, Lemfoerder и многие другие.*

*Широкие возможности для занятия достойной позиции на рынке имеет собственная марка компании KAGER благодаря широкому ассортименту и доступности.*

В нашем ассортименте Вы найдете не только указанные здесь узлы и детали, но и многие другие. Начиная с сегодняшнего дня Вы можете заказать их в ZF Services. Информацию о новых поступлениях Вы найдете на нашем сайте [www.zf.com/ua](http://www.zf.com/ua) или непосредственно у дилера, с которым работаете.



Производитель	Модель	Sachs оригинальные компоненты
Audi	Q7(4I)	Сцепление с автоматической компенсацией износа XTend
BMW	7 (E38)	Амортизаторы Super Touring
Chevrolet	Lacetti	Пыльник и амортизаторы
MAN	TGS	Амортизаторы Super Touring
Mercedes Benz	Sprinter 3-t Pritsche (906)	Двухмассовый маховик
Opel	Insignia Sports Tourer	Сцепление в сборе
Seat	Leon (1M1)	Сцепление с маховиком плюс
Toyota	Prius Liftback	Пыльник и амортизаторы
Volkswagen	Tiguan	Сцепление с автоматической компенсацией износа XTend
Volvo	S40II(MS)	Сцепление в сборе + CSC



Производитель	Модель	Lemförder оригинальные компоненты
Chevrolet	Captiva	Опора рейки
Fiat	Doblo(119)	Пыльник, рулевое управление
Ford	Galaxy	Пыльник, рулевое управление
Hyundai	Santa Fe (CM)	Стойка стабилизатора
Lancia	Ypsilon	Рычаг подвески
MAN	TGA	Рычаг подвески
Opel	Astra	Шаровая опора
Opel	Tigra TwinTop	Шаровая опора
Volkswagen	Golf VI (5K1)	Опора двигателя
Volvo	FH 16	Рулевая тяга



Производитель	Модель	Boge оригинальные компоненты
Alfa Romeo	Mito	Опора амортизатора
BMW	7 (E38)	Амортизатор automatic
Citroën	C3 (FC_)	Амортизатор automatic
Ford	KA (RB)	Амортизатор automatic
Honda	Civic VII Hatchback (FD_)	Амортизатор automatic
Kia	Cee'd Estate	Амортизатор automatic
Kia	Rio(DC_)	Амортизатор automatic
MAN	TGS	Амортизатор automatic
Toyota	Yaris (_CP10)	Амортизатор automatic
Toyota	Camry (_V 20)	Подшипник опоры, амортизатор

ZF Parts

Производитель	Модель	ZF Parts оригинальные компоненты
Alfa Romeo	159	Гидронасос, рулевое управление
Audi	A3 (8L1)	Рулевая рейка
BMW	1 (E81, E87)	Рулевая рейка
Mercedes-Benz	E-Class (W210)	Рулевая рейка
Seat	Leon (1M1)	Рулевая рейка
Seat	Toledo II (1V2)	Рулевая рейка
Skoda	Oktavia (1U2)	Рулевая рейка
Volkswagen	Bora (1J2)	Рулевая рейка
Volkswagen	Golf IV (1J1)	Рулевая рейка
Volkswagen	New Beetle (9C1, 1C1)	Рулевая рейка

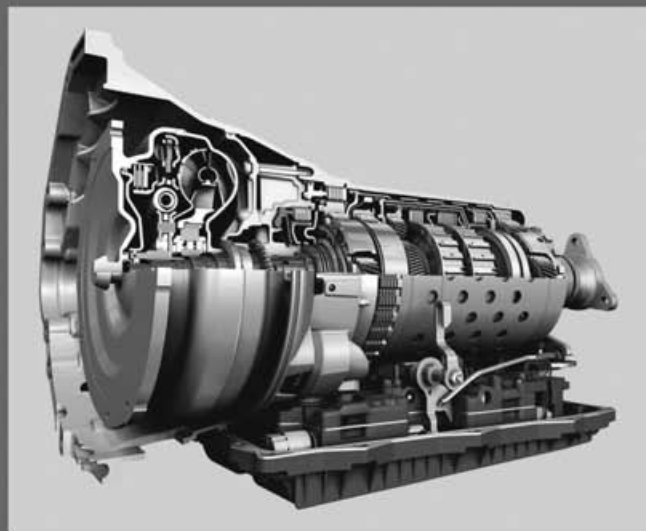


# Восемь передач ИННОВАЦИЙ

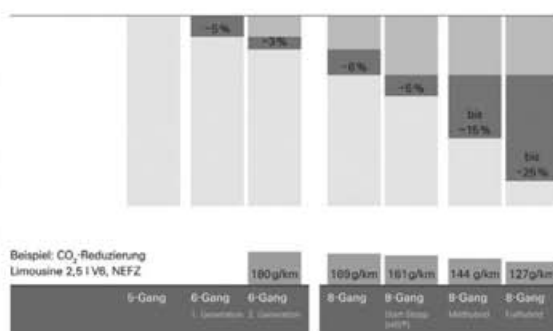
8-ступенчатая коробка передач от ZF  
возвещает начало новой эры.

Приводная техника ZF обеспечивает сочетание комфорта с динамичной ездой и при этом она очень экономична. Лучшее свидетельство тому – автоматические коробки передач для легковых автомобилей. При разработке 8-ступенчатой коробки передач главной задачей было не достижение максимального количества передач, а снижение до минимума расхода топлива. Для этого применяется целый ряд инновационных решений: совершенно новая концепция передачи с четырьмя рядами шестерен и только двумя управляющими элементами (с нормально разомкнутыми контактами), более широкий диапазоном передаточных чисел, маслонасос с бесступенчатой регулировкой, новые гидротрансформаторы и улучшенная гидравлика, блок управления коробки передач. Предлагается дополнительная функция старт/стоп, которая автоматически отключает двигатель при остановке автомобиля и снова активизирует двигатель и коробку передач в момент, когда водитель отпускает педаль тормоза. В настоящее время 8-ступенчатая коробка передач ZF устанавливается на серийных моделях BMW 5-й серии, Gran Turismo и BMW 7-й серии, а также на Audi A8, Bentley Mulsanne и Rolls Royce Ghost. Она обеспечивает снижение расхода топлива на 14 процентов по сравнению с 5-ступенчатой коробкой передач ZF и на шесть процентов по сравнению с 6-ступенчатой автоматической коробкой передач ZF второго поколения, которая до сих пор была самой экономичной АКПП в мире. Благодаря функции старт/стоп с гидравлическим накопителем HIS расход топлива может быть снижен еще на пять процентов.

8-ступенчатая коробка передач переключается за миллисекунды и занимает не больше места, чем аналогичная 6-ступенчатая АКПП. Модульная конструкция позволяет применять также гибридный модуль, для которого не требуется дополнительного места, и таким образом создается возможность дополнительной экономии топлива в гибридном автомобиле до 25 процентов. В среднесрочной



Verbrauchseinsparungen durch ZF-Automatgetriebe



перспективе новые 8-ступенчатые коробки передач должны будут заменить серию 6-ступенчатых АКПП. Совсем недавно 8-ступенчатая коробка передач ZF получила от „Automotive News“, ведущего автомобильного журнала в Северной Америке которому уже более 80 лет, премию PACE (Premier Automotive Suppliers Contribution to Excellence) Award 2010. Эта награда, учрежденная 16 лет назад и завоевавшая международное признание, вручается поставщикам комплектующих для автомобилей в различных категориях за инновационный вклад в совершенствование продукции и услуг в автомобильной отрасли. Компания ZF оказалась одним из десяти финалистов премии, соучредителем которой является также аудиторская компания Ernst & Young, Transportation Research Center Inc. ZF уже получала в 2002 году премию PACE Award за разработку первой в мире 6-ступенчатой коробки передач. „Эта награда очень важна для нас, т.к. мы считаем, что 8-ступенчатая коробка передач ZF открывает новую эру в области автоматических коробок передач. Она эффективно помогает нашим клиентам экономить топливо и снижать выбросы CO<sub>2</sub>, – говорит д-р Герхард Вагнер, член правления компании ZF Фридрихсхафен AG и руководитель подразделения „Приводная техника для легковых автомобилей“, который справедливо гордится инновационными достижениями ZF.





**SACHS**

ORIGINAL SACHS  
**SERVICE**



# ***Original SACHS Service – ТОЛЬКО ДОВОЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ***

***Дайте новый импульс Вашей СТО. Вы выигрываете от эксклюзивных преимуществ Original SACHS Service:***



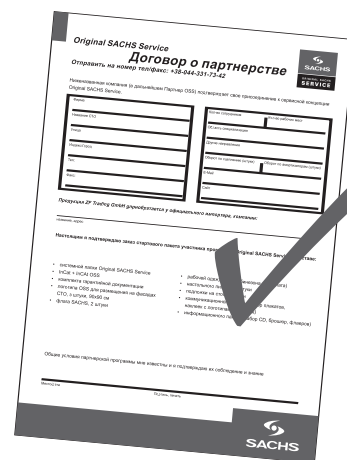
- Ноу-хау продукции торговой марки SACHS
- Инструкции по монтажу
- Эффективные средства, помогающие в сбыте
- Рекламные материалы, сопровождающие любую акцию
- Техническое обучение

Закажите информационный материал о программе OSS прямо сейчас: [info.kiev@zf-services.com.ua](mailto:info.kiev@zf-services.com.ua)

SACHS - торговая марка ZF

# Original SACHS Service – 5 сильных преимуществ авторизованной станции

Дайте новый импульс Вашей СТО! Как авторизованный сервисный партнер OSS Вы выигрываете от эксклюзивных преимуществ Original SACHS Service:



## 1 Ваша системная папка OSS

Ваша папка OSS это, по сути, полное предложение всей программы участника концепта OSS со всеми материалами. Постоянно пополняемая, наглядная, практичная и уникальная.

## 2 Всегда актуальное состояние

В интернете Вы найдете актуальную информацию на портале партнеров OSS. Кроме того, по электронной почте Вы гарантированно получаете все новости по темам папки OSS, новости по ассортименту, предложения по акциям, рекламной продукции и т.д. Это должно сделать Вашу работу с продукцией SACHS интереснее и быстрее.



## 3 Лучший сервис

Мероприятия в рамках OSS позволят Вам выделиться среди конкурентов. А Ваш сервис убеждает своим внешним видом, профессионализмом и знаниями.

## 5 Без конкурентов легче

Благодаря возможности эксклюзивно получать ноу-хау и техническую информацию от производителя, Вы становитесь в состоянии улучшить свои профессиональные знания о продукции, в отличие от конкурентов.

## 4 Долговременная привязанность клиентов

Улучшенный мероприятиями в рамках OSS сервис будет оценен Вашими клиентами! Они станут постоянными и будут рекомендовать Вашу СТО своим друзьям и знакомым.

