

# autoExpert

Журнал для профессионалов автобизнеса

## Автосервис

Сетевой сервис:  
взгляд изнутри

## Автосервисное оборудование

Дополнительные  
функции  
балансировочных  
станков

## Программное обеспечение

Программа для  
СТО. Менеджер  
автосервиса

## Автокомпоненты

BLUE PRINT –  
инновационные  
решения



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР АВТОМОБИЛЬНЫХ ЗАПЧАСТЕЙ



### Компания «ЮНИК ТРЕЙД»

Тел.: + 38 (0512) 50-02-26. E-mail: ut@utr.ua, www.utr.ua

#### Одесский филиал

г. Одесса, ул. Атамана Чепиги, 29/1

Тел.: + 38 (048) 741-16-05. E-mail: odessa@utr.ua

#### Николаевский филиал

г. Николаев, ул. Кирова, 238В

Тел.: + 38 (0512) 50-10-09. E-mail: nikolaev@utr.ua

#### Представительства:

г. Херсон, тел.: +38 (067) 512-33-40; г. Харьков, тел.: +38 (067) 511-01-27;

г. Кривой Рог, тел.: (067) 514-13-38; г. Запорожье, тел.: +38 (067) 511-0-696; г. Луганск, тел.: +38 (067) 511-02-88.

# 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

# 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



# G-PROFI

## АДАПТАЦИЯ К ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ

G-PROFI — МАСЛА ВЫСШИХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДЛЯ ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ. ОДОБРЕНЫ ВЕДУЩИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ТЕХНИКИ: CUMMINS CES 200/8, MB 228.3, MAN M32/5, VOLVO VDS-3, RENAULT RLD-2, MTU TYP 2, DEUTZ DQC III, СООТВЕТСТВУЮТ CATTERILLAR EC3-1A, ЛИЦЕНЗИРОВАНЫ ПО API CI-4/SL.

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

G-PROFI — БРЕНД КОМПАНИИ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

Масла G-PROFI производятся компанией Gazpromneft Lubricants Italia S.p.A. в г. Бари (Италия). Завод в Бари предоставляет собой современней, высокотехнологичный комплекс, способный выпускать более 100 наименований различных продуктов для всех секторов рынка смазочных материалов. Завод сертифицирован в соответствии с системой качества ISO (соответствие требованиям серии ISO 9001 и ISO 14001) в области производства, фасовки, хранения и реализации масел и смазок.

WWW.GAZPROMNEFT-OIL.RU

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

ENEOS Super Gasoline  
SAE 5W-30  
API S, ILSAC GF-4

МАСЛО №.1 В ЯПОНИИ

По вопросам закупок обращайтесь по телефонам или e-mail

## ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Энергосберегающие отопительные системы

# CLEAN BURN

ENERGY SYSTEMS

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

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

# MITASU OIL

quality.always

MITASU Japan

**NEW**

Японские моторные и трансмиссионные масла MITASU

Единственный 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**

NEW

4T

**HYDROLIFT 4000**

Новый гидравлический подъемник 4 т HYDROLIFT 4000 США

**продажа в рассрочку**

067-4071639, 044-3511341  
www.amtool.ua



**Intense**  
Technology



**ВЫСОКОВОЛЬТНЫЕ  
ПРОВОДА  
HOLA**  
Всегда на ходу!

Соответствуют классу качества E по ISO 3808;

Гарантируют напряжение пробоя изоляции не менее 40 кВ;

Эффективно работают при температурах от -40°C до +220°C;

Имеют внешнюю силиконовую изоляцию, обеспечивая надежную защиту от химических и механических воздействий;

Серия Intense Technology создана с использованием современных материалов и новейших разработок, гарантирующих высокие эксплуатационные показатели и надежную работу на протяжении всего времени эксплуатации;

Расчетный срок службы высоковольтных проводов HOLA не менее 36 месяцев или 50 000 км пробега.

Серийный  
высоковольтный  
провод  
**HOLA**  
в магазинах  
вашего  
города



Реклама. Товар сертифицирован.

Более подробную информацию Вы можете найти на сайте  
[www.hola-auto.nl](http://www.hola-auto.nl)

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

**FANFARO**

**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](http://www.fanfaro.com.ua), e-mail: [office@fanfaro.com.ua](mailto:office@fanfaro.com.ua)**

Таким його бачать усі:      Таким його робить Mobil 1:

**1**

[www.mobil1.com.ua](http://www.mobil1.com.ua)

**Mobil 1**



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



ваш локальный глобальный бренд



Разработка и производство смазочных масел для двигателей коммерческого автотранспорта - одно из приоритетных направлений деятельности компании Gulf. Неоспоримым доводом этому является широкая гамма выпускаемых продуктов, охватывающая как масла для современных высокофорсированных агрегатов, оснащенных новейшими системами впрыска топлива и устройствами снижения токсичности выхлопных газов, так и для конструктивно устаревших двигателей.

В Украине представлен полный спектр смазочных материалов Gulf. Это моторные и трансмиссионные масла, пластичные смазки, сервисные продукты и технические жидкости для всех видов автотранспорта и спецтехники, судовые, тепловозные масла, а также масла и технические жидкости промышленного назначения. Завод, с которого осуществляются поставки 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

**ВЕСТА•МАРКЕТ**  
ТОРГОВЫЙ ДОМ  
Аккумуляторные батареи  
**INTER**  
www.westa.ua

**Формируем дилерскую сеть**

г. Киев, ул. Богатырская, 11, тел./факс: (044) 414-69-16, 507-07-94, г. Днепропетровск, ул. Далекая, 2, тел: (056) 374-90-93/95, 789-50-42  
**Винница:** «Калитан» (0432) 64-34-31, 62-11-74, 64-34-21; **Днепропетровск:** ЧП Романац (056) 712-61-97; «ДК-авто» (056) 794-63-28; **Донецк:** «Востокзап-часть» (062) 341-16-80, 341-16-61; **Житомир:** «Фино» (0412) 33-19-15, (063) 031-12-72; ЧП Хомчук (067) 412-19-77, (096) 898-35-56; ЧП «Росана» (0412) 413-061, 413-946; **Запорожье:** «Аккумулятор» (095) 230-31-77; **Ивано-Франковск:** «Ерма» (03422) 4-60-42, 77-62-29; **Киев:** «Inter Cars» (044) 443-62-07; «Автоальянс К» (044) 468-20-78; ЧП Андриященко (097) 682-77-62, (067) 720-55-47; ЧП Денисюк (044) 22-77-306, 455-87-08; ЧП Пинчук К.Ф. (096) 527-40-64; «Старт» (044) 249-01-44; **Кировоград:** ЧП Падурец (0522) 35-72-26, (050) 198-99-79; **Краматорск:** ЧП Селезнёв (062) 64-126-93; **Луганск:** ЧП «Шлях-Восток» (0642) 34-36-30; **Львов:** ЗАТ «Галнафтохим» (032) 240-52-28; ООО «Автосезоны» (032) 297-06-84; «Компания «АВТОРЕМПОСТАЧ» (050) 370-30-89, (032) 244-14-86; **Одесса:** ЧП Зеленко (067) 484-20-02; **Полтава:** «Автоцентр Патриот» (0532) 61-20-02; **Сумы:** «РШС» (050) 307-88-25; **Тернополь:** Мотосалон «СлаваМото», ЧП Городецкий Я.Я. (035) 252-99-73, 243-59-39; **Харьков:** ООО «ВТП» (057) 733-12-12, 733-12-60; «Исток-авто» (050) 348-15-53; **Херсон:** ЧП «Оригинал Авто» (0552) 32-75-00, 32-75-12; **Хмельницкий:** ООО «АВР-Сервис» (0382) 76-24-11, 72-00-96; **Чернигов:** ЧП Силян С.П. (067) 460-36-11, (046) 225-83-07

# ВАМ РЕШАТЬ КУДА ЕХАТЬ!

АВТОЗАПЧАСТИ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СТО ПО ВСЕЙ УКРАИНЕ



**Центральный офис:**

02660, г. Киев, ул. Попудренко, 52, офис 601  
 тел./факс: (044) 568 52 66  
 E-mail: [autoformula@autoformula.com.ua](mailto:autoformula@autoformula.com.ua)

**Региональные представительства:**

**г. Киев**  
 тел./факс: (044) 537-04-27  
 e-mail: [autoformula@autoformula.com.ua](mailto:autoformula@autoformula.com.ua)

**г. Донецк**

пос. Горького, ул. Новороссийская, 8,  
 тел./факс: (062) 312-27-31, (062) 312-25-97  
 E-mail: [autoformula\\_donetsk@autoformula.com.ua](mailto:autoformula_donetsk@autoformula.com.ua)

**г. Днепропетровск**

ул. Чернышова, 112,  
 тел./факс: (056) 792-72-81, (056) 371-73-95  
 E-mail: [autoformula\\_dnepr@autoformula.com.ua](mailto:autoformula_dnepr@autoformula.com.ua)

**г. Запорожье**

пр. Ленина, 20в,  
 тел./факс: (061) 213-77-27  
 E-mail: [autoformula\\_zap@autoformula.com.ua](mailto:autoformula_zap@autoformula.com.ua)

**г. Луганск**

ул. Юнорадальская, 2,  
 тел./факс: (0642) 59-95-74, 34-54-22  
 E-mail: [autoformula\\_lugansk@autoformula.com.ua](mailto:autoformula_lugansk@autoformula.com.ua)

**г. Львов**

ул. Навроцкого, 69,  
 тел./факс: (032) 295-25-26  
 E-mail: [autoformula\\_lvov@autoformula.com.ua](mailto:autoformula_lvov@autoformula.com.ua)

**г. Харьков**

Вашенковский выезд 4-а,  
 тел./факс: (057) 761-77-27, (057) 733-19-64  
 E-mail: [autoformula\\_kharkov@autoformula.com.ua](mailto:autoformula_kharkov@autoformula.com.ua)

# МЫ ЗА ЧИСТЫЙ МИР!



## Агрегат Ресурс

оборудование для  
 уборки, чистки, мойки

Компания Агрегат-ресурс –

Лидер в производстве аппаратов высокого  
 давления в Украине!

Автоматические  
 порталные мойки  
 производства  
**AQUARAMA, Италия**

Техника  
 для клининга  
 производства  
**Prototecnica, Италия**

Аппараты высокого  
 давления для мойки  
 и очистки производства  
**Агрегат Ресурс**

Системы очистки  
 и рециркуляции воды  
 производства  
**Агрегат Ресурс**



**Днепропетровск**  
 ул. Березинская, 80  
 тел./факс: (0562) 31-29-49,  
 (056) 371-01-22, 371-02-33

**Киев**  
 ул. Семьи Хохловых, 11/2,  
 тел./факс: (044) 391-03-60, 360-04-24  
 моб. (067) 622-66-11

**Одесса**  
 ул. Бугайовская, 21  
 тел./факс: (048) 785-08-49  
 моб. (067) 517-65-55

**Херсон**  
 ул. Декабристов, 5  
 тел./факс: (0552) 26-28-77  
 моб. (067) 553-46-85

**Павлоград**  
 ул. Днепровская, 405  
 тел./факс: (05632) 4-30-45  
 моб. (050) 603-89-41

[www.agregat-resurs.com](http://www.agregat-resurs.com)



# InterTrade Auto

Автоаксессуары для каждого



Автоаксессуары  
и тюнинг

Автоприсадки  
и косметика

Акустика и  
охранные  
системы

Инструмент и  
оборудование  
для СТО

Покрасочная  
продукция

Оптика в  
автомобили

[www.intertrade.vin.ua](http://www.intertrade.vin.ua)

Приглашаем к сотрудничеству: Автомагазины, АТП, СТО, Организации, Автоперевозчиков, Частные предприятия и объединения.

ООО «ИнтерТрейд Авто»

г. Винница 7й км Хмельницкого шоссе

тел: 8(0432) 51-11-41, 51-11-42, 51-11-10, 43-32-95

## 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](http://www.commaoil.com.ua)

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



**OLYMPIA**  
OILS OF GERMANY

ISO 9001 - 2000

IAF

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

## ООО «Побуавтоцентр» официальный дистрибьютор в Украине



тел.: (044) 202-45-77, 237-11-33, (050) 310-45-77  
e-mail: [info@koni.com.ua](mailto:info@koni.com.ua), [www.koni.com.ua](http://www.koni.com.ua)

## Пожизненная гарантия на инструмент!

# АРСЕНАЛ HAND TOOLS



02660, Украина, г. Киев  
ул. Красноткацкая 59А, тел.: (044) 503-09-69  
[www.arsenaltools.com.ua](http://www.arsenaltools.com.ua), [ataka-kiev@bigmir.net](mailto:ataka-kiev@bigmir.net)

# СТЕНД «РАЗВАЛ-СХОЖДЕНИЕ» HOFMANN «GEOLINER 780»

Единственный в мире следящий за оператором стенд 3D проездного типа.

Измерение развала и схождения всего за 1,11 минуты!!!

## СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ!



Это уникальный в мировом масштабе стенд «сход-развал», не требующий, ни горизонтального выравнивания подъемника, ни калибровки, оснащенный автоматической синхронизацией положения цифровых камер и отслеживающий положение автомобиля на подъемнике.

Тел.: (044) 587 89 40, (067) 942 77 27, [www.rolser.ukr.net](http://www.rolser.ukr.net)

## Содержание

### Бизнес

- 2 Новости

### Автокомпоненты

- 4 Новости  
8 «Веста-Маркет»: аккумуляторы и не только!  
10 MANN-FILTER: продукция OE-качества  
11 Первая экономичная помпа для aftermarket  
14 Будущее – за проверенными брендами!  
15 Ruville GmbH – новые масштабы  
16 BLUE PRINT – инновационные решения для японских и корейских автомобилей

### Автосервис

- 20 Сетевой сервис: взгляд изнутри  
21 Информация о ремонте – в свободном доступе

### Масла, смазки, автохимия, автокосметика

- 22 Новости  
22 Полусинтетика для тяжелых условий. Новинки Fanfaro  
23 Зачем нужны эксплуатационные испытания?  
24 «Антикор». Делаем деньги?  
26 Моторные масла для коммерческого транспорта  
G-Profi – высокие технологии на службе нового бренда  
28 Масла Gulf. Разумный выбор  
29 Eco drop premium - всегда чистые стекла!

### Автосервисное оборудование

- 30 Новости  
32 Качество всегда найдет своего клиента  
35 Дополнительные функции балансировочных станков  
36 О «развале» 3D и CCD  
39 Clean Burn: отзывы клиентов  
39 Подъемники AMI – 10 лет гарантии

### Программное обеспечение

- 42 Программа для СТО. Менеджер автосервиса  
46 Менеджер автосервиса. Функции программы

9 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 Яцук

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»

## Изменение логотипа компании

### «Владислав»

Логотип - важнейший элемент имиджа компании. Он служит, прежде всего, для идентификации компании на рынке. Для клиентов узнавание логотипа является некоей гарантией знакомства с товаром, предприятием и, в конечном счете, людьми.