## Delphi снова на украинском рынке!

Компания «Росэкспорт» подписала договор с Delphi Automotive Systems и получила статус официального дистрибьютора на территории Украины. Сегодня, как и



раньше, Delphi является одним из мировых лидеров в области разработки, производства и продажи широкого спектра автомо-

бильных компонентов, модулей и систем. В штате концерна по всему миру занято более 204 тысяч человек, работающих в 27 современных технических центрах, 208 заводах и 46 совместных предприятиях, расположенных в 37 странах мира. Деятельность компании носит глобальный характер и распространяется на четыре производственных региона: Европейский, Североамериканский, Южноамериканский и Азиатско-Тихоокеанский. Сегодня Delphi Automotive Systems - это постоянно расширяющаяся компания, и одной из ее приоритетных целей является развитие бизнеса в Восточной Европе и Украине.

Уже сегодня на складе компании «Росэкспорт» присутствуют высококачественные моторные масла Delphi, которые уже зарекомендовали себя в течение многих лет на украинском рынке. Широкий диапазон моторных масел включает в себя различную продукцию, начиная от высококачественных минеральных масел и заканчивая полусинтетическими и синтетическими маслами. Также из широкого ассортимента продукции Delphi, в Украину в ближайшее время будут поставляться детали подвески и рулевого управления, тормозной системы, бензонасосы и амортизаторы. По вопросам дилерства и представления продукции Delphi

в вашем регионе обращайтесь в центральный офис компании «Росэкспорт». Формируем дилерскую сеть!

ЗАО «Росэкспорт», официальный дистрибьютор Delphi Automotive Systems в Украине, тел.: (044) 496-96-90 (многоканальный), e-mail: info@rosexport.com.ua

## «КАМИОН-ОИЛ» помогает параолимпийцам

Акция! С каждой проданной канистры масла World Champion 10W-40 пять гривен будут направлены параолимпийской сборной команде Украины по футболу

Победу в спорте можно завоевать только после победы над собой. Чтобы поддержать тех, кому эта победа достается тяжелее всего, компания «КАМИОН-ОИЛ» решила провести акцию «Футбол для каждого»!

С каждой проданной канистры масла World Champion 10W-40 пять гривен будут направлены параолимпийской сборной команде Украины по футболу

Акция будет проходить по всей территории Украины до окончания акционных канистр на складе.

Масло World Champion 10W-40, созданное на основе современной технологии синтеза, предназначено для всепогодного применения в легковых бензиновых и дизельных автомобилях с турбонаддувом и без него, а также с катализатором или без него. Масло удовлетворяет самым современным концепциям двигателестроения. Имеет следующие классификации, спецификации и допуски автопроизводителей: API SL/CF, ACEA A3-04/B4-04, VW 500.00, 501.01, 505.00, MB 229.1.

Канистра акционного масла имеет уникальную этикетку футбольной тематики и будет поставлена в Украину только под акцию. Количество акционного масла ограничено.

# «Фанфаро Украина». Поставщик, заслуживающий уважения

Масла Fanfaro становятся все более популярными в Украине благодаря высокому немецкому качеству, широкому ассортименту и гибкой политике поставщика – компании «Фанфаро Украина», официального импортера марки Fanfaro.

Для того чтобы эффективно продавать масла и смазки на рынке, необходимо разбираться в тонкостях продвижения и «раскрутки» этих продуктов. За плечами каждого из менеджеров «Фанфаро Украина» минимум десять лет успешной работы на рынке смазочных материалов. Умелый маркетинговый подход – залог успеха.

Сбытовая сеть строится по принципу регионального дилерства. «Мы стараемся находить в каждом областном центре компанию (или создавать ее), которая крепко стоит на ногах и имеет опыт торговли горюче-смазочными материалами, – рассказывает Денис Молозин, директор «Фанфаро Украина». – Передавая права на распространение Fanfaro, мы отдаем дилеру область под контроль. Что это означает? Если к нам обращается клиент, к примеру, из Киева, мы не станем с ним работать напрямую, а переадресуем его к нашему дилеру в этом регионе. Таким образом, мы способствуем поддержанию дилер-

ской компании, отдавая ей тех контрагентов, которые выходят на нас».

Естественно, этим поддержка партнеров не ограничивается. Во-первых, «Фанфаро Украина» разработала прайс-лист, позволяющий участникам продаж иметь неплохую маржу при условии соблюдения ценовой политики. Во-вторых, компания берет на себя рекламную поддержку, предоставляя различную атрибутику. Кроме этого,

дилерская компания имеет право на технические консультации и бесплатное обучение своего представителя.

Важно отметить, что «Фанфаро Украина» самостоятельно осуществляет перевозку масел и смазок напрямую от владельца торговой марки. Таким образом, компания гарантирует доставку оригинальной продукции и абсолютное отсутствие подделок или некачественного товара.

Все вышеперечисленное в совокупности с широким ассортиментом делает марку Fanfaro привлекательной как для конечного потребителя, так и для партнера-дилера. Кстати, об ассортименте: линейка Fanfaro содержит все наиболее востребованные позиции – синтетические и полусинтетические моторные масла для дизельных двигателей, минеральные масла с различной вязкостью по SAE. Кроме того, есть трансмиссионные и гидравлические масла, продукты для двухтактных двигателей, промышленные смазки.



## «Фанфаро Украина»

Эксклюзивный дистрибьютор  
г. Кривой Рог  
ул. Орджоникидзе 10, офис 205  
тел.: (056) 401-18-89, www.fanfaro.com.ua

# Оригинальные масла: почему именно они?

Ушли времена, когда аббревиатура SAE «считалась» в среде автолюбителей маркой моторного масла. Сегодня выбор масел ограничивается только длиной полок в магазине. Тем не менее существует и устойчивый спрос на оригинальные масла и спецжидкости. Почему? Потому что того требуют технологии, заложенные при проектировании и сборке автомобиля! Они требуют того же подхода и применения соответствующих материалов.

**М**асла, как и запчасти, делятся на оригинальные и неоригинальные. Последние – это расходный материал общего применения, использование их допустимо во всех случаях, за исключением ограничений, введенных заводом-изготовителем автомобиля. Это первое и принципиальное отличие. Второе отличие – безопасность применения: оригинальные масла и жидкости, точно так же, как и оригинальные запчасти, гарантированно подойдут для двигателя, трансмиссии или гидроусилителя автомобиля той же марки. О каких ограничениях речь?

Значительная часть автопарка составляют автомобили японского производства. Общеизвестный факт: «японцы» очень надежны! Залог выносливости этих автомобилей – соответствие применяемых материалов заводским требованиям. В большинстве случаев преждевременные ремонты двигателей и трансмиссий японских автомобилей связаны не с их естественным износом или конструктивными недоработками, а с применением непредусмотренных заводом-изготовителем масел и жидкостей. Так, например, в задний мост «Хонды» модели CR-V (точнее – в редуктор, ибо моста как такового у этого автомобиля нет!) заливается ТОЛЬКО оригинальное, заводское масло, несмотря на совпадение стандартов по вязкости и уровню качества этих масел и масел известных брендов! Известны случаи, когда «странное» гудение и перегрев моста исчезают после замены в нем масла на оригинальное. Аналогично ведут себя автоматические коробки передач: применение неоригинальных жидкостей в АКПП свежих моделей чревато сбоями в их работе вплоть полного отказа! А жидкость в ней меняется раз в 40-50 тыс. км. Лучше залить оригинал и менять его, чем потом приобретать «новую» коробку или, что еще дороже, делать капитальный ремонт всего узла!

Неудивительно поэтому, что уровень продаж «тойотовской» Туре T-IV и «хондовской» ATF Z-1 растет пропорционально росту парка «японцев»! А для «автоматов» вариаторного типа «обычных» спецжидкостей вообще не предусмотрено – таковые выпускаются только в оригинальном исполнении! Лень брать? Нет, дело не в этом: все оригинальные масла и жидкости имеют специализированный, узконаправленный пакет присадок, призванный обеспечить работоспособность узла, для которого они были разработаны! Учитывая,



что таких «тонких» мест в японском автомобиле много, становится понятным требование производителя использовать ТОЛЬКО оригинальные жидкости! Пролитайте каталоги производителей автомобильных масел: чем свежее каталог – тем чаще в его графах сноска «использовать масло, рекомендованное производителем»! Это, кстати, касается не только автомобилей из Японии, но, поскольку именно они отличаются высокой технологичностью (даже на фоне Европы) – то и более щепетильны и в этом вопросе. Оригинал для них – лучший выбор в любой ситуации! Итак, применение оригинальных масел и жидкостей оправдано в большинстве случаев, несмотря на их более высокую цену! А в тех случаях, когда на использование таких масел и жидкостей четко указывает производитель автомобиля (АКПП, трансмиссия типа CVT, гидроусилители последних поколений, дифференциалы мостов) – их применение обязательно!

И еще одна причина использовать оригинал: практически весь он произведен в Японии, разлит в оригинальную (часто – металлическую) тару, поэтому вариант «нарваться» на некачественный продукт исключен! Хотя присутствует пластиковая тара (США Турция), но это совсем не тот продукт, о котором стоит вести речь!

**ENEOS OIL UKRAINE Ltd.**

**Одесса**

тел.: (048) 777-27-00, факс: (0482) 375-042

**Киев**

тел./факс: (044) 390-36-60, e-mail: [eneos@odessa.net](mailto:eneos@odessa.net)

[www.japanoil.com.ua](http://www.japanoil.com.ua)

# Кто сказал «ПАО»? ?



Обычно, когда речь заходит об автомобильных маслах, между словами «синтетика» и «полиальфаолефины» ставят знак равенства. Однако существуют и другие виды синтетических базовых масел. Почему в автомобильной «моторке» используют только ПАО? Чем не подходят масленщикам остальные «базы»? Давайте разберемся.

**Ч**то подразумевается под понятием «синтетическое базовое масло»? Это маслообразные жидкости, полимеры или олигомеры, полученные методом синтеза из мономеров. Так как за основу можно взять различные мономеры, соответственно, их свойства будут существенно отличаться. Ведь характеристики синтетических жидкостей зависят от химического строения, которое также является основным критерием их классификации:

- углеводородные масла на основе полиальфаолефинов, изопарафинов или алкилбензола;
- дизфирные масла на базе двухосновных кислот и одноатомных спиртов;
- полиэфирные масла на основе эфиров полиолов, полигликолевых эфиров или эфиров фосфорной кислоты;
- фторосодержащие масла;
- силиконовые масла.

Прежде чем рассматривать другие виды синтетических базовых масел, давайте для начала разберемся со свойствами полиальфаолефинов. Ведь ответ на вопрос «почему только ПАО?» лежит как раз в плоскости характеристик, необходимых автомобильному маслу. Итак, ПАО являются углеводородными синтетическими жидкостями. В промышленных объемах их получают путем синтеза молекул децена в олигомеры или полимеры с короткими цепями. Первое, о чем обычно упоминают – отличные низкотемпературные свойства. Температура застывания ПАО лежит ниже отметки в  $-50^{\circ}\text{C}$ . Ведь, в отличие от минеральных масел, ПАО не содержит линейных парафинов, именно это снижает естественную температуру застывания до очень низких значений. Кстати, это свойство может быть использовано, когда возникают сомнения относительно происхождения масла – получено оно в процессе гид-

рокрекинга или химического синтеза. Достаточно заморозить образцы, чтобы узнать, какая «база» была использована для производства смазки.

Высокий изначальный индекс вязкости дает возможность снизить количество загустителя (модификатора вязкости). Отсутствие примесей соединений серы и металлов обеспечивает высокие антикоррозионные свойства, ненасыщенных углеводородов – высокие термостабильность и стойкость к окислению. А хорошая смешиваемость с минеральными маслами позволяет использовать полиальфаолефины в качестве синтетического компонента, применяемого при производстве полусинтетических масел. Теперь давайте познакомимся поближе с остальными участниками списка и поглядим, чем же они не угодили автопрому.

**Дизфиры** получают при взаимодействии двухосновных кислот с одноатомными спиртами или одноосновных кислот с многоатомными спиртами. Дизфиры имеют более разнообразную структуру, чем ПАО. Они обладают хорошей смешиваемостью с минеральными маслами. В сравнении с минеральными, масла на базе дизфирных обладают более высокими индексами вязкости и термостабильностью, более низкими температурами застывания, меньшей летучестью и огнеопасностью. Высокая растворяющая способность позволяет растворять лаки и шлам, поддерживая чистоту деталей двигателя. На практике, дизфирные масла способны удалять в двигателе отложения, образовавшиеся в результате использования других масел.

**Не подходят потому, что:** дизфирные синтетические масла обладают повышенной агрессивностью в отношении натуральных и синтетических резинотехнических изделий. Они вызывают набухание и размягчение резиновых прокладок, сальников и т. п.

**Полиглеколевые масла (PAG)** хорошо известны как охлаждающие жидкости, могут применяться в качестве тормозных и гидравлических. Кроме того, получают все большее распространение в качестве масел для автомобильных кондиционеров.

**Не подходят потому, что:** во-

первых, не могут смешиваться с минеральными маслами. Мы уже писали, что в любом синтетическом масле есть доля «минералки», в которой растворены присадки. Во-вторых, полигликолевые масла не дружат с продуктами сгорания топлива: в их присутствии эта синтетика обладает высокой коррозионной активностью, что окончательно ставит крест на PAG в качестве моторного масла.

**Эфиры фосфорной кислоты** способны образовывать на трущихся поверхностях прочную, противозадирную фосфатную пленку. Кроме того, замечательно смешиваются как с «минералкой», так и другой синтетикой. Их отличает слабая горючесть. На первый взгляд, все отлично.

**Не подходят, потому что:** имеют недостаточные индексы вязкости. Соответственно, в моторном масле им не место, и эфирам фосфорной кислоты нашли применение в маслах для компрессоров и гидравлических жидкостях. Кроме того, эти вещества за свойство формировать отличную защитную пленку используют в качестве противозносных присадок.

**Фторосодержащие масла** тоже обладают рядом преимуществ: химическая инертность, высокая стойкость к окислению и высоким температурам, негорючесть. Однако на этом положительные свойства, с точки зрения моторного масла, с сожалением, заканчиваются.

**Не подходят потому, что:** обладают низким индексом вязкости (закипают даже при небольшой температуре) и впечатляющая цена, в сотни раз больше стоимости «минералки». Поэтому эту синтетику применяют только в той технике, где необходима инертность при контакте масла с агрессивными веществами. Из-за специфических температурных свойств предпочитают использовать фторосодержащие масла в холодильной технике.

**Силиконовые масла** выдерживают высокую температуру, обладают наивысшим индексом вязкости и почти не испаряются. Кроме того, силиконовые масла инертны, поэтому не реагируют на агрессивных «соседей».

**Не подходят потому, что:** одно из главнейших свойств масла – смазывающее – у силиконовых масел отнюдь не на высоте. Как и смешиваемость с минеральными. Способность растворять присадки также оставляет желать лучшего. Да



*Полигликолевые масла (PAG) хорошо известны как охлаждающие жидкости и масла для кондиционеров. Однако не дружат с продуктами сгорания топлива: в их присутствии эта синтетика обладает высокой коррозионной активностью, что окончательно ставит крест на PAG в качестве моторного масла.*

и цена в десятки раз выше, чем у минерального.

Итак, резюмируем: отдельные свойства (или их отсутствие) исключают возможность применения некоторых синтетических жидкостей в качестве основных компонентов моторных масел:

- полиэфирные масла на основе эфиров фосфорной кислоты имеют недостаточные индексы вязкости (в пределах от 0 до -30);

- фторуглеродные масла имеют низкую температуру кипения и плохие вязкостно-температурные характеристики;

- силиконовые масла не смешиваются с минеральными и обладают недостаточными смазывающими и противозносными свойствами.

Кроме того, в сравнении с другими синтетическими маслами, полиальфаолефиновые обладают меньшей ценой при наличии всех требуемых для моторных масел свойств.

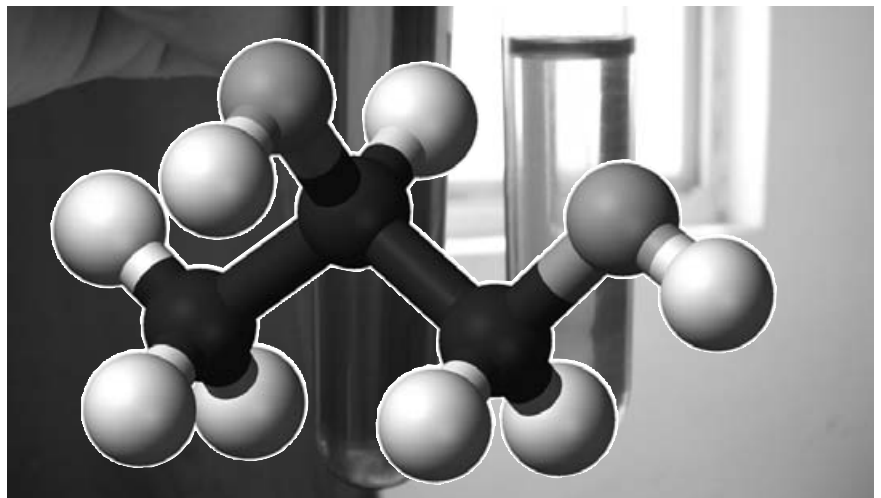
Собственно, поэтому они являются наиболее широко используемыми в мире синтетическими маслами и пока что нет причин считать, что ситуация изменится, по крайней мере, в ближайшем будущем. Даже несмотря на то, что в последние годы гидрокрекинговые масла приблизились по качеству и за счет более низких цен отвоёвали значительную долю рынка базовых масел, ранее принадлежавшую полиальфаолефиновым. Ведь последние все еще обладают рядом существенных преимуществ:

- очень низкие температуры застывания (в связи с отсутствием линейных парафинов);

- высокие термостабильность и стойкость к окислению (отсутствие ненасыщенных углеводородов);

- малые летучесть и коксуемость, обеспечиваемые однородностью состава.

Подготовил **Виктор Кондратенко**



# «То, что производит лидер, может быть только высшего качества»



«Газпромнефть – смазочные материалы» стала одной из первых российских компаний, успешно развивающих свой бизнес в Западной Европе. После приобретения в апреле прошлого года компании Chevron Italia S.p.A., «Газпромнефть-СМ» стала владельцем одного из самых современных заводов по производству масел и смазок. Ровно через год компания вывела на рынки Европы, России и стран СНГ новый бренд смазочных материалов – G-Energy. О перспективах продвижения бренда G-Energy на европейском рынке смазочных материалов рассказывает директор компании Gazpromneft Lubricants Italia S.p.A., итальянской «дочки» ООО «Газпромнефть-СМ», г-н Фаусто де Марки.

**– До 2009 года завод в Бари выпускал продукцию под брендом Техасо. Какова реакция дистрибьюторской сети на последовательное замещение линии продуктов Техасо маслами G-Energy?**

– У меня нет сомнений в том, что процесс перехода от привычной продукции Техасо к новому бренду G-Energy идет в верном направлении. Дистрибьюторы, с которыми мы работаем, с готовностью приняли новый бренд и соответствующую линейку смазочных материалов. Этот успех обусловлен двумя факторами. Во-первых, имиджем продукции, выпускаемой на заводе в Бари. Завод известен как производитель высокотехнологичных масел и смазок, и для многих потребителей это имеет решающее значение. Во-вторых, мировая известность производителя – компании «Газпром нефть» сразу вызвала большой интерес у потребителей. В Европе группа компаний «Газпром» воспринимается как мировой энергетический лидер, а то, что производит лидер, может быть только высшего качества. Кроме того, как дистрибьюторы, так и конечные потребители видят намерение «Газпром нефти» инвестировать в новые технологии и продвижение бренда G-Energy, а это всегда вселяет оптимизм. Процесс освоения рынка уже начат, идет

в верном направлении и дает превосходные результаты.

**– Как итальянские конечные потребители относятся к бренду «Газпром нефть»? Ставят ли они знак равенства между брендами «Газпром нефть» и G-Energy?**

– В целом «Газпром нефть» в Италии воспринимается очень позитивно: потребители видят в ней отраслевого лидера. Но компания «Газпром нефть» до последнего времени не была известна как производитель смазочных материалов. Выведа на рынок бренд G-Energy, мы получили эффект синергии: к узнаваемости «Газпром нефти» прибавилось восприятие компании как производителя высокотехнологичных продуктов и это безусловный плюс.

**– Каковы основные каналы распространения масел под брендом G-Energy в Италии?**

– Основной канал продвижения масел – это дистрибьюторская сеть. В большинстве случаев это средние и крупные компании, которые специализируются на реализации смазочных материалов в различных регионах Италии. Благодаря широкому присутствию дистрибьюторов в их регионах, мы имеем возможность охватить квалифицированным и ка-

чественным обслуживанием широкий сектор рынка. Если же говорить собственно о каналах продаж, то это в первую очередь станции технического обслуживания, через которые в Италии реализуется свыше 50% всех автомобильных масел, и розничная сеть. Важно отметить, что все продукты G-Energy уже получили одобрения ведущих мировых автопроизводителей, что упрощает для нас вход в автосервисы. Кроме того, в нашей линейке есть уникальные продукты, которые дают нам ощутимое конкурентное преимущество. Например, 100% синтетика G-Energy F Synth 0W-40 обладает как отличными низкотемпературными свойствами, так и уникальными энергосберегающими характеристиками. Сейчас мы готовимся



к производству профессиональной линейки продукции G-Energy Service Line, которая будет обладать самыми новыми одобрениями европейских автопроизводителей.

**– Сколько продуктов сейчас насчитывает ассортимент масел под новым брендом? На какие сегменты рынка он рассчитан?**

– G-Energy – это наш флагманский бренд, обозначающий потребительскую линейку моторных масел, то есть линейку масел для легкового автотранспорта. Кроме G-Energy мы выводим на рынок еще и нишевые бренды: G-Profi – моторные масла для коммерческого транспорта, G-Truck, G-Box – трансмиссионные масла, G-Motion – масла для двигателей мотоциклов. Это не один бренд, а целое семейство, которое мы так и называем – G-Family. Всего под брендами G-Family сейчас производится 27 продуктов. До конца 2010 года ассортимент будет насчитывать около 40 продуктов. Каждая ниша рынка получит свою продуктовую линейку. Приоритетными для нас, безусловно, являются ниши легкового и коммерческого транспорта.