Логотипы, также как и товары, с течением времени претерпевают изменения в сознании потребителей. По прошествии какого-то времени логотип уже не в полной мере выполняет свои функциональные свойства. Тогда компании идут на изменение логотипа - это может быть внесение небольших изменений (например, так работают в Audi), а может быть и глобальная перестройка - вплоть до имени компании (вспомним LG - GoldStar).

По пути больших изменений пошел и международный союз Group Auto Union (GAU). Прежний логотип, служивший с момента основания союза в 1990 году, уже не мог передать устремления организации, ее политики развития в современном информационном мире. Новый логотип стал лаконичнее, современнее и выразительнее. Стилизованная буква «G» с желтыми полосками, приемница старого логотипа, напоминает круговую стрелку и говорит о непрерывном развитии с неизменным восхождением по спирали. Синий цвет и современный шрифт напоминают о цифровых технологиях XXI века. Соответствующие изменения претерпели и логотипы проектов EuroGarage, TopTruck и G-Truck. Аналогичным образом изменяется атрибутика и у членов GAU. В ходе переходного процесса некоторое время оба логотипа (старый и новый) будут использоваться параллельно.

### «Агро-Союз» открыл в Черкассах новый ТСК

1 ноября в Черкассах начал работу новый торговосервисный комплекс «Агро-Союз». Это крупнейшее предприятие в городе, где в одном месте можно протестировать и приобрести эффективную технику для агробизнеса, купить запчасти для быстрого ремонта автомобильной и сельскохозяйственной техники отечественного и импортного производства.

Несмотря на объективно сложную ситуацию на рынке, компания «Агро-Союз» развивается, стремясь предоставить лучший выбор запчастей на выгодных для клиента условиях, а также дополнительные услуги для удобства клиентов. Особое внимание специалисты «Агро-Союз» уделяют качеству и скорости обслуживания клиентов. Новый, комплексный формат торговли - шаг навстречу покупателям, которые ценят свое время и качественное обслуживание.

Торгово-сервисный комплекс «Агро-Союз-Черкасы» расположен в оживленном месте на ул. Смелянской 164/5, рядом - новый автовокзал, таможня, оптовая продовольственная база. Сюда удобно добираться как жителям города, так и водителям транспортных средств, проезжающим через Черкасы транзитом.

Общая площадь ТСК составляет 15 тыс. кв.м. Здесь представлен широкий товарный ассортимент - около 5000 товарных позиций, в т.ч. запчасти к грузовой технике ГАЗ, КАМАЗ, МАЗ, DAF, полуприцепам и осевым агрегатам BPW, SAF, ROR, запчасти к сельхозтехнике CASE, CLAAS, John Deere, Deutz, Horsch, Ростсельмаш, ХТЗ, расходные материалы, моторные масла и смазки

Neste Oil, Motolub, Агринол, аккумуляторные батареи, шины, инструмент и другие необходимые для ремонта и техобслуживания товары. На все запчасти предоставляется гарантия.

В «Агро-Союз-Черкасы» также можно заказать гидравлические рукава высокого давления (РВД) - различного диаметра, типоразмера и длины, для отечественной и импортной техники, промышленного оборудования. Изготовление РВД осуществляется на собственных мощностях из комплектующих INDUNORM (Германия) на оборудовании FINN-POWER (Финляндия).

Специалисты «Агро-Союз» предоставляют профессиональные консультации по вопросам подбора и установки нужных запчастей. Работает стол заказов запчастей к любой технике, в том числе импортной. Срок поставки запчастей - от 3 часов до 4 недель (для импортных запчастей редкого спроса).

Товарный ассортимент постоянно расширяется. По договоренности с клиентом осуществляется доставка заказанного товара.

На выставочной площадке «Агро-Союз» представлена популярная грузовая и сельскохозяйственная техника: автомобили КАМАЗ, тракторы УТО, навесное тракторное оборудование. Желающие могут бесплатно испытать приглянувшуюся модель техники, проведя тест-драйв.

На ТСК «Агро-Союз-Черкасы» можно оформить заявку на диагностику, дефектовку и ремонт любой сельскохозяйственной и автомобильной техники - как в стационарных, так и полевых условиях. Сервисная бригада будет у клиента в течение 3-12 часов.

В планах - открытие на базе «Агро-Союз-Черкасы» стационарного сервисного центра по обслуживанию сельскохозяйственной, грузовой и прицепной техники импортного и отечественного производства.

Приглашаем Вас посетить новый торгово-выставочный комплекс «Агро-Союз» по адресу: г. Черкасы, ул. Смелянская, 164/5.

Режим работы ТСК - с понедельника по четверг 8.00-17.00, в пятницу - 8.00-16.00, субботу - 8.00-13.00.

Тел. (0472) 63-88-04, 63-87-12, 63-48-33.

### «ELIT-Украина»: официальное открытие Днепропетровского филиала

6 ноября в Днепропетровске прошло официальное открытие филиала компании «ELIT-Украина» по новому адресу - ул. Паникахи, 7.

Программа мероприятия включала демонстрацию склада и ассортимента, а также обучающую презентацию по работе с eCAT и рассказ о дополнительных возможностях для развития бизнеса с помощью программы PARTNER ELIT AUTOSERVICE.

Гостям также была предоставлена приятная возможность пообщаться в неформальной обстановке.

## ТД «ВЕСТА-МАРКЕТ» - официальный дистрибьютор Roadstone



В конце сентября 2010 в International Trade Center в Москве состоялась встреча генерального директора Торгового Дома «ВЕСТА-МАРКЕТ» Шелестова Л.Н. и Господина М.Дж.Чоя, еправляющего директора NEXEN, в ходе которой был подписан контракт на получение Торгового Дома «ВЕСТА-МАРКЕТ» статуса официального дистрибьютора TM Roadstone на территории Украины.

TM Roadstone принадлежит компании NEXEN, это южнокорейская компания является одним из крупнейших азиатских производителей автомобильных покрышек. Вся Продукция NEXEN одобрена международным шинным сообществом, о чем говорят сертификаты DOT, UTQG, E, KS, CCC, QS9000, ISO14001 и т.д. TM Roadstone специально выведена компанией NEXEN для вторичного рынка, имеет достаточно широкий рынок сбыта, сегодня продукция продукция TM Roadstone представлена более чем в 120 странах мира, среди которых страны Ближнего Востока, Европы и Америки, а также Азии и Океании.

Уже сейчас ТД «ВЕСТА-МАРКЕТ» сделан заказ на первую партию автомобильных шин TM Roadstone, поэтому в ближайшее время партнерам Торгового Дома «ВЕСТА-МАРКЕТ» будет предложен широкий спектр автомобильных шин TM Roadstone, это летние, зимние и всесезонные шины для легковых, спортивных, грузовых автомобилей, а также для автомобилей премиум-класса.

## AM-Технология - официальный представитель DINOL в Украине!

Торговая марка DINITROL снова закреплена за химическим концерном DINOL GmbH.

Эти перемены не повлияют на потребителя, как и не повлияют на превосходное

# DINOL

качество антикоррозионных материалов DINITROL.

При этом приятно отметить, что концерн подтвердил статус AM-Технологии как официального и эксклюзивного представителя торговой марки DINITROL в Украине.

Это свидетельство доверия и профессионализма, с которыми AM-Технология старается развивать корпоративные стандарты качества немецкого концерна.

## Компания Maxxis попала в список топ-20 брендов Тайваня

Восьмой год подряд компания Maxxis попадает в список 20 мировых брендов Тайваня, составляемый Interbrand. Компания оказалась на седьмом месте и снова стала в списке единственной, занимающейся производством шин. Стоимость бренда Maxxis была оценена в 391 млн. долларов, что на 13% выше результата прошлого года.

Как отмечается в докладе Interbrand, мировой спрос на шины является устойчивым, и компания Maxxis находится в выигрышном положении благодаря мощному спросу на шины первичной комплектации и сменные шины на рынке Китая, а также из-за контракта о поставках с Benz Fujie. Компания Maxxis активно выступает в качестве спонсора различных спортивных соревнований и мероприятий, а также проводит тестирования шин и совершенствует свою продукцию.



## В Украине появился TruckForce

Goodyear Dunlop Tires Украина в партнерстве с харьковской компанией «Омега-Автопоставка» объявили о запуске в Украине проекта TruckForce - европейской сети сервисного обслуживания для коммерческого транспорта. В Европе успешно функционирует более 1600 центров TruckForce. В настоящее время в различных регионах Украины начали работу 16 точек, расположенные в Киеве, Донецке, Днепропетровске, Харькове, Луганске, Симферополе, Херсоне, Одессе, Виннице, Тернополе, Луцке, Ужгороде и Львове. К концу 2010 года будут охвачены все основные транспортные артерии страны, а число центров увеличится до двадцати. Для реализации данного проекта был выбран логистический партнер, осуществляющий дистрибуцию по Украине - компания «Омега-Автопоставка», г. Харьков. Для этих целей на базе оператора был сформирован наибольший в Украине товарный запас шин. При создании данного концепта были использованы две торговые марки: «TruckForce», которая принадлежит компании Goodyear Dunlop Tires и «Дорожная карта», собственная разработка компании «Омега-Автопоставка». Концепт TruckForce в Украине будет представлен под названием «DK - TruckForce».



## Лучший SUV с техникой ZF

Landrover Freelander победил в практическом тесте, устроенном совместно ZF и читателями журнала Auto test, ежемесячного приложения немецкого автожурнала AutoBild. 30 тысяч читателей



журнала откликнулись на призыв ZF и Auto test назвать самые популярные и любимые SUV Германии. Из 24 моделей

были отобраны наиболее часто названные 10, которые потом были протестированы в самом полном объеме.

Практический тест ZF- один из немногих в Германии, в котором автомобиль для теста выбирают водители-непрофессионалы. Именно водители голосуют за модели для теста, определяют критерии его проведения и сложность, включая максимально возможную нагрузку на тестовых кольцах Нюрбуринга. Тест проводится при поддержке шеф-редакторов журнала и профессиональных тест-пилотов, при помощи которых автомобили нагружались и проверялись по полной: работа вспомогательных систем, лучшее сцепление с дорогой, вывешивание на мостах, возможности клиренса и дифференциалов и наличие конструктивных пределов в условиях бездорожья.

В десятке фаворитов, отобранных читателями для «разрыва», оказались многие модели с техникой от ZF, а победитель теста удивил своими возможностями, заложенными в него агрегатами и решениями немецких инженеров в области подвески и рулевого управления, которыми модель-победитель оснащается серийно. Кроме Freelander, у других автомобилей ТОП-10 оказалось также множество деталей и решений от ZF: двухмассовый маховик с амортизаторами от Sachs и автоматическая 6-ти ступенчатая КПП в BMW X1, обеспечивающие прекрасные характеристики как на твердом покрытии, так и вне его. VW Tiguan и Skoda Yeti, помимо прочего, оснащены рулевым управлением с электроусилителем от ZF Lenksysteme (это совместное предприятие с Robert Bosch). Это рулевое управление, в отличие от классического гидроусилителя, обеспечивает экономию расхода топлива на от 0,4 до 0,8 литров в городском цикле, а также позволяет реализовать дополнительные опции в автомобиле, например, систему автоматической парковки или ассистент «прямого движения», когда автомобиль держит колею до прикосновения пальца водителя к рулевому колесу.

Окончательно результаты практического теста таковы (количество баллов по немецкой системе: чем меньше, тем лучше):

Место	Модель	Итого	На бездорожье	На твердом покрытии	В статике
1	Land Rover Freelander	1,96	1,4	2,1	2,0
2	VW Tiguan	2,14	2,1	2,1	2,2
3	Ford Kuga	2,16	2,2	2,1	2,4
4	BMW X1	2,24	2,6	1,7	2,3
5	Skoda Yeti	2,31	2,6	2,2	2,2
6	Subaru Forester	2,59	2,4	3,0	2,4
7	Nissan Qashqai	2,68	2,7	2,8	2,7
8	Jeep Patriot	2,70	2,6	2,7	2,9
9	Hyundai ix35	2,82	3,1	3,0	2,4
10	Toyota RAV4	2,84	3,0	2,9	2,6

## Новый поставщик компании

### «Владислав» - HDK

Компания «Владислав» расширила ассортимент ШРУСов продукцией компании HDK, Японии.

Компания Himeji Daiichi Kogyo (сокращенно HDK) основана в 1988 году и специализируется на разработке и производстве элементов трансмиссии. Вся продукция производится на единственном заводе в Японии, расположенном неподалеку от города Осака.



Отличием продукции HDK является высочайшее качество продукции, ассортимент, охватывающий весь модельный ряд японских и корейских автомобилей, и широкая известность на международном рынке, что является лучшей рекламой торговой марки.

Продукция HDK представлена на складах компании «Владислав» в ассортименте, удовлетворяющем требования украинского рынка. Каталог в формате pdf размещен на сайте [www.vladislav.ua](http://www.vladislav.ua)

## Компания ЗипАВТО предлагает новую продукцию бренда MLux

Ксеноновый свет - это качественно новый уровень автомобильного головного света. Световой поток, создаваемый ксеноновыми лампами, максимально приближен к природному дневному свету, что в свою очередь обеспечивает более естественное восприятие дороги при любых погодных условиях.

Ксеноновые лампы MLux производятся по лицензии PHILIPS, благодаря чему достигнут наилучший контроль качества. Блоки ксенонового света могут быть установлены практически на любые автомобили без переоборудования и модификаций на место обычного галогенного света.

На всю продукцию MLux распространяется гарантия, а именно: на балласты (блоки розжига лампы) - 2 года, на ксеноновые лампы - 1 год.

Только производитель высококачественных комплектов ксенонового света MLux, в подтверждение высокого качества производимой продукции предоставляет полную гарантию, которая распространяется на всю продукцию MLux - ксеноновые лампы, коммутационные элементы и блоки розжига, в отличие от других производителей, которые ограничиваются гарантией только на блоки розжига. Гарантия распространяется только на оригинальную продукцию, с ярко-красной этикеткой на блоках розжига.

Ксенон и биксенон MLux сертифицирован в Украине и отвечает всем требованиям Госстандарта Украины.

Актуальные розничные цены вы сможете получить, обратившись к торговым представителям, либо перезвонив по телефону (044) 201-60-16.



## MAXXIS TIRES представила три новые зимние шины

MAXXIS TIRES, десятый по величине мировой производитель шин. Для нового зимнего сезона компания подготовила 3 новинки: MAXXIS SS01, MAXXIS MA-SAS, MAXXIS MA-LAS.