**– Как разрабатываются рецептуры для продуктов под брендом G-Energy?**

– Компания «Газпромнефть-СМ» изначально поставила перед собой задачу разработать унифицированную линейку масел, которая была бы востребована как на российском, так и на европейском рынках. В соответствии с этой задачей было проведено исследование рынка, спроса на продукты определенных спецификаций. Затем совместно с мировыми лидерами в производстве присадок и технологий для масел были разработаны рецептуры, по которым сейчас в Бари и производятся новые продукты. Это сложная задача, но она была решена и сейчас мы видим, что спрос на G-Energy со стороны европейских потребителей растет.

**– Какие инструменты Вы используете для продвижения масел под брендом Gazpromneft на итальянском рынке?**

– Во-первых, мы продвигаем собственно нашу компанию, во-вторых, – нашу продукцию. Первая форма продвижения нацелена на организацию, общественное мнение и крупные компании. Для работы с ними мы используем традиционные каналы распространения информации, участи-



ем в отраслевых мероприятиях, чтобы представить нашу компанию как можно более широко. Второй вариант – продвижение нашей продукции посредством проведения мероприятий и размещения рекламы в специализированных изданиях отрасли смазочных материалов. Совместно с дистрибьюторами мы провели ряд целевых маркетинговых кампаний и рекламных акций, акцентирующих качество и надежность нашей продукции. Важный момент: в этом году мы стали спонсорами известного в Италии и во всей Европе экспедиционного проекта Overland World Truck Expedition. В рамках проекта внедорожные автомобили Iveco совершают экспедиции с самыми разнообразными миссиями. Сейчас они используют наши моторные и трансмиссионные масла. Участники Overland несколько месяцев провели в экстремальных условиях африкан-

ской жары и бездорожья – это настоящее испытание. А в настоящее время проходит трансконтинентальный пробег Рим-Москва-Шанхай.

**– Планируете ли Вы продавать масла под брендом G-Energy в других странах Европы?**

– Конечно. «Газпромнефть – СМ» поручила итальянскому подразделению организовать продажи продукции в 22 странах. В октябре 2009 года мы приступили к выполнению этой задачи, начав с поиска партнеров – для того чтобы в каждой стране у нашей продукции был хотя бы один дистрибьютор. Сейчас мы работаем в ряде стран – в частности, в Греции, Румынии и на Мальте – и благодаря целеустремленности наших специалистов по маркетингу до 2012 года мы планируем охватить все остальные страны.

*Беседовал Михаил Светлов*



# Масла Mobil – в заводской заливке дизельных Sprinter'ов

## Mobil Delvac



Полностью синтетическое масло Mobil Delvac 1 LE 5W-30, успешно прошедшее жесткие испытания Mercedes-Benz, было рекомендовано к использованию при техобслуживании и стало одним из первых масел класса 5W-30, отвечающих высоким требованиям спецификаций 228.51 и 228.5 компании Mercedes-Benz.

ExxonMobil продолжает укреплять сотрудничество с Mercedes-Benz. Теперь масла Mobil используются для заводской заправки всех новых фургонов Mercedes-Benz Sprinter, оснащенных дизельными двигателями, а масло Mobil Delvac 1 LE 5W-30 официально рекомендовано Mercedes-Benz для их технического обслуживания.

Тони Визерилл, советник по маркетингу подразделения Commercial Vehicle Lubricants (смазочные материалы для коммерческого транспорта) компании ExxonMobil в странах Европы, Африки и Ближнего Востока, подчеркнул важность сотрудничества ExxonMobil и Mercedes-Benz: «Мы очень рады, что смогли предложить Mercedes-Benz такое масло, которое не только отвечает высоким требованиям компании, но и гарантирует водителям автомобилей Mercedes-Benz Sprinter конкретное решение проблемы холодного пуска».

Выбор в пользу смазочных материалов Mobil был обусловлен их превосходящими низкотемпературными ха-

рактеристиками, обеспечивающими эффективную защиту при холодном пуске даже в самых суровых зимних условиях. На принятие решения повлияли и такие ключевые факторы, как особый малозольный состав этих продуктов, обеспечивающий защиту систем очистки выхлопных газов, а также способность этих масел увеличивать межсервисный интервал и повышать топливную экономичность.

*Эффективность работы масла при холодном пуске – решающее преимущество для новых дизельных двигателей малотоннажных грузовиков*

### О компании ExxonMobil

Компания «ЭксонМобил» – крупнейшая в мире нефтегазовая компания, акции которой свободно обращаются на открытом рынке ценных бумаг – использует научные достижения и новые методы для удовлетворения растущего мирового спроса на энергоносители. Компания «ЭксонМобил» владеет крупнейшими в отрасли запасами нефти и газа по всему миру и является лидером в области переработки нефти, производства и сбыта нефтепродуктов. Кроме того, входящая в ее состав химическая компания – также одна из крупнейших в мире. Для получения более подробной информации посетите сайт [www.exxonmobil.com](http://www.exxonmobil.com).

Компания «ЭксонМобил» принимает участие в ряде благотворительных программ в приоритетных областях образования, медицины и науки тех стран, где она реализует крупные проекты. «ЭксонМобил» финансирует программы по совершенствованию базового образования, поддерживает женщин, считая их движущей силой экономических и социальных преобразований, помогает бороться с малярией и другими инфекционными заболеваниями в развивающихся странах.

В 2009 году сотрудники и пенсионеры корпорации «Эксон Мобил», ее дочерних предприятий и подразделений совместно с Фондом «ЭксонМобил» перечислили на благотворительность 235 миллионов долларов, из которых более 112 миллионов долларов были направлены на поддержку образовательных программ. Дополнительную информацию об участии «ЭксонМобил» в социальных программах по всему миру можно получить в разделе [www.exxonmobil.com/community](http://www.exxonmobil.com/community).

Термин «ЭксонМобил» используется исключительно для удобства и может означать как корпорацию ExxonMobil, так и любую из ее дочерних компаний.

ExxonMobil, Mobil и Mobil 1 являются зарегистрированными торговыми марками корпорации ExxonMobil либо одной из ее дочерних компаний.

Постоянное совершенствование и повышение производительности двигателей большегрузного и малотоннажного коммерческого транспорта с целью соответствовать постоянно ужесточающимся требованиям к усилению мощности и КПД двигателя, а также строгим международным предписаниям правового и природоохранного характера лежат в основе научно-технических разработок для коммерческого транспорта Mercedes-Benz и эволюции смазочных технологий для коммерческого транспорта ExxonMobil.

Более подробную информацию вы можете получить у оператора розничной торговли, реализующего продукцию Mobil Delvac или Mercedes-Benz в вашем регионе.



По материалам компании «Торговый дом – НИКО» – официального дистрибьютора ExxonMobil в Украине г. Киев

ул. Набережно-Крещатицкая,  
причал № 4, тел.:(44) 205-33-35,  
[www.oil.niko.ua](http://www.oil.niko.ua)

# Gulf: век качества и инноваций



**В** 1901 году в штате Техас были обнаружены залежи нефти. Именно тогда и появилась на свет компания Gulf Oil, которая начала добычу «черного золота». Забегая наперед, скажем, что фирма добилась на поприще добычи и переработки нефти значительных успехов. Например, инженеры Gulf Oil оказались первыми, кто догадался искать залежи углеводородного сырья под водой (отметим, что первое бурение скважин датируется 1910 годом), а в 1918 году они внедрили технологию каталитического крекинга. Еще одна значимая веха – внедрение пригодной для коммерческого использования технологии производства синтетических масел в 1951 г.

Однако настоящую революцию компания Gulf Oil произвела в продажах горюче-смазочных материалов: впервые бензин и смазка начали продаваться автовладельцу не в качестве безымянного товара, а под определенной торговой маркой, в фирменной упаковке и с гарантией высокого качества. Более того, «авторство» автозаправочной станции (в том виде, к которому привыкли все водители мира) также принадлежит Gulf Oil. Первую АЗС компания открыла еще в 1913 году. Впрочем, инновации, направленные на повышение удобства дистрибьютора и потребителя ГСМ, можно встретить на протяжении всей истории компании. К примеру, рядовому автолюбителю сейчас трудно представить себе моторное масло в иной упаковке, кроме

Америка - родина смелых проектов, технических новинок и революционных прорывов в промышленности, в частности – автомобильной. История марки Gulf, начавшаяся более века назад, гармонично вписывается в картину стремительного развития техники, ведь совершенствование смазочных материалов шло в ногу с появлением новых поколений транспортных средств. В настоящее время имя Gulf известно далеко за пределами Штатов.

пластиковых канистр. Между тем, в этой легкой и удобной емкости на полках магазинов первыми оказались масла Gulf.

Думаем, читателю будет интереснее узнать о современных достижениях Gulf. Это всемирно известная торговая марка: логотип Gulf пользуется уважением и популярностью в более чем 70 странах. Ведь в наше время «наследница» Gulf Oil, корпорация Gulf International, объединяет в себе ведущих производителей смазочных материалов в разных уголках планеты. К примеру, те масла и смазки, которые поставляются отечественным потребителям, производятся на современном голландском заводе в Дордрехте, предприятие обладает сертификатом ISO 9001. Однако лучшее подтверждение качеству продукции – одобрения и допуски производителей техники. Перечислить все допуски нам просто не хватит места в этом материале, поэтому упомянем лишь основных ведущих автопроизводителей, рекомендующих использовать масла и смазки Gulf. Это престижные легковые марки Mercedes-Benz, BMW и VW. Из грузового сектора отметились такие «гранды» как MAN, Renault Trucks, Volvo, Scania, MACK, ZF, DAF, Iveco. Не забудем также про Cummins и MTU.

Также стоит поднять тонкий вопрос про соответствие требованиям API. Почему тонкий? Многие производители пишут на канистрах «соответствует такому-то классу по API», базируясь на собственном мнении о продукте. Которое не всегда бывает объективным. Что касается продукции Gulf, то на этикетках можно увидеть официальную круглую печать API: масла и смазки под этой маркой проходят добровольную сер-

тификацию, поэтому всегда отвечают заявленному классу.

Собственно, уверенность в высоком качестве продукции, инновации и грамотная дистрибуция сделали торговую марку Gulf столь популярной как в европейских странах, так и в Японии (и это при врожденной японской любви только к своим брендам). Однако мы забыли еще об одной сильной стороне масел Gulf: их разнообразии. Ассортимент включает в себя линейки как для легковой, так и грузовой техники (а о многочисленных одобрениях автопроизводителей мы уже писали выше). Так что можно смело утверждать, что у поставщика Gulf можно найти подходящую смазку почти для любого автомобиля.

В Украине эксклюзивным дистрибьютором Gulf является компания ООО «Премиум Оилс энд Лубрикантс». В данный момент фирма ищет партнеров в западных и южных областях страны. Это открывает для потенциальных дилеров интересную возможность продавать продукцию с отличными маркетинговыми характеристиками: известный бренд, широкий ассортимент и уверенность в качестве.



ваш локальный глобальный бренд

**ООО «Премиум Оилс энд Лубрикантс»**

эксклюзивный дистрибьютор

**Gulf Oil International**

тел.: (044) 496-31-31

e-mail: office@premium-oils.com

## Толщиномеры краски CHY 113 и CHY 115

Толщиномеры CHY 113 и CHY 115 разработаны и предназначены для контроля толщины лакокрасочных покрытий автомобилей. Позволяют проводить точные измерения покрытий на магнитных (F черные металлы - сталь, железо и др.) металлах - модель CHY 113 и электропроводящих магнитных и немагнитных металлах (N цветные металлы - алюминий и др.) - модель CHY 115.

Приборы оснащены электронным дисплеем, на котором отображается точное расстояние в микронах от датчика прибора до металла, на который нанесено покрытие, измеряя, таким образом, толщину любых покрытий (краска, лак, пластик, резина и т. д.) нанесенных на металлическое основание.

При сравнении различных производителей приборов на выставке Control (г. Штутгарт) в мае 2009 года, приборы сравнивались по следующим параметрам:

- проста в использовании, замер при нажатии одной кнопки
- точность измерения
- удобство эксплуатации
- размеры и вес прибора
- долговечность материала измерительного наконечника и его обработка
- сертификаты по нормам DIN EN ISO 2178 и 2360
- изготовление по стандартам DIN, ISO, ASTM, BS
- диапазон толщины измерения
- автоматическое измерения как металлических, так и алюминиевых поверхностей
- оптимальное соотношения цены к качеству прибора



Наилучшим образом для проверки толщины лакокрасочного покрытия автомобиля, зарекомендовали себя приборы компании Ferimat (Тайвань) - CHY 113 и CHY 115.

Толщиномеры CHY 113 и CHY 115 очень просты в эксплуатации, после включения толщиномер просто прикладывается к поверхности и выдает точный замер толщины краски в микронах. Толщиномер CHY 115 автоматически определяет сам материал и также быстро производит замер.

Толщиномеры CHY 113 и 115 отвечают принятым общеевропейским стандартам CE и предоставляют наилучшее соотношение цены и качества.

Данными приборами активно пользуются в салонах продажи автомобилей для

программ выкупа старого автомобиля в обмен на новый, в покрасочных сервисах, в сервисах для без покрасочного ремонта вмятин, а также оценочными экспертами и экспертами страховых компаний.

Техническая информация:

Диапазон: от 0 до 40,0\* (от 0 до 1000µm)

Разрешение: 0,1\*1 µm

Время отклика: 1 секунда

Комплект поставки: толщиномер, калиброванная пластинка для тестирования точности прибора, руководство по эксплуатации, чехол для переноски на поясе, элемент питания.

Акционная стоимость приборов CHY 113 - 170\$, CHY 115 - 220\$ (цена действительна до 01.12.2010г.)

*GLOBUS AUTO, г. Днепропетровск, тел.: (067) 625-43-58, (095) 570-03-80, e-mail: 2806@i.ua, www.globus-auto.dp.ua, Гриценко Павел. Формируем дилерскую сеть по городам Украины*

# CleanBurn: ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Отопительный сезон уже начался, но, как часто бывает в нашей стране, тепло достается не всем и кому-то приходится работать в холодном помещении. Если вы не хотите зависеть от капризов теплосетей или других структур и систем - может, есть смысл установить отопительное оборудование на отработанном масле?

**О**б успешном опыте эксплуатации такого оборудования рассказал нам Виктор Гапанович, директор «Автомойки «Гамма» в г. Славянск Донецкой области.

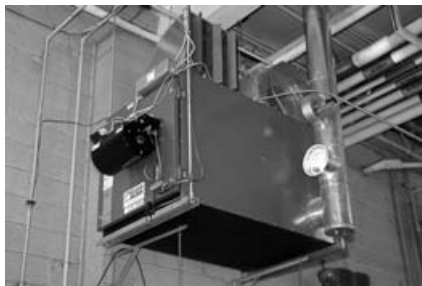
**– Виктор Константинович, как вы пришли к решению установить оборудование CleanBurn на своем предприятии?**

– Учитывая, что в комплексе с автомойкой у меня работает еще и пункт замены масел, я искал оборудование, которое позволило бы мне эффективно использовать «отработку» для отопления собственных помещений. Поиски в Интернете привели меня к марке CleanBurn. Потом, наведя справки и послушав комментарии людей, я связался со специалистами компании «СВ Далс». Сначала они рассказали мне о характеристиках своего оборудования, потом приехали и сделали

проект установки. В итоге, мы установили не просто водогрейный котел CleanBurn, а смонтировали всю систему отопления из компонентов этого производителя, а это: масло-система, баки, краны, маслопроводы, трубопроводы и многое другое.

**– Вы довольны оборудованием CleanBurn?**

– Да, за что отдельное спасибо хочу сказать специалистам компании



«СВ Далс». Даже с учетом наших суровых зим, мы перезимовали без каких-либо проблем уже три отопительных сезона. Сегодня нашу автомойку в городе по праву называют не только самой лучшей, но и самой теплой. Меня радует, что котел позволяет отапливать не только помещение автомойки, но и пункта замены масел, а также офиса и склада.

**– Какую выгоду вы получаете, используя этот тип оборудования?**

– Кроме бесплатного отопления, это еще множество преимуществ. Чистота в помещении котельной, хорошая шумоизоляция, чистейшие выхлопные газы, отсутствие необходимости обслуживания, безопасность работы. Но главное, что вложив средства в отопление один раз, я их уже отработал и сегодня работаю только в плюс.

**ЧП «СВ ДАЛС»**

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

# «Гранд Инструмент»: теперь и в столице



В Киеве, на Оболони, возле ТЦ «Караван», открылся магазин «Оборудование и инструмент» компании «Гранд Инструмент», в котором можно укомплектовать современную станцию технического обслуживания (от маленькой отвертки до автомобильного подъемника), приобрести инструменты для частного использования, а также получить консультацию специалистов по всему ассортименту.

**Н**а рынке «Гранд Инструмент» работает уже более 10 лет. Начав с продаж в Харьковском регионе, сегодня специалисты компании продают инструмент и оборудование по всему востоку страны (Днепропетровск, Запорожье, Луганск, Донецк, Краматорск, Алчевск, Сумы), а также в Киеве, Одессе, Севастополе и Львове. Кредо компании: «Гранд Инструмент – это оборудование и инструмент для СТО: от отвертки и до подъемника!». Основная идея – не только продавать инструмент и оборудование как таковое, но и осуществлять его сервисное обслуживание. Кроме того, качество продукта позволяет давать на него пожизненную гарантию.

В ассортименте «Гранд Инструмента» насчитывается более 4,5 тысяч наименований, а количество клиентов по всей Украине превышает 2000. В магазине представлены продукты мировых лидеров в своей отрасли: Launch, Toptul, JTC, G. I. Kraft – напрямую от производителя.

## Автосервисное оборудование

Оборудование для СТО представлено маркой Launch и G. I. Kraft. Это бренды, которые имеют мировую известность, а компания «Гранд Инструмент» гарантирует послепродажный сервис и поддержку. В это

подразделение входят автомобильные подъемники, диагностическое оборудование, чистка форсунок, шиномонтажное оборудование, споттеры, прессы, стапели для восстановления геометрии кузова, покрасочные камеры.

Как рассказал нам начальник отдела продаж **Владимир Збучкин**, «недавно один из наших специалистов ездил на тренинг Launch в Китае. Семинар был посвящен всему спектру оборудования этой марки, его детализации, персонализации и разборке до составляющих. Идея состояла в том, чтобы донести до всех, насколько это оборудование конкурентоспособно на сегодняшний день. Во время семинара участникам рассказывали о принципах работы оборудования, охвате автомобильной отрасли и т.д. Для этого специалисты Launch приводили примеры на конкретных моделях автомобилей, рассказывая, какие возникают неисправности и как в данной ситуации необходимо пользоваться оборудованием.

В чем плюс сканера X-431? Обновления к нему доступны в любом месте, где есть Интернет! Может произойти такая ситуация, что к вам приехал автомобиль, а сканер его «не видит». Вы подключаетесь к Интернету, качаете свежие обновления и готовы обслужить клиента. Для этого необхо-

димо только ввести на сайте свой персональный код, который зарегистрирован в системе».

## Инструмент

Механический и пневматический инструмент представлен маркой Toptul. Инструмент Toptul на рынке Украины дебютировал в 2004 году. За шесть лет продукция этого бренда заняла лидирующую позицию в своем звене. На инструмент Toptul распространяется пожизненная гарантия. При его производстве используются самые передовые технологии, ведется постоянная работа над расширением ассортимента и улучшением качества, проводится регулярный анализ отзывов пользователей.

Специальный инструмент и приспособления представлены торговой маркой JTC. Эта марка специальных приспособлений на рынке Украины представлена с 2005 года. По ассортименту приспособлений JTC нет равных, номенклатура составляет порядка 5 тыс. единиц. В инструменте используются только передовые разработки. Также имеются специальные приспособления для обслуживания автомобилей Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen, Audi.

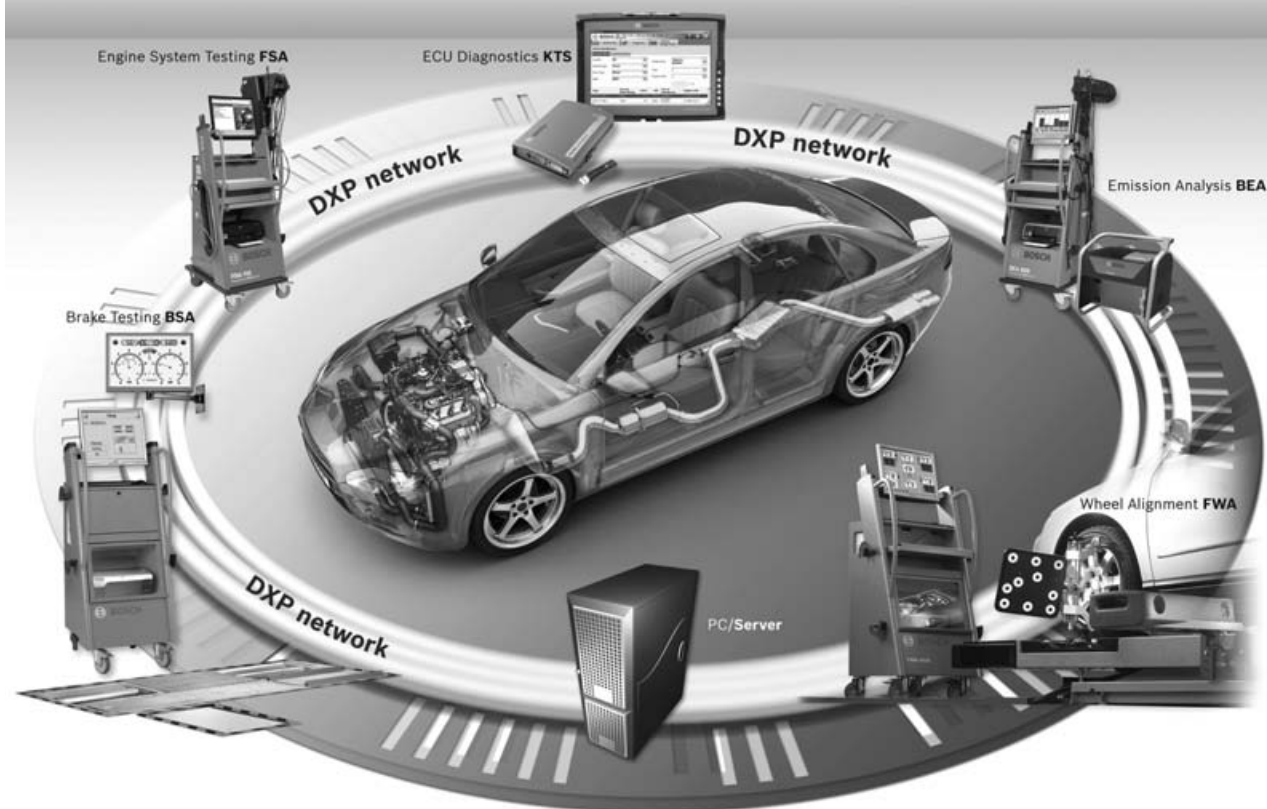
## Планы и перспективы

По словам **Владимира Збучкина**, «сегодня только в Киеве мы имеем около 300 действующих клиентов, причем в следующем году мы планируем довести это число до 1000 человек. Параллельно мы развиваем свое влияние в Киевском регионе в целом и планируем дальнейшее продвижение на Западную Украину».