Новая фрикционная шина для внедорожников MAXXIS SS01 имеет новый трехмерный дизайн ламелей. Даже при чрезмерной нагрузке жесткость блоков протектора обеспечивается как при вождении, так и при торможении, благодаря взаимоблокирующей характеристике Y-образной трехмерной ламели на блоках протектора. Это обеспечивает управляемость покрышек в условиях заснеженной или обледенелой дороги. Новая шина обладает отличной самоочисткой и отличается низким уровнем шума при движении. Множество продольных и поперечных канавок обеспечивают эффективное вытеснение воды и снега из зоны пятна контакта шины с дорожной поверхностью. Состав резинотехнической смеси разработан специально для эксплуатации в суровых зимних условиях. Уверенно данная шина ведет себя не только на трассе и городских улицах, а и в условиях бездорожья. Крупные блоки протектора и боковые грунтозацепы повышают тяговую силу шины в глубоком снегу.

Вторая новинка MAXXIS MA-SAS выпущена для популярных в Украине автомобилей класса SUV. Рисунок протектора данной шины разработан на основе успешной модели MAXXIS Marauder MA-S2. Данная шина рассчитана на тех кто ищет комфортную, скоростную зимнюю шину. Направленный дизайн рисунка обеспечивает эффективный отвод воды и мокрого снега из пятна контакта, и отличную курсовую устойчивость на высоких скоростях. Отличается низким уровнем шума для данной категории шин. Данная шина кроме безопасности в пути придаст еще и стильный вид вашему автомобилю.

Новая шина MAXXIS MA-LAS для микроавтобусов и грузовиков малой грузоподъемности имеет универсальный дизайн протектора и обеспечивает оптимальные сцепные качества с дорогой в любых погодных условиях, будь то снег, гололед или мокрая дорога. Усовершенствованная структура каркаса обеспечивает высокую долговечность шины в условиях городских и дальних перевозок.

Новые шины MAXXIS являются результатом инновационных разработок компании и имеют маркировку «Green», что является неотъемлемой частью успеха в нынешнее время.

Все типоразмеры шин MAXXIS доступны у эксклюзивного представителя MAXXIS Ukraine - ТД «ВЕСТА-Маркет».

Более детальная информация о продукции и характеристиках на сайтах ТД «ВЕСТА-Маркет» [www.westa.ua](http://www.westa.ua) и [www.maxxis-ua.com.ua](http://www.maxxis-ua.com.ua)

## Federal-Mogul: Издан новый каталог поршневых колец Goetze

Federal-Mogul выпустила новый каталог поршневых колец Goetze - CATGT1001, в котором значительно расширено покрытие парка двигателей.

Каталог доступен на 7 языках, включая русский. Он содержит 1600 новых применений, а также 340 новых позиций.

## Новые алюминиевые радиаторы для автомобилей ГАЗ

Компанией LUZAR закончен этап разработки и начались поставки теплообменников нового типа - алюминиевых несборных радиаторов трубчато-ленточной паяной конструкции повышенной теплоотдачи с плоскоовальной трубкой на автомобили ГАЗель, Волга, Соболь.

Конструкция радиатора полностью соответствует требованиям Евро-IV и допускает использование в форсированных двигателях большого объема. Западная автопромышленность полностью перешла к применению таких радиаторов в 90-е годы.

Радиаторы нового типа - благодаря повышенным характеристикам теплоотдачи - получают дополнительное имя «SPORT».

Алюминиевые несборные радиаторы LUZAR изготавливаются по технологии «НОКОЛОК», получившей свое название от разработчика технологии специального припоя, применяющегося при пайке алюминия. Технология их производства схожа с производством медно-латунных радиаторов и включает в себя этапы сборки сердцевин, флюсования и нанесения припоя, предварительного нагрева, пайки в азотной среде и мгновенного остужения. В результате обработки пакет из плоскоовальных трубок и гофрированной ленты превращается в прочную цельнометаллическую сердцевину; последний этап производства - соединение сердцевин с бачками.

100% произведенных радиаторов проходят выходной контроль на герметичность под избыточным давлением.

На сегодняшний день алюминиевые трубчато-ленточные несборные радиаторы превосходят по техническим характеристикам (теплоотдача, прочность, коррозионная стойкость) и потребительским свойствам (вес, цена, внешний вид) радиаторы традиционных технологий - трубчато-пластинчатые медно-латунные и алюминиевые сборные.

«Лузар», г. Луганск, ул. Интернациональная, 193, тел.: (0642) 49-45-83, 49-57-08, [www.luzar.com.ua](http://www.luzar.com.ua)



## ЦИТРОН расширяет группу товаров системы охлаждения

Продолжается наращивание ассортимента в группе системы охлаждения - произведены первые партии термостатов и кранов отопителей ЦИТРОН, предназначенных для автомобилей ВАЗ, ГАЗ, УАЗ, ЗИЛ и двигателей ЯМЗ. Линейка термостатов для автомобилей ВАЗ охватывает весь модельный ряд. Готовятся к запуску в производство термостаты для целого ряда иномарок.

Термостаты ЦИТРОН блокируют поток охлаждающей жидкости в радиатор, пока двигатель не разогреется до заданной температуры от 80 до 95 градусов, в зависимости от модели. Термостат ЦИТРОН позволяет двигателю разогреться быстрее, уменьшая износ двигателя и количество вредных выхлопов. Термостат ЦИТРОН не подвержен коррозии, своевременно открывается, пропуская охлаждающую жидкость и не дает перегреться двигателю.

Конструкция кранов отопителей с керамическими элементами исключает возможность протечки.

Термостаты и краны ЦИТРОН для отечественных автомобилей обладают улучшенными по сравнению со штатными изделиями характеристиками и большим ресурсом.

## Щетки стеклоочистителей Aerotwin (Retrofit) - теперь для автомобилей LADA

В начале осеннего сезона компания Bosch презентует очередную новинку на украинском рынке - бескаркасные щетки стеклоочистителей Aerotwin (Retrofit) для автомобилей LADA. Данные щетки представлены в рамках короткой программы стеклоочистителей Aerotwin (Retrofit).

Короткая программа подразумевает под собой комплект, состоящий из одной щетки в упаковке. Такая фасовка помогает розничным магазинам и СТО расширить покрытие рынка автомобилей Украины. Ключевое преимущество программы в том, что она позволяет расширить предложение по подбору стеклоочистителей для своих клиентов, предлагая в своем ассортименте самые популярные размеры щеток (от 340 до 650 мм).

Приставка «Retrofit» в Aerotwin значит то, что бескаркасные щетки имеют универсальный адаптер Quick Clip под крепление типа «крючок» с шириной поводка 9 мм. Такие стеклоочистители являются альтернативой обычным стеклоочистителям с каркасной конструкцией благодаря встроенному универсальному адаптеру. Особенность новых щеток Aerotwin (Retrofit) для автомобилей LADA в том, что они кроме универсального адаптера Quick Clip имеют дополнительный адаптер под крепление типа «крючок» с шириной поводка 8 мм.



Новые щетки, длина которых 500 мм, имеют применимость для следующих моделей автомобилей LADA: Priora, Samara, 110, 111, 112, 115. Кроме указанной применимости на LADA, эти щетки также подходят на другие марки авто с креплением типа «крючок» с шириной поводка 8/9 мм и указанной выше длины.

Рекомендованная розничная цена составит 157 грн. (включая НДС).

Расширение короткой программы щеток стеклоочистителей Aerotwin (Retrofit) позволяет покрыть большую часть автомобильного парка, включая автомобили отечественного производства. Таким образом, СТО и розничные автомагазины, имея в своем ассортименте обновленную короткую программу щеток стеклоочистителей Aerotwin (Retrofit), состоящую всего из 11 заказных номеров, смогут предложить своим клиентам качественные бескаркасные щетки стеклоочистителей практически для любого автомобиля.

## Новые каталоги Elring

На «Автомеханике» во Франкфурте компания Elring представила новые каталоги для легковых автомобилей, коммерческого транспорта, микроавтобусов и классических автомобилей.

В новых каталогах, согласно международным стандартам, используются пиктограммы и наглядные иллюстрации с позиционированием, что позволяет механику оперативно идентифицировать необходимую деталь. Во вводном разделе представлен полный перечень деталей для двигателя, предлагаемый Elring, а новые позиции в ассортименте выделены красным.



Популярные модели двигателей и товарные группы представлены в каталоге для легковых автомобилей.

Каталог Elring для коммерческого транспорта дополнен новым модельным рядом, а материал представлен в удобном для восприятия формате.

Впервые компания Elring выпустила специальные каталоги для микроавтобусов и классических автомобилей. Создание отдельного каталога для микроавтобусов было продиктовано реалиями рынка, а выпуск каталога для классических автомобилей вызван растущим спросом на высококачественные запчасти для коллекционных и раритетных авто. Подробные каталоги Elring не только облегчают поиск необходимой детали, но и вмещают рекомендации по их использованию, что служит гарантией их правильного применения.

Ко всей номенклатуре Elring можно также получить доступ с помощью нового электронного каталога E-KAT, изданного на 18 языках. Заказать все каталоги и брошюры Elring можно на сайте производителя [www.elring.ru](http://www.elring.ru)

## Каталог ремней и комплектов ремней ГРМ марки АЕ

Новый каталог, доступный на восьми языках, включает более 1260 артикулов, которые охватывают 64 марки автомобилей, более 4250 моделей двигателей и более 13 000 автомобилей.

«Этот каталог демонстрирует стремление компании Federal-Mogul превратить АЕ в торговую марку, к которой в первую очередь обращаются профессионалы, подбирая ремни и комплекты ремней ГРМ, - говорит Берт Де Хейс (Bert De Haes), менеджер по продуктам Federal-Mogul, подразделение клапанных, кулачковых механизмов и ремней в Европе, Африке и на Ближнем Востоке».

В новом каталоге каждая категория продукции выделена в соответствующих разделах применения, что упрощает и ускоряет поиск нужных деталей. Расширенный раздел комплектов ремней ГРМ содержит подробные фотографии всех натяжителей ремней, направляющих роликов и других компонентов, входящих в каждый комплект.

Каталог можно получить как в печатном виде, так и в электронном формате у любого поставщика продукции Federal-Mogul или местного дистрибьютора. Обновленные списки разделов применения продукции всегда доступны в Интернете по адресу [www.fmecat.eu](http://www.fmecat.eu).



## «Зимова пропозиція - 2010» від INTER CARS UKRAINE

Термін проведення акції - до 15 січня 2011 року. Асортимент: акумулятори, склоочисники, свічки, автолампочки, фільтри, деталі електрики, запалення та паливної системи, охолоджуючі рідини, рідини омивача скла, автотехніка та аксесуари.

При першій закупці асортименту ви отримуєте презентаційне торговельне обладнання в безкоштовно!

Встановлюється додаткова знижка та відстрочка платежу по акції, в залежності від вибраного варіанту акційного асортименту. Акційні умови діють тільки на фактуру з акційним асортиментом.

Ви маєте можливість самостійно вибрати з зимового асортименту товар на акційну суму.

Список асортименту, що бере участь в акції «Зимова пропозиція - 2010», можна скачати на сайті компанії або запитуйте у торговельних представників мережі INTER CARS UKRAINE.

На рекламній стійці може знаходитися тільки товар, придбаний у INTER CARS UKRAINE.

Товар, придбаний за умовами акції, поверненню не підлягає.

Кількість торговельного презентаційного обладнання обмежена.

Варіанти асортиментного набору «Зимової пропозиції -2010» з різними торговими умовами (суми вказано у відпускних цінах з ПДВ):

Сума (грн.)	Додаткова знижка, %	Відстрочка платежу (дні)	Стенд
5 000	+ 3%	Стандартна	безкоштовно
7 500	+ 3%	30	безкоштовно
10 000	+ 3%	60	безкоштовно

### Какими должны быть сальники?

Расчеты показывают, что линейная скорость вращения коленчатого вала диаметром 140 мм двигателя ЯМЗ при 3500 об/мин составляет 26 м/с. Стандартный материал сальников - бутадиен-нитрильный каучук NBR работоспособен до 10 м/с - то есть, его применение в данном случае противопоказано. Разборка мощных дизельных двигателей для повторной замены манжет коленвала - дело нешуточное! Следовательно, ошибаться с выбором уплотнения и устанавливать первый попавшийся в руки дешевый сальник нельзя. Необходимо приобретать уплотнения валов, изготовленные из тех материалов, которые будут соответствовать условиям их работы в двигателе.

Возникает вопрос, что же тогда применять? Базы запчастей для грузовых автомобилей упорно предлагают покупателю «крутые» сальники по 10-25 грн из «еще тех» советских запасов (говоря откровенно - неликвидные сальники с просроченным сроком годности), которые приобретаются в восточной части харьковского рынка «Лоск» по гривне за штуку. В лучшем случае предлагают новую продукцию производства заводов СНГ или КНР из самого обыкновенного материала NBR, причем качество этих уплотнений не имеет никакого значения, ведь работать из-за высокой линейной скорости вращения они не будут. Проблему течей, на самом деле, можно решить применением фторкаучука в качестве материала уплотнений. Цена таких сальников существенно выше. Но, давайте по-

думаем, важно ли это конечному потребителю в сравнении с затратами на их замену?

Завод «Кременчугрезинотехника» по многочисленным обращениям ремонтных организаций в ноябре 2010 г. освоил для двигателей ЯМЗ сальники коленвала 201-1005034 (64x95-10) и 236-1005160 (140x170-13 мм) из фторкаучука FPM красного цвета, которые имеют расчетный ресурс 175 000 км пробега, и предлагает их по вполне конкурентоспособной цене - 28,25 и 69,55 грн соответственно. Детали имеют гидродинамические рельефы (для снижения температуры в зоне контакта рабочей кромки с валом), а также уплотнительные канавки на наружном диаметре (обеспечивают надежную посадку), на деталях четко обозначен материал - FPM и номер по каталогу производителя двигателя.

Обращаем внимание покупателей, что цвет изделия не имеет значения при эксплуатации - важен применяемый производителем материал (в данном случае это должен быть фторкаучук). Необходимо доверять производителю, а не цвету изделия. Очень часто неосведомленностью покупателя и сервисных сетей пользуются, предлагая по завышенной цене под видом фторкаучука красные (цветные) сальники из стандартного материала NBR. Обращение непосредственно к производителю исключит возможность таких махинаций.

Все вышеизложенное относится не только к двигателям ЯМЗ, но и к двигателям ММЗ, КаМАЗа, сальники из фторкаучука для которых предприятие в настоящий момент осваивает и которые предложит ремонтным организациям в 2011 г.

«Кременчугрезинотехника», тел.: (0536) 700-238, e-mail: sales@kremen-rti.com.ua, www.kremen-rti.com.ua

### DENSO: бескаркасные щетки стеклоочистителя

В течение текущего месяца потребителям станет доступна новая линейка щеток стеклоочистителя от DENSO - бескаркасные щетки. Также как стандартные и представленные на рынке в начале этого года гибридные щетки, бескаркасные щетки DENSO сочетают в себе инновационный дизайн и высококачественные материалы, что, наряду с тщательной сборкой, гарантирует этой продукции превосходные эксплуатационные характеристики и долговечность.