Что касается перспектив рынка автосервисного оборудования и инструмента, то Владимир поделился такой информацией: «Если говорить о свободных сервисах, то сегодня в Киеве каждую неделю подаются заявки на оснащение 3–4 СТО. То есть люди уже готовы снова инвестировать в этот рынок – сервисный сегмент уже поднимается с колен. И дело в том, что за время кризиса никто не обновлял оборудование, купленное год-два-три ранее. Соответственно, амортизационный процесс затянулся, и сейчас очень многие СТО требуют обновления своего инструментария».

**«Гранд Инструмент»**  
г. Киев, ул. Луговая, 9  
тел./факс: (044) 426–70–00  
тел.: (067) 449–47–78  
e-mail: zbuchkin@i.com.ua

## DXP Bosch Data Exchange Platform



# Техника будущего уже сегодня

Еще во Франкфурте и уже после возвращения в Киев от многих уважаемых людей пришлось услышать восхищенные отзывы о стенде компании Bosch на «Автомеханике». Учитывая, что эта компания – один из самых активных игроков на рынке автосервисного оборудования, предлагаем вам обзор новинок, которые будут доступны в ближайшее время украинским потребителям.

Сложно передать ощущения от этой выставки и ее размаха, это нужно хотя бы раз в жизни увидеть своими глазами. Потому что даже краткое описание всех новинок одной компании Bosch, представленных в виде рабочих приборов, а не фотографий в буклете, невозможно в объеме журналь-

ной публикации. И все же мы попробуем проанонсировать технологии будущего, которые уже сегодня работают в Европе. Некоторые из них доступны в Украине, появления других мы ожидаем в 2011 году.

Начнем с одной из самых ярких новинок. Если до сих пор тестер KTS ассоциировался исключи-

тельно с легковыми автомобилями, то теперь у него есть аналог для обслуживания коммерческого транспорта – **KTS Truck** с программным обеспече-



нием ESI[tronic] Truck, содержащим информацию о большинстве моделей минивэнов, грузовиков, трейлеров и автобусов на европейском рынке. Новый тестер доступен в двух версиях: как модуль KTS (KTS Truck) для использования с уже имеющимся компьютером и как комплексная система KTS 800 Truck, включающая первый планшетный компьютер Bosch – **Diagnostic Control Unit (DCU)**, разработанный для управления диагностическими системами.



Две отдельные литий-ионные батареи позволяют использовать DCU 130 как мобильное устройство в любом месте автосервиса или во время пробных поездок. При ежедневной эксплуатации компьютер может работать от одной батареи, пока другая стоит на зарядке. Причем заменить батарею можно даже в «горячем» режиме, не прерывая работу системы. Он оборудован 13-дюймовым сенсорным дисплеем и размещен в прочном корпусе с удобной ручкой. Соединение между модулем диагностики блоков управления и DCU устанавливается через Bluetooth.

При комплексной диагностике с применением нескольких тестеров и анализаторов сотруднику автосервиса в настоящее время приходится заново идентифицировать и перерегистрировать транспортное средство для каждой системы. С новым **программным обеспечением для сетевой интеграции оборудования автосервиса Bosch DXP** данные о транспортном

средстве, полученные одной системой, немедленно становятся доступными для всех остальных компьютеризированных средств диагностики марок Bosch, Beissbarth и Sicam. После идентификации ТС механику остается только ввести его регистрационный номер или VIN на используемой рабочей станции, чтобы получить доступ ко всем данным о ТС. При каждом новом поступлении ТС в автосервис для его идентификации будет достаточно регистрационного номера или VIN. Пакет программ DXP для обмена данными и сетевой интеграции оборудования автосервиса можно установить на любой современный компьютер и активировать по коду лицензии, так же, как ESI[tronic].

Диагностика блоков управления и считывание записей об ошибках позволяют сотруднику автосервиса получить важную информацию перед обслуживанием и ремонтом транспортного средства. Однако для точного выявления неисправности и надежной идентификации дефектного компонента обычно требуются дополнительные проверки электрики и электроники. Специально для таких задач в качестве доступного базового прибора для быстрого и точного анализа неисправностей разработан новый **системный анализатор Bosch FSA 500**. Помимо стандартных функций и блоков, FSA 500 оборудован генератором сигналов для моделирования датчиков, а также выполняет широкий

спектр предустановленных тестов компонентов. Программное обеспечение FSA шаг за шагом проводит специалиста через диагностические операции. Модульная концепция всего испытательного и диагностического оборудования Bosch обладает значительными преимуществами с точки зрения повседневной работы автосервиса. Например, благодаря беспроводной связи с компьютером, FSA 500 можно установить в моторный отсек во время теста – потребуются только короткие кабели к датчикам. Модуль диагностики блоков управления KTS можно подсоединить в салоне автомобиля и также установить беспроводную связь с компьютером.



**Для диагностики авто с электрическим или гибридным двигателем** предназначен новый тестер **FSA 050**, который также подключается к Bosch FSA 500 или старшей системе FSA 7xx по беспроводному соединению. Прибор может использоваться для проверки систем высокого напряжения и изоляции, в том числе на целостность проводки. В качестве автономного устройства FSA 050 представляет собой доступный базовый прибор для диагностики электрических и гибридных двигателей.

В случае технических затруднений специалисты как легковых, так и грузовых автосервисов всегда могут связаться с горячей линией технической поддержки Bosch. Но этим уже никого не





удивишь. А вот функция доступа к **службе онлайн-диагностики** – важное нововведение, которое позволит не растеряться при работе с новым оборудованием или в случае редкой поломки. В рамках этой премиальной услуги стоимостью 100 евро в год специалисты Bosch могут напрямую подключаться к диагностической системе в автосервисе через интернет и сопровождать сотрудника на каждом этапе диагностики. Данная услуга с октября уже доступна в Германии, в остальных странах ее введение только ожидается.



С расчетом на будущие стандарты разработан **дымомер BEA 080 Opacimeter II**, предназначенный специально для анализа выхлопных газов современных дизельных транспортных средств. Прибор измеряет светопоглощение дыма с высоким разрешением, используя принцип рассеянного освещения. Благодаря расширенной области измерений BEA 080 подходит для диагностики всех современных дизельных автомобилей. Причем он останется эффективным при любых

будущих изменениях законодательства, так как способен измерять предельные значения до 0,1 К. Прибор поступит в продажу после его одобрения Физико-техническим бюро Брауншвейга.

Еще один инновационный продукт Bosch – **дизельный испытательный стенд EPS 708**, разработанный специально для инжекторов и ТНВД Common Rail, – имеет рабочее давление до 2200 бар, а его гидроаккумулятор (Rail) выдерживает давление до 2500 бар. Новый гидроаккумулятор (Rail) можно также установить на проверенный временем стенд EPS 815. Сложные неисправности требуют усовершенствования методов измерения.

Компания Bosch первой в мире представила пакет дополнительного оборудования для диагностики дизельных компонентов, позволяющий измерять расхождение между отдельными впрысками. Из-за износа система дизельного впрыска иногда более не соответствует строгим стандартам эмиссии. В определенных случаях для идентификации редких или необычных неисправностей необходимо точное определение разброса дозирования. Эта новая технология расширяет возможности диагностики для некоторых картин неисправностей по сравнению с традиционными методами. Технология делает ненужными многократные тесты



с повторными снятием и установкой инжекторов. Пакет оборудования может доустанавливаться на дизельные испытательные стенды EPS 815 и EPS 708.

Для обслуживания систем кондиционирования с особо высокой точностью измерений (для легковых и грузовых автомобилей) предназначен новый экологичный прибор Bosch ACS 751. Благодаря прецизионной измерительной технике и полностью автоматизированному рабочему процессу он гарантирует полное отсутствие экологического ущерба. Система отвечает всем требованиям жесткого американского стандарта SAE J-2788, а точность ACS 751 составляет +/-15 граммов.

Подготовила **Зоя Украинская**  
Киев-Франкфурт-Киев



# Подъемники АМІ - 10 лет гарантии

Говорят, хорошая СТО начинается с подъемника. Собственно, если заниматься ремонтом автомобилей серьезно, а не «на колене», то без подъемника обойтись очень сложно. Только вот какой подъемник выбрать? С этим вопросом лучше обращаться к специалистам, таким как компания «Альт Индекс», которая является официальным представителем и эксклюзивным поставщиком оборудования фирмы АМІ (Чехия) в Украине.

**Ч**то важно для клиента, который выбирает любой товар? Конечно же, возможность выбора, то есть ассортимент. Компания «Альт-Индекс» может предложить клиентам различные варианты оборудования, в зависимости от их пожеланий. Это двухстоечные гидравлические подъемники АМІ-3.0 STANDARD грузоподъемностью 3 т, АМІ-3,6 CLASSIC грузоподъемностью 3,6 т, АМІ-4.0 VARIANT грузоподъемностью 4 т и АМІ-5,5 VAN грузоподъемностью 5,5 т. С их помощью можно будет обслуживать как легковые автомобили, так и внедорожники, а также микроавтобусы и малые грузовые автомобили. Специально для обслуживания автомобилей с высокой крышей подъемник АМІ-4 имеет несколько габаритных высот: 4000 мм, 4200 мм, 4400

мм, 4650 мм. А подъемник АМІ- 5,5 VAN поможет тем СТО, которые хотят обслуживать длинноразовые вэны, бронированные и грузовые автомобили массой до 5,5 т. Этот подъемник также имеет несколько высот: 4000 мм, 4300 мм, 4600 мм и 4900 мм.

Главный аспект работы подъемного оборудования - это надежность. Ведь от его бесперебойной работы зависит не только загрузка СТО, но что более важно - безопасность персонала. Надежность продукции, поставляемой компанией «Альт-Индекс» подтверждает тот факт, что с 01.08.2009 года покупателям двухстоечных подъемников АМІ с разрешения завода производителя предоставляется 10 лет гарантии! Но даже самое дорогое и качественное оборудование рано или поздно требует обслуживания или вообще



выходит из строя. Компания «Альт-Индекс» предлагает своим клиентам качественное сервисное обслуживание установленных подъемников фирмы АМІ и берет на себя расходы по гарантийной замене отказавших агрегатов.

## «Альт-Индекс»

г. Львов, ул. Довгая, 3  
тел.: (0322) 42-07-39  
факс: (0322) 99-19-53  
alt\_index@ukr.net  
www.favoryt.lviv.ua



## АВТОСТАР

**Виробництво  
та продаж  
обладнання  
для СТО  
та авто-  
майстерень**



м. Черкаси  
вул. Дахновська, 50  
тел.: (0472) 33-04-21  
(0472) 32-09-04  
sirius@avtostar.com.ua  
www.avtostar.com.ua

*Отдел рекламы  
журнала autoExpert  
(044) 493-45-70*

## Обладнання для автосервісу

**Офіційний дилер фірми-виробника AUTO  
MOTIV INDUSTRIAL a.s. (Чехія) в Україні**

ПП Фірма  
**«Альт Індекс»**



10

РОКІВ  
ГАРАНТІЇ

м. Львів, вул. Довга, 3  
тел.: (0322) 42-07-39, факс: (032) 299-19-53  
www.favoryt.lviv.ua, e-mail: alt\_index@ukr.net

# Как делать деньги с Ultrascan<sup>®1</sup>?



Диагностический прибор Ultrascan<sup>®1</sup> при разумном использовании может стать самым выгодным вашим вложением. Это тот инструмент, на основе которого можно построить очень выгодный бизнес. Однако, успех с Ultrascan<sup>®1</sup> не настолько прост, чтобы можно было положить сканер на стол и просто ждать, когда клиенты постучат к вам в дверь.

**П**еред тем как рассматривать вопрос «Как зарабатывать деньги с помощью Ultrascan<sup>®1</sup>?» необходимо уточнить некоторые моменты. Во-первых, мы рассматриваем не только варианты получения платы за выполнение всем известных услуг. Ultrascan<sup>®1</sup> – уникальный инструмент, который имеет множество возможностей для того, чтобы стабильно приносить прибыль своему владельцу.

Существуют методы «бесплатных услуг», которые привлекут новых клиентов к вашей мастерской, удержат постоянных клиентов, а вследствие популярности увеличат стоимость именно «ваших» услуг на конкурентном рынке.

Идеи, представленные ниже, основаны на многолетнем опыте по продаже и использованию зарубежного оборудования для автосервиса, в том числе и Ultrascan<sup>®1</sup>. Кроме того, использован опыт большого количества пользователей сканера. При этом не стоит забывать, что одни идеи подойдут для любой мастерской, а другие, в связи с разнообразной спецификой авторемонта, подойдут отнюдь не для каждого автосервиса. Любой грамотный владелец Ultrascan<sup>®1</sup> изучит все предложенные идеи и каждую «примерит» на свой автосервис, выбрав более отвечающую его представлению об успешном ведении бизнеса. При этом не стоит забывать о творчестве, не стесняйтесь изменить любую из наших идей, подстроив ее под свои индивидуальные потребности.

## Получение дохода с Ultrascan<sup>®1</sup>

После каждой рассмотренной идеи публикуется расчет приблизительной оценки рентабельности, который поможет вам вычислить, насколько Ultrascan<sup>®1</sup> поможет вашему бизнесу. Если вы думаете, что идея будет работать на вас, просто добавьте значение прибыли от идеи в табличку в конце текста. И по окончании прочтения вы сможете посчитать общую прибыльность всех идей, которые вы хотите реализовать в своей мастерской. На основании этих расчетов вы сможете сделать вывод, приобретать Ultrascan<sup>®1</sup> или нет.

Первая мысль, которая почти всем без исключения приходит в голову при покупке Ultrascan<sup>®1</sup> – «Если я покупаю сканер за XXXX грн., я должен продать XXX услуг по сканированию автомобилей клиентов, для того чтобы окупить его». Это – неверный способ оценки возможностей Ultrascan<sup>®1</sup> делать деньги. Да, вы получите тех клиентов, которые хотят «продиагностировать» свои автомобили. Большинство мастерских в стоимость простого сканирования включает только проверку памяти блоков управления автомобиля на наличие ошибок, их расшифровку и удаление (если физическая неисправность самоустранилась). Да, вы можете легко вернуть свои вложенные деньги, только продавая услугу диагностики. Но это – только верхушка айсберга. Почему? Вы практически не привлекаете новых клиентов и не стимулируете спрос на услуги вашего автосервиса. Клиент просто получил услугу, а оплатив ее, забыл. Чтобы достигнуть успеха, вы должны донести до клиента информацию о возможностях сканера Ultrascan<sup>®1</sup>. Вы должны показать клиенту, что это не просто непонятное слово «сканер», Ultrascan<sup>®1</sup> – это превосходный диагностический инструмент, а в совокупности с газоанализатором

он является важным и незаменимым комплексом для настройки автомобиля.

Прежде, чем мы начнем рассматривать способы стимулирования ваших клиентов и увеличения продаж, давайте посчитаем, сколько раз в месяц вы продаете услугу диагностики. При условии, что никаких действий по продвижению не было принято, кроме как оповещения ваших клиентов о появлении данной услуги.

*Количество работ по диагностике*  
в месяц \_\_\_\_\_ х \_\_\_\_\_ грн. = \_\_\_\_\_ грн. в месяц.

Чтобы увеличить это число, предложите каждому механику на вашей СТО мгновенную премию в размере 20 грн., если в дополнение к собственной услуге он продаст услугу диагностики. Многие клиенты хотели бы знать состояние электроники своего автомобиля, у многих есть сомнения в исправности автомобиля, которые можно рассеять или подтвердить. Премия в размере 20 грн. увеличит продажи услуги диагностики; все ваши механики будут знать об Ultrascan<sup>PI</sup> и его возможностях, что увеличит вероятность продажи каждым из них в отделимости.

*Количество дополнительных сканирований в месяц, предлагая 20 грн. каждому мастеру за продажу услуги:* \_\_\_\_\_ х \_\_\_\_\_ грн. = \_\_\_\_\_ грн. в месяц.

Другой отличный способ увеличить популярность услуги сканирования у клиента – это удостоверить, что все ваши клиенты знают, что у вас есть Ultrascan<sup>PI</sup>. Самый легкий путь состоит в том, чтобы вручить клиенту буклет или листовку с информацией о возможностях сканера.

Возможно, лучший способ донести до ваших клиентов и стимулировать интерес к услуге диагностики состоит в том, чтобы предложить клиенту произвести с помощью сканера Ultrascan<sup>PI</sup> входной и выходной контроль при выполнении ремонта автомобиля. Большинство мастерских включают в смету ремонта порядка 100 грн. за диагностику по согласованию с клиентом. А престижные автосервисы автоматически добавляют данную услугу к смете ремонта автомобиля.

Обеспечение работой других постов вашего автосервиса – один из лучших путей возврата ваших инвестиций в Ultrascan<sup>PI</sup>. Во-первых, вы берете деньги с клиента за диагностику, которая производится в течение 5 минут и позволяет выявить проблему. Во-вторых, распечатываете информацию об обнаруженной неисправности и отдаете клиенту (документальное свидетельство неисправности).

У любого клиента, получившего информацию о неисправностях в его автомобиле, возникает закономерный вопрос – как их устранить. Решение этого вопроса даст вам дополнительные работы. И после ремонта вы снова диагностируете автомобиль и печатаете результаты с указанием на устранение неисправности (документальное свидетельство выполненных работ). Сохраняя данные документы в клиентскую базу, при дальнейшем обслуживании всегда можно вернуться к истории ремонтов. Данная технология обслуживания в сопровождении с документами повышает лояльность, доверие клиентов к вашему автосервису. Клиенты будут всегда возвращаться на вашу СТО, потому что знают, что вы

*Грамотно используемый Ultrascan<sup>PI</sup> окупает себя в течение 6 месяцев!*

храните всю историю вашего автомобиля, и никто, кроме вас, быстрее и качественнее не выполнит ремонт.

Ваш сервис становится своего рода домашним доктором для автомобиля клиента, к которому всегда обращаются, при малейших сомнениях. Если клиент чувствует что-то необычное в работе своего автомобиля, будьте уверены, он непременно придет к вам, потому что у вас есть вся история обслуживания.

*Количество процедур входного/выходного контроля*  
в месяц х 100 грн. = \_\_\_\_\_ грн. в месяц.

*Количество клиентов, вернувшихся благодаря наличию сохраненной истории обслуживания \_\_\_\_\_ х доход, полученный при повторном обслуживании клиента \_\_\_\_\_ грн. = \_\_\_\_\_ грн. (дополнительный доход от лояльности, доверия клиентов к вашему автосервису)*

## Другие идеи продвижения

Еще один способ привлечь новых клиентов – напечатать для всех ваших сотрудников персональные визитки. Поместите ваше наименование и адрес мастерской на лицевой стороне, а на обратной стороне можно указать размер скидки при использовании данной визитки. Ваши сотрудники будут пользоваться визитными карточками, и информация о ваших услугах распространится среди их знакомых и друзей.

*Дополнительный доход, полученный от визиток ваших сотрудников: \_\_\_\_\_ грн.*

Вы знаете, что Ultrascan<sup>PI</sup> – инструмент, который обеспечивает доверие к вашей станции? Он не лжет. Если автомобиль в порядке, это будет ясно при диагностике. Если у автомобиля есть проблема, Ultrascan<sup>PI</sup> обнаружит ее. Вы можете использовать это при продаже/покупке б/у автомобилей. Любой покупатель б/у автомобиля обеспечен одним – качеством, состоянием автомобиля. Ultrascan<sup>PI</sup> дает уверенность в том, что клиент приобретает автомобиль в нормальном состоянии.

*Дополнительно при продаже: \_\_\_\_\_ грн.*

## Экономьте деньги с Ultrascan<sup>PI</sup>!

До этого мы говорили о том, как зарабатывать деньги с помощью Ultrascan<sup>PI</sup>. Теперь пришло время рассмотреть не менее важный момент – как экономить деньги. В этом ракурсе можно говорить о том, что сканер Ultrascan<sup>PI</sup> окупает себя тем, что снижает расходную часть. Очень интересный фактор, который в расчетах часто упускают.

Ultrascan<sup>PI</sup> – лучший диагностический инструмент, который вы можете купить. Это означает меньше возвратов, претензий от клиентов, поскольку после ремонта производится диагностика состояния систем автомобиля. Требуется всего несколько минут для подключения сканера к автомобилю, и опытный диагност подтвердит, исправен автомобиль или нет. Если раньше необходимо было обкатывать ав-

то после ремонта для выяснения, есть неполадки или нет, сейчас проверяется за несколько минут.