Конструкция щеток позволяет им плотно прилегать к изгибам ветрового стекла любой формы и идеально очищать его. Игорь Плотников, представитель компании DENSO в России, говорит: «Автомобилисты нуждаются в надежных, эффективных щетках стеклоочистителя, которые обеспечивают превосходную видимость и безопасность даже в очень тяжелых погодных условиях. Бескаркасные щетки DENSO разработаны таким образом, чтобы равномерно распределять давление по всей длине стеклоочистителя, создавая максимальный контакт с лобовым стеклом. Аэродинамический профиль обеспечивает отличные очищающие характеристики даже при высокой скорости движения автомобиля, в то же время уменьшенная площадь поверхности стеклоочистителя снижает шум, возникающий от ветра. Наши бескаркасные щетки сохраняют свою превосходную работоспособность при любом морозе: форма щетки улучшает ее рабочие характеристики, уменьшая степень обледенения верхней части стеклоочистителя».

# «Веста-Маркет»: аккумуляторы и не только!



Несмотря на успешный опыт продвижения шин, ТД «Веста-Маркет» известен, в первую очередь, благодаря продажам аккумуляторов производства Корпорации «Веста», и потому логично, что рынок АКБ стал основной темой для нашей беседы с директором компании Леонидом Шелестовым.

**- Корпорация «Веста» является крупнейшим украинским производителем АКБ, а вы являетесь ее дочерней структурой. Как регулируются отношения между вами, заводом и другими дилерами и что входит в ваши основные задачи?**

- Для начала несколько слов, собственно, о нашей компании. Торговый дом «Веста-Маркет» начал работу в 2006 году как собственное торговое подразделение Корпорации «Веста». В то время мы ориентировались не только на внутренний рынок, а и на экспорт. Уже были налажены поставки в 9 стран, но когда долг по НДС составил 4 млн. гривен (кстати, до сих пор нами не полученных), на уровне Корпорации было принято решение о закрытии этого направления. Экспорт остался пре-

рогативой завода, поскольку, благодаря взаимозачетам, он избегает проблемы невозврата НДС.

Таким образом, на сегодняшний день через наш торговый дом проходит до 15% всей продукции «Веста», реализуемой на внутреннем рынке, и в наших планах выйти на 30%. До нашей компании доводятся планы по сбыту, при этом привилегий перед другими дилерами у нас нет. Просто, имея свою собственную торговую компанию, производитель лучше чувствует рынок.

**- Однако ваш ассортимент не ограничивается аккумуляторами...**

- С подачи наших же клиентов в 2007 году ассортимент ТД «Веста-Маркет» был дополнен шинами, в результате чего мы, по сути, стали

обычной торговой компанией. Вполне возможно, что в недалеком будущем будут введены новые направления - например, тормозные колодки или масла. Бизнес должен зарабатывать, и я не вижу поводов ограничивать свой ассортимент.

**- С чем связан выход на рынок вашей собственной премиум-марки АКБ - «Интер Премиум»?**

- До октября этого года у нас в портфеле действительно не было АКБ сегмента премиум, тогда как у других дилеров Корпорации «Веста» продажи в этом сегменте составляют до 60-70%. Такой спрос связан с тем, что после 2008 года импортные премиальные марки стали слишком дорогими для наших потребителей, а качество наших премиальных марок ничуть не хуже. Соответственно, нам есть куда развиваться, и я уверен, что наша марка будет пользоваться заслуженным спросом.

*До кризиса объем украинского внутреннего рынка АКБ составлял около 2,5 млн штук в год. В кризис он уменьшился примерно на 40%.*

**- Насколько отличается цена импортных и отечественных премиум-марок АКБ?**

- В рознице цена отличается минимум на 100 грн, а в среднем - на 150-200. Поэтому-то конкуренции как таковой нет: мы занимаем разные полюса сегмента «премиум» и фактически не сталкиваемся. К примеру, «Интер Премиум 60» будет стоить в районе 550 грн, а аналогичные импортные аналоги - 750 грн. Проще говоря, соотношение цена-качество на сегодняшний день нас устраивает, и именно этот показатель является основным в продвижении продукта на рынке. Догонять импорт по цене бессмысленно - мы потеряем про-

даже. Наш потребитель не поймет, почему стоит брать отечественную батарею по цене импортной. Хотя надо отметить, что в плане доверия к отечественным АКБ за последние годы всеми украинскими производителями и так сделано невероятно много. Сегодня мы абсолютно независимая страна в плане производства батарей. У нас уже готово к запуску производство солнечных батарей. Думаю, не за горами батареи для погрузчиков, тепловозов. Думаю, через пять-семь лет «Веста» будет выпускать весь спектр аккумуляторной продукции.

**- Чем, собственно, определяется принадлежность аккумулятора к сегменту «премиум»?**

- Пусковым током, который обозначен на этикетке. Все просто. При равной емкости чем выше пусковой ток - тем лучше. Еще один очевидный показатель - эксплуатация в зимний сезон. Аккумулятор - вещь простая. У нас брак - в пределах 1% при среднемировом показателе 2%. Не буду называть поименно, но есть известные мировые производители, у которых эти цифры гораздо выше - на уровне 3-4%. Однако после проверки из нашего 1% остается 0,5-0,6% брака, остальные случаи выхода из строя вызваны неправильной эксплуатацией. Либо виновато неисправное электрооборудование автомобиля, либо забыли долить дистиллированную воду в обслуживаемый аккумулятор, либо он вообще не проходил обслуживание.

**- Сколько составляет нормальный срок службы батареи**

**Некоммерческие заслуги**

ТД «Веста-Маркет» и лично директор компании Леонид Шелестов отмечены не одной наградой и премией. Так, в рамках Международной имиджевой программы «Лидеры XXI столетия» Академии деловых кругов Украины Леонид Шелестов стал



лауреатом награды «Святая София» 1 степени за существенный вклад в возрождение духовности, национальной науки и культуры. Компания также участвовала в восстановлении церкви Петра и Павла в Киеве и вошла в число шести украинских предприятий, отмеченных международной премией «За коммерческий престиж». Всего эту награду получили компании из 112 стран мира.



**среднего и премиум-класса?**

- Сейчас есть аккумуляторы производства «Веста», которые ходят с момента запуска завода в 2004 году. Многие ходят по 5 лет при нормальном обслуживании. Если батарея не выхаживает двух лет, и завод признает свои проблемы - обмениваем, без вопросов.

**- Чувствуете ли вы проблему демпинга?**

- Рынок работает очень просто: у кого есть аккумуляторы, те их продают. С июля на рынке дефицит, о демпинге нет и речи, наоборот все стараются продать подороже. Дело в том, что корпорация очень много аккумуляторов экспортирует в Россию, поскольку там потребляется 12 млн АКБ в год, а производится около 6 млн. У нас, если сравнивать производство с потреблением - профицит. Но поскольку крупные заводы львиную

долю своей продукции отправляют соседям, то, конечно, и у нас рынок начинает испытывать дефицит. Если же кто-то ради объема решается на демпинг, проблема решается путем переговоров.

**- В плане географии у вас есть потенциал для роста в Украине?**

- Да, мы недостаточно плотно работаем с западными областями - Волынской, Ровенской, Закарпатской. Можно расширять присутствие в Николаеве и Херсоне. Т.е. еще есть куда расширяться. Дилеров мы, в основном, находим сами через интернет, прессу, личные контакты и встречи.

*80% потребления АКБ в Украине - продукты отечественного производства, из них на долю АКБ производства Корпорации «Веста», по самым скромным подсчетам, приходится более 30%. Стоит цель выйти на 45%, для чего в этом году Корпорация открыла второй завод.*

**- На чем основана ваша политика построения отношений с дилерами?**

- Мы ориентируемся на так называемый золотой стандарт, осуществляя своевременную доставку продукции в разные регионы и предлагая рекламную поддержку дилеров. Но самое главное - хорошие отношения с нашими клиентами, которые мы всегда стараемся поддерживать. Кроме того, у нас нет требования к партнерам не работать с другими брендами.

Беседовал **Александр Кельм**



# MANN-FILTER: продукция OE-качества



Компания MANN+HUMMEL производит изделия премиум-качества. Это касается и комплектующих, которые поставляются почти всем ведущим производителям автомобилей, и деталей в сегменте automotive aftermarket, которые продаются под торговой маркой MANN-FILTER.

**Н**оменклатура продукции MANN-FILTER разнообразна и разработана для удовлетворения самых требовательных клиентов. Но, учитывая возрастающие требования потребителей, номенклатура постоянно расширяется. При этом вы всегда можете рассчитывать на сервисное обслуживание, равно как и на качество изделий. В настоящее время на вторичном рынке компания продает более 2200 различных фильтров и фильтрующих элементов, покрывая своим ассортиментом более 95% рынка.

Инновационные продукты от MANN-FILTER появляются не случайно. Система управления инновациями основана на интенсивном и систематическом процессе генерации идей и внедрении их в разработку. Это является краеугольным камнем лидерства компании в области технологии. В основе успеха в области инноваций также лежит своевременное распознавание тенденций рынка и эффективное информирование заказчиков о новых разработ-

ках. Вот почему инновации MANN-FILTER могут регулярно внедряться как в отдельные изделия, так и в целые группы изделий.

### Внимание - акция!

*В рамках проекта по продвижению продукции под торговой маркой MANN+HUMMEL для коммерческой техники на территории Украины проходит акция.*

*Условия для розничного покупателя: при покупке двух полных комплектов фильтров на автомобиль (под полным комплектом подразумевается комплект масляных, топливных и воздушных фильтров на один автомобиль) клиент получает в подарок жилет двусторонний для водителя с логотипом (вышивка) со светоотражающей лентой.*

*Условия для СТО: при покупке фильтров на сумму 30 000 грн. получает 3 комплекта фирменной зимней спецодежды (комбинезон + куртка).*

### Качество как система

В фильтрах, как и во многих других вещах, важнее всего внутреннее содержание. Различия в качестве нельзя уже распознать с первого взгляда. Поэтому особенно важно прямо в момент выбора конкретной торговой марки знать, что Вам будет предоставлен определенный уровень качества. MANN-FILTER всегда предоставит тот же уровень качества, что и автомобильным производителям. Для того чтобы такое положение сохранялось всегда, компания регулярно проходит аудиторскую проверку на соответствие качества изделий международным стандартам QS 9000 и/или VDA 6.1.

Основа качества готового изделия - это качество и совершенство технологического процесса. Все новые изделия разрабатываются с применением SEP (Simultaneous Engineering Process, что означает «Синхронный Технологический Процесс»). Это описание систематических процедур в процессе создания изделия. SEP охватывает все фазы и содержит четкие указания по обеспечению качества изделия и технологического процесса на каждом этапе.

### Производство

Высокий уровень качества возможен, только если качество продукции обеспечивается с самого начала производственного цикла, а не достигается посредством отбора в конце. Поэтому каждый шаг в производстве MANN-FILTER спроектирован так, чтобы исключить возможные ошибки. Квалифицированный персонал обеспечивает возможность проверки качества на каждом участке.

Многочисленные премии производителей автомобилей доказывают, что компания MANN-FILTER соответствует высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции.

### «Фота Украина»

г. Киев, ул. Шахтерская, 5  
тел: (044) 206-30-63, факс: (044) 206-30-61

e-mail: info@fota.com.ua

# Первая экономичная помпа для aftermarket



Компания Pierburg Pump Technology GmbH создала помпу с изменяемой геометрией крыльчатки, которая может устанавливаться на уже выпущенные автомобили. Это поможет снизить расход топлива.

**П**ожалуй, основная задача, над которой сейчас бьются конструкторы автоконцернов и компаний-поставщиков, - это снижение расхода топлива (а с ним - и количества вредных выхлопов). Один из неочевидных ресурсов экономии - это потребление энергии навесными агрегатами. Например, масляным насосом и водяной помпой. Так, производительность традиционной механической помпы напрямую связана с оборотами двигателя: чем выше обороты, тем больше охлаждающей жидкости прокачивается через довольно сложную систему. Разумеется, на преодоление сопротивления уходит достаточно много энергии. В максимальном режиме помпа может отбирать у двигателя до трех лошадиных сил мощности. Вместе с тем не во всех режимах работы мотора это действительно необходимо. Например, при холодном старте и прогреве двигателя, при низких темпера-

турах окружающего воздуха циркуляция охлаждающей жидкости может быть ограничена. Именно эту идею реализуют электрические насосы, которые несколько лет назад уже начали появляться на серийных автомобилях. Такие помпы меняют свою производительность в зависимости от разных факторов: температуры двигателя, режима работы, скорости автомобиля и т. д. Но на уже выпущенные автомобили такую помпу, к сожалению, не поставит.

Компания Pierburg Pump Technology GmbH готова представить свое решение: механическая помпа с изменяемой производительностью для aftermarket. Такой водный насос может устанавливаться взамен традиционного и, соответственно, приводиться в движение коленвалом двигателя. А производительность агрегата меняется благодаря его внутреннему устройству. Лопасты крыльчатки насоса сделаны подвижными. Соленоиды могут

перемещать лопасти в широких пределах - как максимально раскрывать их, так и совсем прижимать к валу. В последнем случае производительность помпы будет практически нулевой. Изменяет геометрию крыльчатки электрический модуль управления, который получает сигналы от блока ECU. Соответственно, охлаждающая жидкость начинает циркулировать не сразу после запуска холодного двигателя, а лишь по мере его нагрева.

Опытный образец механической помпы с изменяемой геометрией крыльчатки был создан в начале 2009 года. После серии тестов и эксплуатационных испытаний Pierburg сообщает о готовности к выпуску продукта на рынок. О том, для каких моделей будут выпускаться экономичные помпы, а также об их цене информации пока нет.

У компании есть и другое решение: отключаемая помпа с двухступенчатой муфтой. Крыльчатка в таком насосе традиционная, но внешняя муфта может переключать его на другую скорость работы, ориентируясь на температуру двигателя. Такая муфта уже выпускается Pierburg Pump Technology GmbH, но пока только в качестве OEM-продукции. Грузовики Volvo Truck используют помпы с двухступенчатой муфтой с осени 2008 года на двигателях объемом 11 и 13 л.