*Нормо-час диагноста: грн., сколько времени диагностика потратит, диагностируя, проверяя автомобиль после ремонта (Без сканера): \_\_\_ грн. Теперь вычислите, сколько денег вы бы сэкономили, сократив всю диагностическую работу до 15 минут = \_\_\_\_\_ сэкономленные деньги.*

### Последний ключик к успеху

Если вы зашли так далеко, значит вы уже оценили экономическую привлекательность прибора Ultrascan<sup>PI</sup>. Вы уже серьезно намериваетесь приобрести сканер. Либо, более того, вы уже его приобрели. Поздравляем вас с решением, которое увеличит качество обслуживания и репутацию вашего автосервиса. Надеемся, что описанные идеи будут вашей отправной точкой, и вы реализуете свои, более оригинальные.

Однако есть еще один ключ к успешному бизнесу с Ultrascan<sup>PI</sup>. Это – обучение. Имеется в виду обучение (вводное) всего персонала вашей СТО. Все должны знать возможности прибора. Чтобы не только один человек знал о его возможностях, особенностях диагностики, стоимости. Это позволит любому вашему сотруднику объяснить клиенту как, зачем и сколько это будет ему стоить, а также каких результатов можно добиться.

### Заключение

Теперь давайте узнаем, имеет ли покупка Ultrascan<sup>PI</sup> смысл для вашей СТО. Подсчитайте прибыль от каждой идеи и вставьте в соответствующие столбцы в таблице. А теперь вычислите общую сумму.

Идея	Доход в месяц
Диагностика	
Диагностика (перенаправление с других постов)	
Входной/выходной контроль	
Повтор обслуживания благодаря лояльности	
Эффект визиток ваших сотрудников	
Услуга диагностики при купле/продаже б/у авто	
Экономия нормо-часов ваших сотрудников	
<b>Полный доход в месяц</b>	

### Последний шаг

Если стоимость сканера Ultrascan<sup>PI</sup>, поделенная на 24 месяца, меньше итоговой суммы таблицы, тогда имеет смысл рассматривать покупку сканера. Согласно среднему показателю эффективности инвестиций, если срок окупаемости не более 2 лет, значит, это превосходные инвестиции.

*Более подробную информацию об Ultrascan<sup>PI</sup> можно узнать в компании «ПЛАНЕТА ОБОРУДОВАНИЯ», а также на сайте компании [www.oborudovanie.in.ua](http://www.oborudovanie.in.ua)*

### «ПЛАНЕТА ОБОРУДОВАНИЯ»

г. Киев, ул. Красноткацкая, 59-А  
тел. 044-583-06-46 (многоканальный)  
[www.oborudovanie.in.ua](http://www.oborudovanie.in.ua)

# Внимание: Новая Планета!



ПЛАНЕТА  
ОБОРУДОВАНИЯ

### ООО «Планета оборудования»

Киев, ул. Красноткацкая, 59а  
тел.: 38-044-583-06-46 (многоканальный)  
моб.: 38-067-233-46-59

ХАРЬКОВ тел.: 099-155-55-80  
ДОНЕЦК тел.: 099-709-29-23  
ЛЬВОВ тел.: 067-674-66-09  
ОДЕССА тел.: 067-402-45-39

## РЕМОНТ АВТОСЕРВИСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



02660, КИЕВ  
пр-т ОСВОБОДИТЕЛЕЙ, 13  
тел.: (044) 599-20-21, (067) 239-40-65  
тел./факс: (044) 543-86-65, 223-57-60  
e-mail: gar@autotechnik.relc.com

## Линии инструментального контроля БОШ для проведения тех. осмотров



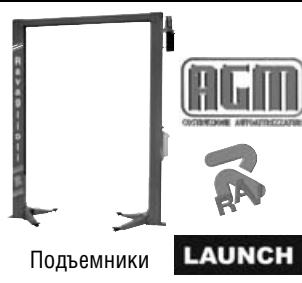
000 «Гарант Автотехник 2»  
02660, Киев, пр-т Освободителей, 13  
тел./факс: (044) 543-86-65, (044) 223-57-60  
тел.: (044) 599-20-21, e-mail: gar@autotechnik.relc.com

# BERUF-AUTO

тел./факс: (044) 390-11-06  
тел.: (066) 767-24-27, (050) 313-38-15  
(067) 111-11-67, (067) 501-11-55  
e-mail: diachuka@ukr.net, www.beruf-auto.com.ua



Балансировочные Шиномонтажные  
стенды стенды



Подъемники LAUNCH



Обогреватели воздуха  
SECOMAT CHAUFFAGE  
Лаборатория по подбору автоэмалей Sikkens и Lesonal

Оборудование  
производства Китая  
по самым  
низким ценам!!!



## FUTURA YOKI



Покрасочные камеры и посты подготовки



Рихтовочные стенды



Стенды для регулировки геометрии углов установки колес  
Диагностическое оборудование

Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17



## Акция на слесарный инструмент



**T 47071** Тележка струментальная, пять выдвижных ящиков – **245.77\***



**T 45427** Набор инструмента слесарного 1/4 + 1/4, бит с аксессуарами в металлическом ящике 60пр. – **55.63\***



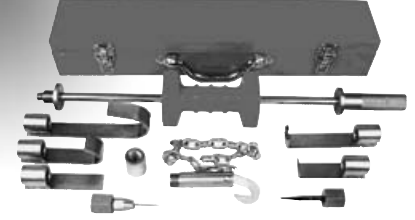
**T 45412** Набор инструмента слесарного 1/2 (8–32 мм) в металлическом ящике 26 пр. – **34.58\***



**T 45012** Набор инструмента слесарного 1/4 48 пр – **19.02\***



**T 45701** Набор шестигранных головок 3/4, (19–50 мм) (6 гр) с аксессуарами в 20 пр. – **73.68\***



**T 75209** Набор инструмента слесарного 3/8 (8–22 мм) с трещоткой, удлинителями, воротком 26 пр – **19.63\***



**T 45462** Комбинированный набор (1/2, 1/4), ключи, головки, торксов с аксессуарами 70 пр. – **55.99\***

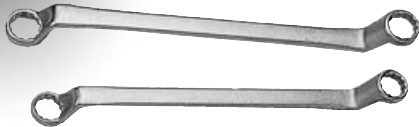


**T 45680** Комбинированный набор (1/2, 1/4, 3/8), головки, торксов с аксессуарами 136 пр – **94.57\***

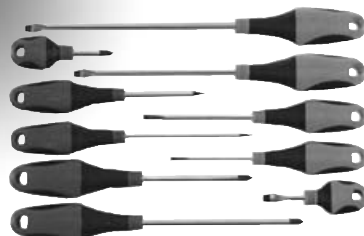


**T 40187** Ключи комбинированные, рожково-накидные, набор (6–24 мм) 16 шт. в ложементе – **24.73\***

**T 40188** Ключи комбинированные, рожково-накидные, набор (27–32 мм) 4 шт. в ложементе – **19.10\***



**T 40693** Ключи накидные, набор (8–19 мм) 6 шт. в ложементе – **14.64\***



**T 32893** Набор отверток 10 предметов: шлицевые (5 шт.), Philips (5 шт.) – **10.94\***

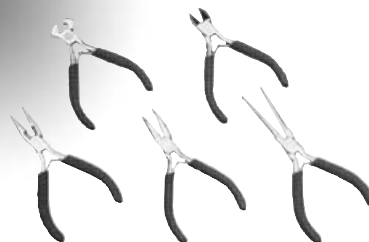


**T 28950** Пассатижи, клещи универсальные, кусачки (3 шт.) в ложементе – **13.10\***



**T 22955** Набор длинных комбинированных торцевых ключей (шар-шестигранник) (1,5–10 мм) 9 шт. – **4.58\***

**T 22962** Набор длинных торцевых ключей (звездочка) (Т10 – 50 мм) 9 шт – **5.63\***



**T 28740** Зажимы электрика (кусачки, пассатижи, клещи и т.д.) 5 шт – **10.29\***



**T 70418** Цепной ключ для демонтажа масляных фильтров – **1.86\***

# АНГЛИЙСКИЕ МАСЛА И АВТОХИМИЯ



г. Киев, ул. Вербицкого, 1, оф. 6  
 тел./факс: 044 502-53-42  
 mail: buh@eg.com.ua  
 www.commaoil.com.ua

г. Донецк, пр. Панфилова, 18  
 тел./факс: 062 332 33 22  
 mail: info@tegroupe.donetsk.ua  
 www.tegroupe.com



ООО «Олимпия Ойл» Тел./факс: (044) 594-72-10/06  
 ФОРМИРУЕМ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ

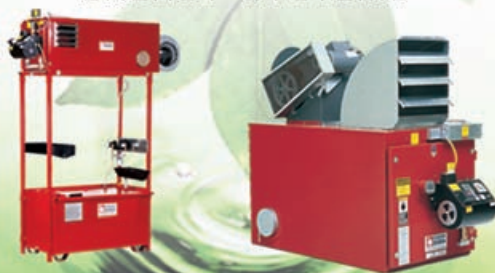


**Fanfaro GmbH** - немецкий производитель смазочных материалов. Вся продукция произведена с высоким уровнем контроля качества и соответствует международной сертификации DIN ISO 9001. Наша программа включает моторные и трансмиссионные, промышленные масла, антифризы для использования в мототехнике, легковых и грузовых автомобилях. Наша философия - надежность, доступные цены, быстрая обработка заказов и доставка продукции в любую точку земного шара.

ООО «ФАНФАРО УКРАИНА», Украина, 50051  
 г. Кривой Рог, а/я 2500  
 тел./факс: +38 056 401 52 32, +38 056 401 18 89  
 www.fanfaro.com.ua, e-mail: office@fanfaro.com.ua

## ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Энергосберегающие отопительные системы



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

ЧП «СВ Далс»  
 моб/менеджер: (067) 372-69-08, моб/офис: (050) 434-37-75  
 тел/факс: (0372) 527-596, e-mail: cleanburn@ukr.net,  
 www.cleanburn.com.ua

Таким його бачать усі:      Таким його робить Mobil 1:



www.mobil1.com.ua



Офіційний дистриб'ютор ExxonMobil в Україні  
 тел.: +380 (44) 205-33-35, www.oil.niko.ua, oil@niko.ua

# TEBOIL

финский специалист по маслам



**TEBOIL** - самый северный производитель смазочных материалов, и не понаслышке знает о трескучих морозах и о том, что от легкости пуска двигателя в безлюдных северных краях может зависеть не просто время прибытия, а иногда и сама жизнь. Мы уверены, что созданные специально для суровых погодных условий смазочные материалы помогут и Вам в любой ситуации.

Центральный офис: Bulevardi 26  
FIN-00120, Helsinki, Тел. +358 204 700 390  
факс + 358 204 700 439, [www.teboil.ru](http://www.teboil.ru)

Дистрибьюторы в Украине:  
ЗАО «Росэкспорт», тел.: +38 (044) 496 96 90 (многокан.)  
[info@rosexport.com.ua](mailto:info@rosexport.com.ua)  
ПИИ «ЛУКОЙЛ-Украина», 04071, г. Киев, ул. Верхний Вал, 68  
тел.: +38 (044) 593-93-12