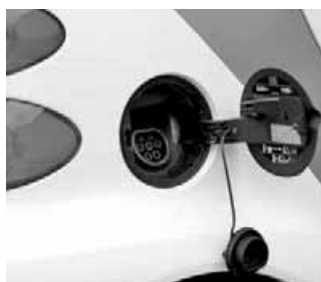
Кроме того, в компании Pierburg разработали масляный насос с изменяемой производительностью. Пока он предлагается для коммерческого транспорта и может обслуживать бензиновые двигатели объемом до 4 л или дизельные объемом от 1,3 до 16 л. *Источник: Kolbenschmidt Pierburg AG.*

## Единый стандарт для электроразъемов

Одна из проблем, которая мешает распространению электромобилей, - это стандарты зарядных разъемов. Если с размерами и типом заправочных горловин для бензина, дизтоплива и газа автопроизводители давно определились, то по поводу того, каким должен быть зарядный разъем, единого мнения до сих пор не было. Немецкие автоконцерны договорились выработать единый стандарт для зарядных разъемов электромобилей и плаг-ин-гибридов. Audi, BMW, Daimler (с брендами Mercedes-Benz и Smart), Porsche и Volkswagen совместно разработали стандарт под названием IEC 62196-2 Type 2. Похожий на розетку для

газовой плиты или сварочного аппарата, этот разъем предусматривает подключение к однофазной или трехфазной сети переменного тока. Адаптер для подключения к сети постоянного тока пока в разработке. Разъем стандарта IEC 62196-2 Type 2 будет готов к 2013 году, и с этого момента немецкий автопром будет использовать

в своих автомобилях только его. Очевидно, что и другие европейские производители подтянутся к альянсу. А вот с американскими и японскими компаниями не все ясно: Ford, General Motors, Chrysler, Toyota, Honda, Nissan и Tesla договариваются об использовании стандарта SAE J1772 (он же IEC 62196-2 Type 1) - разработка должна быть завершена как раз этой осенью.



**BOGE Service:**

# Свободный путь к Вашему успеху!

Станьте уже сегодня СТО-партнером „BOGE Service“ в нашей сильной команде! Получите множество различных преимуществ!

Наша концепция авторизированной СТО включает в себя профессиональную помощь для ежедневной работы и широкий спектр услуг:

- техническое обучение
- инструкции по монтажу
- эффективные средства коммуникации для прямого общения с клиентами
- рекламные материалы для привлечения клиентов и связи с ними и многое другое.

Став нашим партнером „BOGE Service“, Вам будет намного легче увеличить Ваш оборот и обеспечить Ваш коммерческий успех. Интересно? Тогда загляните в интернет. По адресу [www.zf.com/ua/boge\\_service](http://www.zf.com/ua/boge_service) Вы найдете более подробную информацию.

BOGE - торговая марка ZF

ZF Services GmbH  
Украина · 03680, г. Киев · ул. Н. Гринченко, 4 · корп. В, офис 2  
Тел./Факс: +380 44 499 59 55  
[info.kiev@zf-services.com.ua](mailto:info.kiev@zf-services.com.ua) · [www.zf.com/ua](http://www.zf.com/ua)

**BOGE**  
Your Partner  
in Quality

# Вот, что Вы получаете - сильные стороны BOGE Service

## Преимущество № 1: С технической поддержкой к большей эффективности

Время - деньги. Поэтому каждая минута на СТО должна быть использована эффективно. Вы, как авторизованный партнер BOGE Service, получаете объемный пакет технической документации, информации для расчета норм времени и вспомогательные материалы, например:

- **Руководства по монтажу BOGE**, которые облегчат работу и помогут исключить ошибки разного рода.



- **InCat DVD** содержит не только полный каталог продукции ZF Trading, но и эксклюзивную информацию, доступную только партнеру BOGE Service.

- **Техническая поддержка** у импортера с возможностью подключения специалистов завода-изготовителя для решения проблем, связанных с устройством, установкой и эксплуатацией продукции.
- **Портал для авторизованных сервисных партнеров BOGE** в интернете с эксклюзивной актуальной информацией различного характера для применения в работе СТО.

## Преимущество № 1: Лучше работать с клиентами

Программа BOGE Service предлагает многочисленные идеи, которые помогут не только решить проблемы Ваших клиентов, но и надолго обеспечить их лояльность именно к Вам, например:

- **Гарантийная программа BOGE Service**, позволяющая станции самостоятельно предоставлять гарантию на продукцию BOGE и при этом дополнительно зарабатывать на сопутствующих работах.



## Преимущество № 3: Рекламные материалы от профессионалов

BOGE предлагает Вам для использования целый ряд рекламно-маркетинговых средств для привлечения посетителей и коммуникации с рынком, которые зарекомендовали себя наилучшим образом. Вы можете с наименьшими затратами и практически мгновенно начинать свою небольшую, но эффективную рекламную кампанию.

- **Реклама продукции** - амортизаторов BOGE, которая подчеркивает особенности изделия и помогает в диалоге и убеждениях клиентов.
- **Акции**, посвященные сезонным или иным поводам, в том числе индивидуальные по срокам проведения, могут проводиться на Вашей СТО и помочь в увеличении оборота.



## Преимущество № 4: Увеличиваем продажи, опираясь на знания

**Знание - сила.** Поэтому BOGE помогает своим станциям-партнерам различными учебными программами для расширения знаний о продукции и профессиональной подготовки. Вы получаете технические тренинги об изделиях, углубляя свои знания, применяемые на практике - при установке и продаже. Подготовленные, Вы встречаете своих клиентов и профессионально обслуживаете их, компетентно, наглядно и продуктивно выполняя свою ежедневную работу.

BOGE сегодня - это не только первоклассный амортизатор, но и комплексная программа поддержки авторизованных СТО BOGE Service. **Станьте уже сегодня СТО-партнером "BOGE Service" в нашей сильной команде!**

Свяжитесь с нами: [info.kiev@zf-services.com.ua](mailto:info.kiev@zf-services.com.ua).

# Будущее – за проверенными брендами!



На вопросы нашего издания о сотрудничестве с концерном ZF ответил операционный менеджер по Восточному округу компании «Владислав» Даниил Данильчук.

**– Что дает сотрудничество с этим поставщиком для развития вашего бизнеса?**

– Прибыль, в первую очередь. Иначе зачем все это? Но в данном случае мы сфокусированы не только на коммерческих аспектах. Как оценить тот громадный опыт, который получаешь, работая с мировым лидером? Анализируя наше сотрудничество, можно оперировать только цифрами и процентами точного выполнения заказа, говорить о доведенной до совершенства своевременности загрузки машин, качественной упаковке товара; но вот что сложно пощупать руками – это человеческое общение: желание идти навстречу, находить совместные пути решения конфликтных ситуаций. Такое сложно встретить в больших компаниях, но у ZF это есть.

то дорожит своим именем, заработанным потом и кровью за долгие годы, а кто-то менее щепетилен в подобных вопросах. Чем старше фирма-производитель, чем известнее ее имя, тем меньше вероятность брака. ZF производит свою продукцию более 100 лет. Делайте выводы.

**Что вообще сегодня первостепенно для продвижения на рынке запасных частей того или иного продукта? Есть ли преимущества у «старых» марок, появившихся на полках магазинов еще в 90-е годы?**

– Сегодняшний рынок имеет ярко выраженную крайность в тенденциях. Есть категория людей, предпочитающих самое дешевое, и есть клиенты, которые ценят качественный товар, а он априори не может иметь низкую себестоимость. Сегмент средней ценовой категории испытывает некоторые трудности, связанные с тем, что покупатель, а зачастую и сам продавец, не знает, как правильно позиционировать такой бренд. Многие производители этого сегмента решают вопрос минимизации стоимости запчастей за счет переупаковки китайского товара. На мой взгляд, это опасный путь – он точно отрицательно сказывается на имидже бренда. В этом случае лучше строить в Китае свои заводы, контролируя всю цепочку производственного процесса и как следствие, влияя на качество продукции. Преимущество у старых, проверенных производителей, безусловно, есть – это сложившийся годами авторитет, который без сбоев работает на имидж. Имидж как залог того, что товар, продаваемый под этой торговой маркой, не потеряется среди многочисленных новоиспеченных брендов, которыми так наводнен сегодняшний рынок.

Все бренды концерна ZF легко узнаваемы и хорошо известны покупателю. Будущее – за проверенными партнерами!

**– Как давно и с какими брендами концерна ZF работает ваша компания? Почему они были выбраны, ведь производителей хватает?**

– Мы работаем с концерном ZF более 9 лет. Первый заказ был размещен 8 мая 2001 года. Долгое время единственным брендом, с которым работала компания «Владислав», был Lemfoerder, но, начиная с 2009 года, были заключены контракты на поставку остальных торговых марок. На данный момент в нашей корзине представлены четыре бренда концерна ZF: Lemfoerder, Boge, Sachs, ZF Parts. Наш выбор был неслучаен – более полного покрытия ассортимента амортизаторов, деталей подвески и рулевого механизма нет ни у одного производителя. Высокое качество производимых товаров дает нам право говорить о том, что клиент получает лучшее. Находясь на острие промышленных инноваций ZF, как никто другой, мгновенно реагирует на изменения автомобильного парка, разрабатывая, производя и продавая самые последние новинки в сфере автозапчастей. Поэтому неудивительно, что сегодня лидирующее место в статистике продаж нашей компании занимают бренды ZF.

**– Как бренды концерна ZF воспринимаются вашими клиентами и с чем ассоциируются?**

– А с чем у Вас ассоциируется Западная Европа? У меня, например, – с вековыми традициями, старыми замками, запахом крепкого кофе, идущего из ближайшего кафе, порядком и надежностью. Ассоциативный ряд у каждого свой, но ясно одно – качество всегда будет превалировать над ценой или другими моментами. Нужна самая низкая цена? Тогда не стоит смотреть на Запад. Педантизм, отлаженность рабочих процессов и принципиальность в вопросах качества – вот те принципы, которые присущи концерну ZF и выгодно отличают его от остальных производителей.

**– Для сегмента продуктов «выше среднего» проблемы качества вообще актуальны?**

– Бытует мнение, что, покупая дорогую вещь, мы тем самым ограждаем себя от возможности приобрести некачественный товар. Это и так, и не так одновременно. Брак есть везде, но вот процент брака у всех производителей разный. Кто-

# Ruville GmbH - новые масштабы

## Ваш системный специалист, предлагающий не просто продукты, а качество



Компания Ruville GmbH вместе с компаниями LuK, INA и FAG относится к подразделению Automotive Aftermarket концерна Schaeffler Gruppe и одновременно является поставщиком вторичного рынка автомобильных запчастей.

**R**UVILLE GmbH - компетентный партнер, предлагающий намного больше, чем просто запчасти. Как специалист с мировым именем в области торговли автомобильными запчастями, фирма RUVILLE GmbH известна своим инновационным качеством, выходящим далеко за рамки только продажи продукта.

На всех уровнях и во всех направлениях введено систематическое управление качеством, со структурированным и обозримыми процессами. С научным подходом, на основе многочисленных анализов рынка легковых и грузовых автомобилей, а также в соответствии с постоянно изменяющимися требованиями потребителей, RUVILLE GmbH в тесном сотрудничестве с научными институтами проводит разработку новейших запасных частей.

На текущий момент более 160 сотрудников занимаются непрерывной оптимизацией ассортимента, включающего в себя более 25 000 позиций. Главная цель -

эффективное и рациональное обеспечение СТО продукцией - достигается за счет ориентированных на потребителя поставок, а также быстрой и бесперебойной логистики. Высокий процент выполнения заказов (как по количеству, так и по ассортименту) является основным показателем в достижении поставленной цели.



### Компания Ruville в цифрах:

Наименование:  
EGON VON RUVILLE GmbH  
Сайт: [www.ruville.de](http://www.ruville.de)  
Сотрудники: 160 человек  
Основана: в 1922 г. Гамбург  
Площадь территории: 14.500 м<sup>2</sup>  
Склад: 15 000 паллето-мест и 25.000 складских мест

Как специалист в области производства RUVILLE GmbH точно знает все требования, предъявляемые рынком запчастей, а также то, что нужно его партнерам, и как следствие - автолюбителям и транспортным предприятиям.

RUVILLE GmbH идет в ногу со временем, заранее определяя тенденции рынка автозапчастей. В ассортименте есть как единичные автокомпоненты, так и готовые ремонтные комплекты для легкового и грузового сегментов. В их числе: комплекты пыльников, детали подвески, двигателя и сцепления, детали стойки амортизаторов, комплекты подшипников ступицы, водяные насосы, детали рулевого управления и шасси.

*Комплектные программы Ruville для всех ходовых европейских и азиатских автомобилей*

В 2008 году RUVILLE GmbH представил собственную программу запасных частей для грузовых автомобилей, и с тех пор постоянно совершенствует и расширяет свой ассортимент в этой области. Основные направления - это детали подвески, водяные насосы и натяжные ролики. Специалисты из отдела разработки продуктов создали и постоянно совершенствуют специальную базу данных по грузовым автомобилям. Это позволяет эффективно и удобно осуществлять подбор и сортировку продуктов.

Наряду с оптимизацией информационного потока, современная компьютерная система учета фирмы RUVILLE GmbH гарантирует быструю обработку и высокий процент выполнения заказов.

*По материалам официального представителя Ruville компании «Владислав» [www.vladislav.ua](http://www.vladislav.ua)*



## Инновационные решения для японских и корейских автомобилей

Что важно для компании продающей автомобильные запчасти, автомагазина и станции технического обслуживания автомобилей? Если кратко отвечать на этот вопрос, то: «Продавать надежные, качественные запчасти по наиболее выгодным ценам, забыв при этом о возвратах и рекламациях. В результате – автовладелец максимально удовлетворен оказанными услугами и находится в категории постоянных клиентов».

**А**ктуальность данных слов подтверждается стареющим автопарком на территории нашей страны и увеличением числа продаж подержанных автомобилей, которые требуют дополнительного ремонта и обслуживания. По данным статистики, среди продаваемых автомобилей значительную часть рынка занимают марки азиатского производства (японские и корейские модели), которые пользуются особым доверием, и как следствие – повышенным спросом у автовладельцев.

На основании вышесказанного можно сделать вывод: залог успешного финансового развития продавца автокомпонентов – наличие в ассортименте группы запчастей, предназначенных для азиатских автомобилей возрастом 3-10 лет, имеющих оптимальное соотношение «цена/качество».

Основным отличием запчастей, поступающих на вторичный рынок (aftermarket), от оригинальных явля-

ется только то, что они изначально предназначены для установки на автомобиль после окончания его гарантийного срока эксплуатации. Таким образом, у автовладельца появляется возможность выбрать и купить более дешевые запчасти без логотипа автопроизводителя. Качественной заменой оригинальных запчастей является лицензионная продукция, к которой относится торговая марка Blue Print.

На сегодняшний день английская компания Automotive Distributors Ltd (ADL) под торговой маркой Blue Print предлагает автовладельцам более 20000 наименований продукции из более чем 100 различных групп для всех марок японских и корейских автомобилей, что является наиболее полным предложением на вторичном рынке автомобильных запасных частей.

Ассортимент продукции Blue Print включает:

- Элементы компонентов двигателя

(свечи зажигания, ремни, фильтры салона, топливные, воздушные и масляные фильтры, топливные насосы, шкивы коленчатого вала, болты головки цилиндров, прокладки, сальники и др.).

- Детали рулевого управления и подвески (рычаги, шаровые элементы, рулевые тяги и наконечники, тяги и втулки стабилизаторов, рулевые рейки).

- Элементы трансмиссии (ШРУСы, комплекты пыльников ШРУСов, подшипники ступиц, крестовины).

- Элементы системы сцепления (комплекты сцепления, диски сцепления, корзины сцепления, цилиндры сцепления, выжимные подшипники).

- Запчасти для тормозной системы (тормозные колодки, тормозные диски и барабаны, тормозные цилиндры, датчики ABS, тормозные шланги).

- Полный спектр продуктов системы охлаждения (датчики, расширительные баки, радиаторы, термостаты, водяные насосы и др.).

- Электротехническую продукцию для автомобилей (генераторы, датчики, катушки зажигания, ламбда зонды и др.).

- Стеклоочистители.

Вся продукция, поставляемая Blue Print, отличается высочайшим уровнем качества и надежности. Об этом свидетельствует то, что около 98% всей номенклатуры автозапчастей производится ведущими японскими производителями.

В фирменных голубых коробках Blue Print находится продукция таких производителей:

<b>Kashiyama</b>	Тормозные колодки дисковые / барабанные
<b>Nishioka</b>	Тормозные диски / барабаны
<b>Micro</b>	Фильтры масляные / топливные / воздушные / салона
<b>GMB</b>	Помпы системы охлаждения
<b>NSK</b>	Натяжители и ролики ремня ГРМ Натяжители ремня ГРМ
<b>Asco</b>	Комплекты сцепления Выжимные подшипники сцепления
<b>NKK</b>	Диски сцепления Корзины сцепления
<b>Miyaco</b>	Тормозные цилиндры главные Тормозные цилиндры рабочие
<b>NTN</b>	
<b>Koyo</b>	Подшипники ступицы и комплекты
<b>NSK</b>	
<b>Nachi</b>	
<b>555</b>	Рычаги подвески Шаровые опоры Тяги (стойки) стабилизатора Наконечники рулевых тяг
<b>NKN</b>	ШРУС-ы
<b>Maruichi</b>	Втулки и сайлентблоки подвески
<b>Miyaco</b>	Шланги тормозные, цилиндры сцепления, тормозные цилиндры

Все указанные в таблице производители являются поставщиками на конвейер для Toyota, Lexus, Nissan, Mazda, Mitsubishi, Isuzu, Honda, Suzuki, Subaru, Daihatsu, Daewoo, Kia, Hyundai, Ssang Yong и др. Ассортимент товаров постоянно пополняется и обновляется. Все компоненты изготавливаются по стандартам OE и подвергаются строгому тестированию качества на собственном парке транспортных средств. Только после тщательных проверок, запчасти упаковываются в фирменную голубую упаковку Blue Print.

Главные преимущества Blue Print:

- Высокое качество запчастей;
- Регулярное расширение ассортимента новыми узлами и деталями, способствует решению всех проблем, связанных с эксплуатацией и обслуживанием автомобиля.
- Конкурентная цена;
- Гарантия на все запчасти;
- Более 100 товарных групп запчастей;
- Малый срок поставки запчастей

### Информация о компании «Юник Трейд»

Компания работает на рынке автомобильных запчастей более 16 лет. Основным видом деятельности «Юник Трейд» является импорт и продажа качественных и высоконадежных автозапчастей, автомасел и автохимии. Ассортиментный портфель компании включает более 40 официально импортируемых брендов, более 30 тысяч наименований продукции ведущих мировых производителей автомобильных компонентов - KYB, FEBI, LUK, INA, FAG, FERODO, TEXTAR, AJUSA, AISIN, GOETZE, GATES, MAHLE, MOOG, NISSENS, BOSAL, AIRTEX, NURAL, OPTIMAL, WAHLER, CONTINENTAL.



На сегодняшний день «Юник Трейд» - один из крупнейших поставщиков автокомпонентов на территории юго-восточной Украины. В структуре компании работают подразделения в Николаеве и Одессе; представительства в Харькове, Луганске, Кривом Роге, Запорожье и Херсоне. Складской комплекс «Юник Трейд» оснащен современным технологическим оборудованием и отвечает требованиям логистического управления.

С момента основания деятельность «Юник Трейд» ориентирована на обеспечение украинских потребителей запасными частями от производителей, предоставление полного и востребованного комплекса услуг, а также на построение долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений со своими клиентами.

в любой регион Европы;

- Единая упаковка / единый каталог по всем маркам и моделям;

Учитывая позитивные тенденции в развитии рынка подержанных автомобилей, Украина выступает одним из перспективных рынков Восточной Европы. И для компании Automotive Distributors Ltd, предлагающей в первую очередь, запчасти, предназначенные для автомобилей возрастом 3-10 лет, выбор надежного партнера в данном регионе был принципиально важным. Эксклюзивными правами на представление и продажу автомобильных запасных

частей под торговой маркой Blue Print на территории Украины обладает компания «Юник Трейд».

Покупая продукцию Blue Print у эксклюзивного представителя, каждый клиент получает ряд преимуществ – широкий ассортимент автокомпонентов, защиту от подделок и отсутствие ценовых войн. Эти факторы позволяют увеличить товарооборот торговой точки за счет максимального удовлетворения существующих и новых автовладельцев, которые стремятся приобрести качественные запчасти. Таким образом, сотрудничество с компанией «Юник Трейд» будет способствовать успешному развитию и стабильному финансовому доходу.

### Информация о компании ADL

Компания ADL создана в 1983 г как подразделение Mazda Cars LTD. В 1988 году ADL отсоединилась и стала самостоятельной компанией. С целью решения проблемы нехватки автозапчастей для японских автомобилей на вторичном рынке Великобритании в 1994 году была введена торговая марка Blue Print.

Благодаря росту, наблюдающемуся из года в год, компания достигла лидерства на европейском вторичном рынке среди поставщиков запасных частей. В настоящее время компания ADL - крупнейший в Великобритании импортер и дистрибьютор широкого ассортимента лицензионных запчастей частей Premium Quality для японских и корейских автомобилей.

### «ЮНИК ТРЕЙД»

тел: +38 (0512) 50-02-26

(многоканальный)

e-mail: ut@utr.ua

www.utr.ua

### Одесский филиал

г. Одесса, ул. Атамана Чепиги, 29/1

тел: +38 (048) 741-16-05

e-mail: odessa@utr.ua

### Николаевский филиал

г. Николаев, ул. Кирова, 238В

тел: +38 (0512) 50-10-09

e-mail: nikolaev@utr.ua

### Представительства

г. Херсоне

тел: +38 (067) 512-33-40

г. Харьков

тел: +38 (067) 511-01-27

г. Кривой Рог

тел. (067) 514-13-38

г. Запорожье

тел: +38 (067) 511-06-96

г. Луганск

тел: +38 (067) 511-02-88

# ПОДВЕСКА & РУЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Blue Print предоставляет запчасти, которые вернут ваш автомобиль на дорогу...

Верхний рычаг подвески

Позиций в ассорт. :110+

Примеяемость : 230+

В преддверии морозной зимы, учитывая ужасное состояние дорожного покрытия, необходимо быть готовым к повышенному спросу на детали рулевого управления и подвески.

«Для этого вам нужен только один бренд - **Blue Print**»

## Рулевое управление & подвеска

- Более **2000** наименований запчастей
- Применяемые к **4000+** маркам автомобилей



### ADC48069

#### Задняя нижняя подвеска Сайлентблок рычага

Mitsubishi Shogun / Pajero / Montero 1993>2000

Примеяемость : 8



### ADH28567/8/9/70

#### Тяга стабилизатора

Honda Accord all models 2008>

Примеяемость : 3



### ADN186100/1

#### Нижний рычаг

Nissan Primera P12 all models 2002>2006

Примеяемость : 4





### Сайлентблоки подвески

Позиций в ассорт. : 520+  
Применяемость : 900

### Тяги стабилизатора

Позиций в ассорт. : 440+  
Применяемость : 1300

### Наконечник рулевой тяги

Позиций в ассорт. : 400  
Применяемость : 1800+

### Наконечник рулевой тяги

Позиций в ассорт. : 250+  
Применяемость : 1000+

### Шаровая опора

Позиций в ассорт. : 250+  
Применяемость : 1300+

### Нижний рычаг подвески

Позиций в ассорт. : 400  
Применяемость : 700

### Ремкомплект рулевой рейки

Позиций в ассорт. : 20  
Применяемость : 200+

### ADN187173/4

#### Наконечник рулевой тяги

Nissan Primastar / Renault Trafic /  
Vauxhall / Opel Vivaro all models 2001>

Применяемость : 12



### ADN187176

#### Рулевая тяга

Nissan Primera P12  
all models 2002>2006

Применяемость : 4



### ADT380107

#### Втулка стабилизатора

Toyota Hilux 3.0DT 2005>

Применяемость : 2



# Сетевой сервис: взгляд изнутри



Об опыте работы в качестве сетевого мультибрендового сервиса рассказывает директор киевской СТО «Автоклуб-С» Юрий Конода.

**- Юрий Константинович, сколько лет вашей станции и есть ли у нее какие-то особенности?**

- Наша станция «Автоклуб-С» работает уже более 10 лет. До недавнего времени мы занимались ремонтом только автомобилем марки SAAB, но в сложных условиях наступившего экономического кризиса было принято решение расширить круг клиентов и освоить ремонт и техническое обслуживание автомобилей всех марок. Опыт показал, что это решение было верным, и мы на правильном пути.

**- Почему вы стали Original Sachs Service (OSS)?**

- По этому проекту мы работаем с компанией «Elit Украина», причем имеем статус не только OSS, но и «Элит Партнер». Переговоры с ZF Services по вопросу вхождения в сеть Original Sachs Service велись давно, но именно в силу нашей узкой специализации решение о сотрудничестве до поры до времени откладывалось.

**- В чем для преимущества работы в сетевом формате?**

- Благодаря этому формату работы мы имеем исчерпывающую информацию по всем техническим вопросам и можем влиять на наличие у дистрибьютора на складе нужных нам позиций запасных частей. К примеру, не было в ассортименте «Elit Украина» амортизаторов Sachs на SAAB. Но, учитывая, что многие клиенты сегодня считают деньги и предпочтут поставить вместо дорогого оригинала качественный

аналог того же производителя, который стоит почти в два раза дешевле, нам эти позиции действительно нужны. И они были завезены по нашей просьбе. Руководство ZF Services также всегда в зоне досягаемости - запрашиваем информацию, просим рекомендации по аналогам... Одним словом, мы всегда можем рассчитывать на помощь как дистрибьютора, так и самого поставщика.

**- Почему вы выбрали OSS, а не любой другой сетевой сервис, ведь сейчас уже есть из чего выбирать?**

- Качество продукции - вот единственная и основная причина. Нареканий на продукцию ZF за все время работы у нас пока не было. Все клиенты признают, что это не самая дешевая, но качественная продукция. Ширина и глубина ассортимента, конечно, тоже важны. Продукция ZF покрывает почти весь спектр деталей ходовой части, рулевого управления и подвески. Она устанавливается на конвейере, что еще раз сви-

детельствует о качестве. Можно быть золотым механиком, но если запчасти с браком, клиент все равно вернется с жалобой и останется неудовлетворен. А если пойдет слух, что вот там ставят некачественные запчасти, то мы потеряем значительно больше. Лично мое мнение - 70, если не 80 процентов успеха зависит от качества услуг и продукции. Если хоть одна из этих составляющих хромает, пострадает бизнес в целом.

**- Вы бы могли и дальше продавать продукцию ZF, не становясь партнером...**

- Конечно, могли бы. Но в этом случае мы бы не получили техническую поддержку, прямые контакты с представительством и решение наших собственных проблем и вопросов. Покупали бы продукцию через третью сторону, но сейчас как никогда важен сервис. К примеру, у нас временно установлен стенд по проверке амортизаторов, предоставленный Представительством ZF Services. А это дорогостоящее оборудование, которое не только помогает в работе, но и служит дополнительным фактором привлечения клиентов. Диагностику амортизаторов мы выполняем бесплатно.

Кроме того, работая в качестве OSS, мы предоставляем клиентам гарантию производителя на устанавливаемые амортизаторы. В то же время на детали ходовой части мы имеем гарантию от «Elit Украина». Причем сегодня абсолютно все клиенты, прежде чем ставить какую-то деталь, десять раз спросят, качественная она или нет. И все десять раз ответ один: на данную деталь предоставляется гарантия. На этом вопрос исчерпан, поскольку абсолютно на все выполненные нами работы и установленные запчасти мы даем год гарантии.

**- Изменилось ли что-то за год вашей работы в качестве OSS?**

- Увеличилось количество клиентов. Естественно, этому способствовал комплекс факторов, и сложно сказать, что первично: ориентация на мультибрендовый сервис или спектр и качество запчастей, которые мы должны иметь в наличии для удовлетворения привлекаемых клиентов. Однозначно могу сказать, что играет роль и вывеска, и гарантийная книжка, и фирменные наклейки на амортизаторы. Казалось бы, мелочи, а тем не менее!

Беседовала Зоя Украинская

**Справка**

«Автоклуб-С» является официальным импортером мотоциклов KTM и официальным представителем импортера SAAB в Украине  
Ремзона - 800 м<sup>2</sup>  
Малярный участок - 400 м<sup>2</sup>  
6 подъемников, полный комплекс малярно-рихтовочного оборудования;  
все виды работ, включая ремонт АКПП и сложный кузовной ремонт

# Информация о ремонте – в свободном доступе

В свете последних законодательных изменений в ЕС относительно доступа к информации, независимые СТО получили право на доступ к технической информации автопроизводителей. Надо отметить, что доступ не бесплатный, а потому реальную выгоду получают автосервисы, специализирующиеся на определенных марках авто, для которых инвестиции в информацию могут реально окупиться.

**П**остановление об освобождении от обязательств, препятствующих конкурентной борьбе, так называемый «Block Exemption», предоставляет независимому автосервису подлинную возможность, но дистрибьюторам и монтажникам придется работать вместе над решениями, удовлетворяющими требованиям, которые будут обусловлены технологическими разработками», говорит директор по маркетингу и закупкам в Европе компании TRW Боб Лайтфут.

## «Block exemption» - факты

Защитные меры для независимого рынка послепродажного обслуживания в течение гарантийного периода автомобиля и в отношении доступа к технической информации, деталям, оборудованию и обучению были утверждены Европейской комиссией 27 мая 2010 года. Правила будут действовать до 31 мая 2023 года.

«Я уверен, что новая концепция принесет клиентам ощутимые преимущества, поскольку после отмены чрезмерно строгих правил снизится стоимость ремонта и техобслуживания, а также уменьшится стоимость дистрибуции», - полагает член комиссии по конкуренции Хоакин Алмуниа.

Запланировано повышение конкуренции посредством облегчения доступа к технической информации, необходимой для ремонта, и упрощения возможности использования альтернативных запчастей.

## Выбор клиента и рыночные возможности

За последнее десятилетие рынок независимого автосервиса теоретически имел преимущество перед конкурентами, отчасти благодаря более низкой стоимости рабочей силы, чем дилерские СТО. Хотя исследования указывают на то, что независимый автосервис имеет преимущество в той части, что касается поддержания хороших отношений с клиентами, сейчас он на-

ходится в чрезвычайно неблагоприятном положении с точки зрения сложных технических ноу-хау и доступа к необходимым техническим данным.

«Тем не менее, мы рассчитываем, что дилерские сети воспримут это как реальную возможность принять более непосредственное участие на рынке послепродажного обслуживания и, возможно, ввести программы, обеспечивающие лояльность клиентов и послегарантийного периода - как показали недавние гарантийные инициативы GM/Vauxhall.

Новые правила - это большой шаг на пути к свободному рынку, но этого недостаточно, чтобы гарантировать успех независимым СТО. Дистрибьюторы должны обеспечить доступ механиков к обучению и техническим данным. Им предстоит интегрировать свою модель управления поставками в модель поставщиков компонентов и работать совместно в таких областях, как прогнозирование и управление материально-техническим снабжением.

Еще один ключевой момент - качество. Риск предоставления низкокачественных деталей - это опасная игра, которая может нанести урон всему независимому сектору».

«TRW озабочена проблемой незаконного использования и подделки продукции, - продолжает Боб Лайтфут. - Теперь в законодательстве прописано, что ответственность лежит на каждом звене цепи, поэтому наличие абсолютной уверенности в происхождении детали стало важным как никогда. Приблизительные расчеты показывают, что незаконное использование продукции обходится автомобильной индустрии в 5-10 миллиардов евро в год, и мы считаем своим долгом решить эту проблему».

В 2009 году, в соответствии с CLEPA, TRW и другие компании ввели двухмерный (2D) матричный код на этикетках коробок с продукцией, чтобы препятствовать деятельности контрафакторов. К концу следующего года 95% коробок с продукцией TRW будут иметь такие этикетки.

«Идеальное управление системой поставок, способность участвовать в технологической эволюции, сохраняя уважение к качеству и безопасности деталей, - вот что даст IAM настоящий шанс увеличить свое присутствие на рынке ремонта и техобслуживания», - резюмирует Боб Лайтфут.

*По материалам TRW Aftermarket*

### Техническая информация на сайтах производителей

<b>Alfa Romeo</b>	<a href="http://www.technicalinformation.alfaromeo.com">http://www.technicalinformation.alfaromeo.com</a>
<b>Audi (erWin)</b>	<a href="https://erwin.audi.com/erWinAudi">https://erwin.audi.com/erWinAudi</a>
<b>BMW</b>	<a href="http://bmw-service.com">http://bmw-service.com</a>
<b>FIAT</b>	<a href="http://www.technicalinformation.fiat.com">http://www.technicalinformation.fiat.com</a>
<b>Ford</b>	<a href="http://www.etis.ford.com">http://www.etis.ford.com</a> , <a href="http://www.motorcraft.com">http://www.motorcraft.com</a>
<b>Lancia</b>	<a href="http://www.technicalinformation.lancia.com">http://www.technicalinformation.lancia.com</a>
<b>Land Rover</b>	<a href="http://www.landrovertechinfo.com">http://www.landrovertechinfo.com</a>
<b>Lexus</b>	<a href="http://techdoc.lexus-europ.com">http://techdoc.lexus-europ.com</a> , <a href="http://techinfo.lexus.com">http://techinfo.lexus.com</a>
<b>Mercedes</b>	<a href="http://www.service-and-parts.net">http://www.service-and-parts.net</a>
<b>Mini</b>	<a href="http://www.minitechinfo.com">http://www.minitechinfo.com</a>
<b>Mitsubishi</b>	<a href="http://www.mitsubishitechinfo.com">http://www.mitsubishitechinfo.com</a>
<b>Opel</b>	<a href="https://www.gme-infotech.com/info/tis.html">https://www.gme-infotech.com/info/tis.html</a> , <a href="https://opel-tis.eur.gm.com/imtportal">https://opel-tis.eur.gm.com/imtportal</a>
<b>Peugeot</b>	<a href="http://public.infotec.peugeot.com">http://public.infotec.peugeot.com</a>
<b>Renault</b>	<a href="http://www.infotec.renault.com">http://www.infotec.renault.com</a>
<b>Saab</b>	<a href="http://www.saabtechinfo.com">http://www.saabtechinfo.com</a>
<b>Seat (erWin)</b>	<a href="https://erwin.seat.com/erWinSeat">https://erwin.seat.com/erWinSeat</a>
<b>Skoda (erWin)</b>	<a href="https://erwin.skoda-auto.cz/erwin/showHome.do">https://erwin.skoda-auto.cz/erwin/showHome.do</a>
<b>Subaru</b>	<a href="http://techinfo.subaru.com">http://techinfo.subaru.com</a>
<b>Suzuki</b>	<a href="http://www.suzukitechinfo.com">http://www.suzukitechinfo.com</a>
<b>Toyota</b>	<a href="http://techdoc.toyota-europe.com">http://techdoc.toyota-europe.com</a>
<b>Volkswagen (erWin)</b>	<a href="https://erwin.volkswagen.de/erWinVW">https://erwin.volkswagen.de/erWinVW</a>
<b>Volvo</b>	<a href="https://www.volvocarstechinfo.ford.com/vss">https://www.volvocarstechinfo.ford.com/vss</a>

## АКЦИЯ на моторное масло Delphi Prestige Diesel UHPD 10w40

При покупке 1 бочки (205 л) высококачественного масла по специальной цене 4600 грн., вы получаете 20 л зимнего омывателя стекла -30°C, с персиковым или яблочным запахом за 1 грн. Моторное масло Delphi Prestige Diesel UHPD 10w40 - полу-



синтетическое масло класса UHPD, соответствующие стандартам двигателей Евро-3. Дает возможность существенно увеличить интервалы замены масла. Обеспечи-

вает стабильную работу всех типов дизельных двигателей, особенно большегрузных автомобилей, позволяет существенно экономить топливо.

Для некоторых современных грузовиков, разрешенный производителем интервал замены масла составляет до 110 тыс.км. Имеет классификацию API: CI-4, CH-4, CG-4, CF-4, CF/SL; ACEA: E4-99, E5-02, E7-04. Одобрено производителями MB 228.5, 229.1; MAN M3275/ M3277/ M3277 Low ash; VOLVO VDS-2; SCANIA-LDF; MACK EO-M Plus; RENAULT RXD; MTU Type 3; CAT ECF 1a; CUMMINS CES 20076/20077.

ЗАО «РОСЭКСПОРТ», г. Киев, ул. Северная, 3, тел./факс: (044) 496-96-90 (многоканальный), факс: (044) 496-96-91

## В ассортименте Bosch появился новый продукт - Bosch SUPERFIT

Антикоррозионная изоляционная смазка для тормозных систем Bosch SUPERFIT рекомендована к использованию для ремонта дисковых и барабанных тормозных систем, а также может применяться для смазывания отдельных запчастей и механизмов автомобиля. Продукт доступен в пластмассовом тубике емкостью 100 мл, который можно будет приобрести в рознице по рекомендованной розничной цене 68,46 грн. с НДС, а также в формате «пробника»: 5-ти граммовый полиэтиленовый пакетик, рекомендованная розничная цена - 17,88 грн. с НДС.

## NRG - новое имя, новые перспективы

В сентябре на украинском рынке впервые были представлены смазочные материалы под новой торговой маркой NRG, собственником которой является «Ойл Групп».

«Потребитель в самом дешевом сегменте смазочных материалов не может быть уверен в том, что получит качественный продукт, в нужном объеме и в оговоренные сроки - говорит директор «Ойл групп» Алексей Плешаков. - Связано это с ресурсной и технологической ограниченностью ряда поставщиков и производителей. Сегодня рынок нуждается в стабильной торговой марке, и мы готовы предложить клиенту линейку качественных продуктов и высокий уровень сервиса».

Компания «Ойл Групп» т.(044) 537-06-44, 537-07-45, www.oilgroup.ua.

# Полусинтетика для тяжелых условий. Новинки Fanfaro

Компания «Фанфаро Украина», официальный поставщик немецких масел и смазок под маркой Fanfaro, предлагает четыре новые позиции. Все они разработаны для транспортных средств, которые работают в сложных условиях: перевозка грузов, строительство, бездорожье и сельское хозяйство.

Давайте сначала разберемся, что означает «предназначены для тяжело нагруженной техники». Это подразумевает, что масла обеспечивают отличное смазывание трущихся поверхностей, сохраняя стабильные свойства в двигателе, который работает на предельных режимах (то есть ус-

ловия для смазочного материала отнюдь не «сахарные»: высокие температуры, «ломовые» нагрузки на защитную масляную пленку и т.д.). Все четыре представленных масла Fanfaro были разработаны с учетом повышенных нагрузок, которые характерны для магистральных тягачей, автобусов, бульдозеров и прочих колесных работяг. Кроме того, эти продукты помогают экономить за счет своей универсальности. Впрочем, давайте перейдем от общего к частному и познакомимся с новинками Fanfaro поближе.

Полусинтетические моторные масла **Fanfaro TRD E6 10W-40** и **TRD E4 10W-40** можно использовать как в дизельных двигателях, так и в бензиновых моторах, они подходят новейшим турбированным дизелям. Оба продукта отвечают свежим требованиям самых крупных производителей техники. TRD E6 10W-40 полу-

**FANFARO**<sup>®</sup>

чил одобрения MB 228.51, Volvo VDS-3 и M 3277CRT, M3477 от MAN. Поэтому его смело можно рекомендовать владельцам новейших грузовиков. TRD E4 10W-40 также рекомендуют Renault (допуск RXD) и Scania (LDF-2). Эти моторные масла соответствуют классу API CI-4/SL.

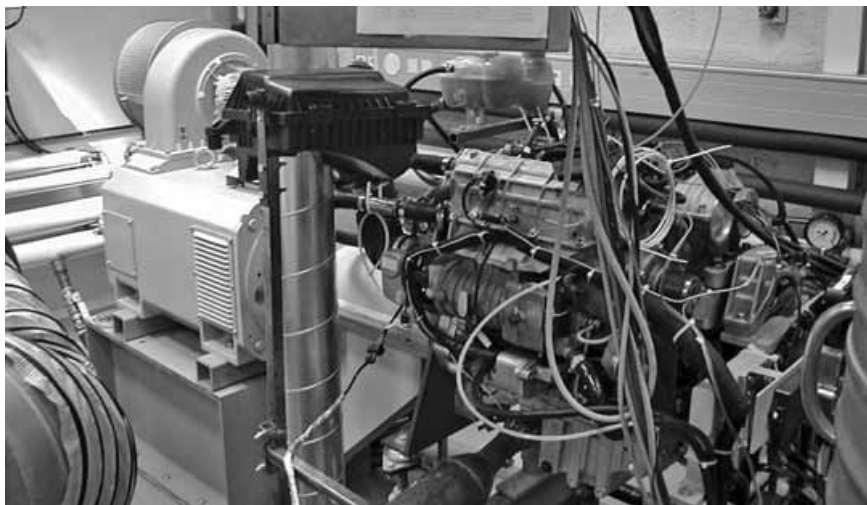
Для тех, кто заботится о своем парке строительной, сельскохозяйственной и прочей спецтехники, мы советуем приобретать **Multifarm STOU 10W-40** и **Multifarm STOU 10W-30**. Что выгодно выделяет эти масла, оба вида Multifarm STOU могут применяться не только в дизельных двигателях, но и в трансмиссиях, а также гидравлических системах. Отвечают требованиям API CG-4/SF/GL 4.

### «Фанфаро Украина»

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



# Зачем нужны эксплуатационные испытания?



Лабораторные исследования, которые проводятся для сертификации смазочных материалов, способны ответить далеко не на все вопросы, связанные с качеством масел. Полную картину о свойствах того или иного продукта могут дать лишь эксплуатационные испытания.

**С**уть эксплуатационных испытаний заключается в проведении лабораторных тестов масла, работающего в конкретной технике в течение всего периода службы данного смазочного материала. При этом оцениваются все основные параметры физико-химических свойств масла и проводится определение содержания металловиндикаторов износа, элементов присадок, компонентов охлаждающих жидкостей, топлива, загрязнителей. При помощи лабораторных анализов масла выявляются возможные изменения вязкостных характеристик, параметры, свидетельствующие о старении масла, показатели срабатывания пакета присадок, и, что немаловажно, процессы, которые происходят с техникой двигателем внутреннего сгорания, гидравлическим оборудованием, редукторными системами и трансмиссиями.

**Виктор Резников, канд. техн. наук:**

– Моторные масла могут испытываться как на специальных стендах, так и в реальных двигателях. Последний вид испытаний ценен тем, что дает картину поведения масла в реальных условиях эксплуатации. Анализ

проб масла, отобранных из смазочных систем двигателей автомобилей после заданных интервалов пробега, дает ценную информацию об эксплуатационных свойствах масла. При анализе обычно определяют вязкость, щелочное и кислотное числа, а иногда и другие параметры.

Величина и скорость роста вязкости масла по мере увеличения пробега дают представление о стойкости к окислению. Снижение вязкости загущенных всесезонных масел характеризует стойкость к механической и термической деструкции введенной в масло загущающей присадки.

Снижение щелочного числа позволяет оценить срабатываемость мощных присадок – основных носителей щелочности. Величина и скорость роста кислотного числа дают представление об окислении масла и росте его коррозионной активности в отношении цветных металлов и их сплавов.

**Александр Первушин, заведующий лабораторией НАМИ-ХИМ, канд. техн. наук:**

– Задача моторного масла – обеспечить длительный ресурс двигателя. Кроме свойств самого масла, на это влияет множество факторов: качество

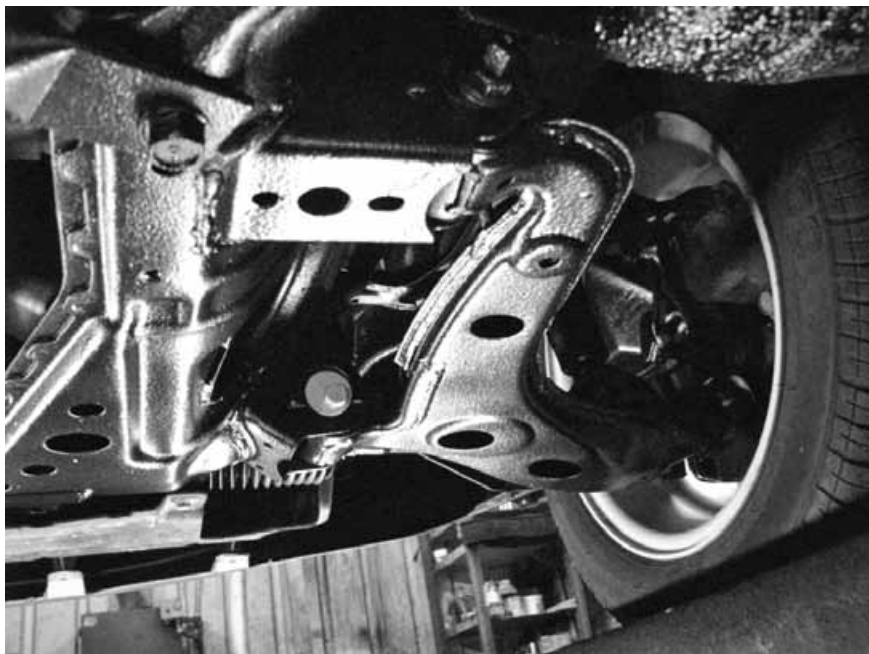
топлива, степень запыленности воздуха, качество фильтров, порядок обслуживания и т. д. Поэтому на каждом рынке, в каждом уголке земного шара сроки смены масла могут варьироваться.

Казалось бы, присвоение маслу определенных категорий по API и ACEA (и уж тем более допуски по спецификациям производителей автомобилей) должны дать потребителю все гарантии. Поэтому большинство фирм, поставляющих масла на наш рынок, никаких специальных испытаний на территории СНГ не проводят. Они сертифицируют продукт, запускают рекламную кампанию и занимаются продажами. Формально они правы, и никаких претензий к ним быть не может.

Однако независимые испытания, что называется, «на месте» способны выявить немало нюансов. Еще в советские времена условия эксплуатации делились на категории. Так вот, Москва относилась к довольно тяжелой третьей категории, когда срок службы масел сокращался на 25% в сравнении с самой легкой категорией – шоссейной. Полагаю, никто не будет спорить, что последние десятилетия здоровья городу не прибавили – достаточно взглянуть на наши гигантские пробки. Этим озабочены и автомобильные дилеры – в Москве и российских мегаполисах они сплошь и рядом назначают своим гарантийным автомобилям «половинные» ТО, например не 20 тыс. км пробега, как в Европе, а 10.

Вот почему так важно отслеживать «самочувствие» масла в двигателе. Как производится отбор проб масла и что мы с ним делаем? Двигатель заправляется свежим маслом, берется «нулевая» проба. Потом через половину срока отбирается вторая проба в объеме 100 г. Оставшаяся часть пробега разбивается на два-три срока, и в назначенные интервалы отбираются очередные пробы. Свежее масло не доливадается – это смажет общую картину. В изъятном масле методом спектрального анализа определяется количество металлов, что характеризует износ тех или иных пар трения. Кроме того, оцениваются вязкость, кислотное и щелочное число, количество нерастворимых осадков и еще ряд показателей. В конце делается вывод об износе деталей и о состоянии масла. ■

# «Антикор». Делаем деньги?



аргументы в основном сводили к оцинковке, не ведая, что оцинковка – не панацея, и это неоднократно доказал в своих исследованиях Шведский институт металла и коррозии (KIMAB). Но они ничего не знали о KIMAB. Как и о большинстве современных антикоррозионных материалов для защиты днища и внутренних полостей кузова. Видимо, эти сведения не входят в круг обязательных знаний продавцов и мастеров дилерских предприятий. Как, впрочем, и руководителей салонов и сервисов.

А зря не входят! Потому что знания зарубежных дилеров о коррозии и способах защиты очень сильно отличаются от соответствующих знаний российских дилеров. И не в нашу пользу. Как и представления о престиже и чести той или иной автомобильной марки.

Судите сами. Все мы прекрасно знаем, что на конвейере автомобиля, так или иначе, защищают от коррозии. Каждый – по-своему. Где-то оцинковывают часть кузовных деталей, где-то весь кузов. Где-то заменяют сталь алюминием и высокопрочными пластмассами, в том числе и углеродными пластиками. Применяют усовершенствованные технологии фосфатирования и катафореза, современные лакокрасочные материалы. Покрывают сварные швы и днище пластизолом. Наносят на днище и в колесные арки органические мастики. Распыляют в полостях восковые составы с ингибиторами коррозии. Бюджетные автомобили получают из этого меню крохи, дорогие – «банкет» по полной программе. По фактической технологии и назначается та самая гарантия производителя «от сквозной коррозии», или «от перфорированной ржавчины», что одно и то же.

Однако! Автомобиль все равно получается «усредненным». В смысле, созданным для среднестатистических условий эксплуатации. Специальные «тропические» и тому подобные исполнения мы сейчас не рассматриваем – это отдельная тема. Так вот, среднестатистический

Уж сколько раз твердили миру: полагаться на заводскую антикоррозионную защиту кузова нельзя! Впрочем, мир знает об этом и без нас. А уж автомобильные дилеры за рубежом – тем более. Редкая машина в Скандинавии проедет мимо антикоррозионной станции. Новая машина! С иголочки! Дорогая и престижная! А вот наши дилеры как пребывали в неведении, так и пребывают. Зазубрили однажды фразу о «гарантии от сквозной коррозии» и знать ничего не хотят. И денег тоже не хотят.

**Н**а эту статью меня подвигли разговоры со специалистами дилерских центров. А точнее, с продавцами-консультантами и мастерами сервисных служб. Разговоры как телефонные, так и проходившие воочию. Дилерские центры были разные, но всех объединяло одно: на вопрос, делаете ли вы дополнительную антикоррозионную обработку при продаже нового автомобиля, мне отвечали: нет! И добавляли удивленно: а зачем? И аргументировали убежденно: у автомобилей, которыми мы торгуем, очень надежная заводская защита. Многие бросались защищать «честь мундира»: да мы! Да у нас такие классные автомобили! И норовили забить последний

гвоздь в крышку гроба моих сомнений: у нас гарантия от сквозной коррозии пять (или шесть, или восемь, или двенадцать) лет! Словом, все та же песня – «иномарки не ржавеют!». Защита forever, ага.

Но поверженные сомнения возрождались, как птица Феникс из пепла, и я вновь принимался атаковать собеседников: а какая именно антикоррозионная защита сделана на заводе? Чем покрыто днище? Какие препараты распылены в полостях?

Исчерпывающе на эти вопросы не ответил никто. Кто-то слышал, что полости на конвейере обрабатывают, но чем именно, сказать затруднились. Антикоррозионные

автомобиль может попасть куда-нибудь «в райский уголок», где и температура в течение года не прыгает, и влажность малая, и экологическая обстановка прекрасная. А может – в Норвегию, где и лютые морозы случаются, и антигололедные реактивы на дорогах, и климат к тому же морской с солеными ветрами. Ясно, что коррозия в этих случаях будет развиваться по-разному и ориентироваться лишь на заводскую «сквозную» гарантию было бы опрочетливо.

Это отлично понимают автомобильные дилеры в Скандинавии. И неустанно обрабатывают новые машины – и полости, и арки, и днище – новейшими антикоррозионными препаратами. Иногда прямо на терминалах, иногда в салонах, но в любом случае перед продажей. А население с удовольствием оплачивает эту услугу, поскольку приобретает машину в среднем на шесть-семь лет и потом рассчитывает продать ее отнюдь не за бесценок. И автомобиль, профессионально защищенный от коррозии при первой продаже, ценится больше. Таков менталитет, вполне адекватный климату и условиям эксплуатации.

Впрочем, на цену подержанного авто влияет не только менталитет, но и дилерская политика. Чаще всего дилерский технический центр сопровождает проданный автомобиль едва ли не до утилизации: гарантийные работы, техническое обслуживание, разного рода ремонт, постгарантийная забота. Когда дилер принимает эту машину на продажу по trade in, у него на руках оказывается вся «история болезни», в том числе и сведения о дополнительной антикоррозионной обработке. Ах, вы ее не заказывали? Получите меньше. Это нормально: коррозия уже начала свое черное дело, и до перфорированной ржавчины осталось каких-нибудь два-три-четыре года. В то время как своевременная обработка отодвигает этот срок еще на четыре-пять лет, и у машины может появиться и третий, и даже четвертый хозяин.

Таков шведский, норвежский, финский опыт. Полностью подтвержденный уже упоминавшимся институтом KIMAB, где автору этих строк довелось бывать. А теперь задумаемся. Если Скандинавия – экстрим в сравнении с каким-нибудь «райским уголком», то Россия – экстрим в сравнении со Скандинавией.

По причине большего разброса температур, скверных дорог и плохой экологии. И в этих условиях позиция российских дилеров кажется не просто странной, а какой-то сюрреалистической. А заявления о «чести марки» представляются детским лепетом. Ребята, а ваши скандинавские коллеги разве не заботятся о чести тех же самых марок? Думается, как раз наоборот!

В автомобильном бизнесе мы, так или иначе, подтягиваемся к европейской практике. В том числе и по trade in. Из-за кризиса россияне стали дольше ездить на своих автомобилях. Они намерены их менять не через три-четыре года, как раньше, а лет через шесть-восемь. Этот срок – предел для заводской гарантии, а при жесткой эксплуатации в загрязненной атмосфере большого города с солью и ежедневным конденсатом в полостях и предвестник сквозных поражений. А владелец хочет получить за машину побольше. Значит, она должна иметь товарный вид и реально крепкий кузов. Дилер хочет продать эту машину второму хозяину подороже. Значит, она должна иметь... да, крепкий кузов и товарный вид. Интересы дилера и первого хозяина полностью совпадают. Дело за немногим: одному предложить услугу антикоррозионной обработки, другому согласиться ее оплатить. И обоим еще на один шаг приблизиться к Европе.

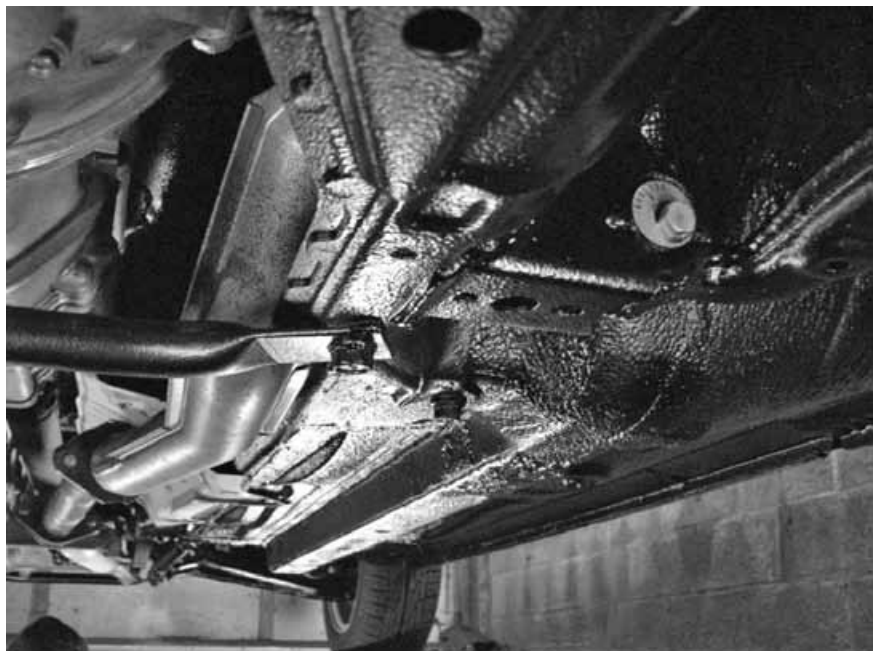
Впрочем, оставим старушку в покое. Не до лозунгов. Опустимся на бrenную российскую землю. Дилеры



жалуются, что продажи новых авто снизились. Ну, так организуйте антикоррозионный участок в своем техническом центре! Всего-то нужно: бокс, подъемник да спецоснастка. Мойка, электричество и сжатый воздух, надо думать, у вас уже есть.

Или еще проще: заключить договор с профессиональной антикоррозионной станцией. Пригнал необработанный новенький автомобиль, через 12 часов забрал обработанный, заработал разницу. Главное, жаловаться и стенать будет некогда, да и сам повод для этого исчезнет.

**Юрий Буцкий**



# Моторные масла для коммерческого транспорта **G-Profi** – высокие технологии на службе нового бренда



## Развитие требований к коммерческому транспорту и линейка моторных масел G-Profi

Основной движущей силой современного двигателестроения является повышение экологических характеристик силовых агрегатов. Ужесточение экологических требований стимулировало целый ряд технических инноваций (смещение фаз газораспределения, поднятие расположения поршневых колец, использование систем каталитического дожигания и систем рециркуляции отработавших газов) и повлияло на формирование современных требований к моторным маслам. Импортируя значительное количество автомобилей, Украина в полной мере подвержена глобальному влиянию мировых тенденций.

Новая линейка моторных масел для коммерческого транспорта G-Profi создана с учетом самых жестких требований мировых производителей техники, существующих в настоящий момент. Масла G-Profi

являются частью нового семейства масел компании «Газпромнефть – смазочные материалы» – G-Family. Все продукты G-Profi производятся на современном заводе смазочных материалов компании «Газпромнефть-СМ» в городе Бари (Италия). Отсюда они поставляются как на украинский, так и на европейский рынок. Вся продукция G-Profi производится исключительно из компонентов (базовых масел и присадок), одобренных европейскими, американскими и японскими автомобильными производителями. Европейские технологии и строгое соблюдение требований качества являются отличительными чертами производства масел G-Profi, обеспечивающими безотказность и долговечность работы двигателей в самых тяжелых условиях.

## Современные тенденции производства моторных масел

В соответствии с общепринятой в мире системой лицензирования масел Американским институтом нефти (API), последними вступившими в силу категориями моторных масел для коммерческого транспорта являются CH-4, CI-4, SJ-4. Однако в силу технических трудностей производства дизельных топлив с низким содержанием серы категория SJ-4 остается мало востребованной, а наиболее перспективными для применения на украинском рынке можно считать масла CH-4 и CI-4.

Масла уровня CH-4 предназначены для работы в высокооборотных четырехтактных дизелях, разработанных с учетом стандартов по выхлопным газам, принятых в 1998 г. Они специально создавались для использования с дизельным топливом с содержанием серы до 0,5 %, по массе. К эксплуатационной категории CH-4 относятся масла **G-Profi**

**MSH 10W-40, G-Profi MSH 15W-40.** Эти масла предназначены для тяжело нагруженных дизельных двигателей грузовых автомобилей, автобусов и специальной техники (в том числе внедорожной), ведущих европейских, американских и японских производителей. G-Profi MSH эффективно нейтрализуют продукты неполного сгорания топлива, что позволяет применять их при повышенном содержании серы в топливе. Высококачественный, сбалансированный состав G-Profi MSH позволил получить одобрения MB 228.3, MAN 3275, Volvo VDS-2 Deutz DQC II, MTU cat.2, Renault RD-2.

Ужесточение требований по выбросам окислов азота NOx и твердых частиц, привело к созданию систем рециркуляции отработавших газов – exhaust gas recirculation (EGR). Последние оказывают наиболее существенное влияние на условия работы моторных масел в современных двигателях и заслуживают особого внимания (рис. 1).

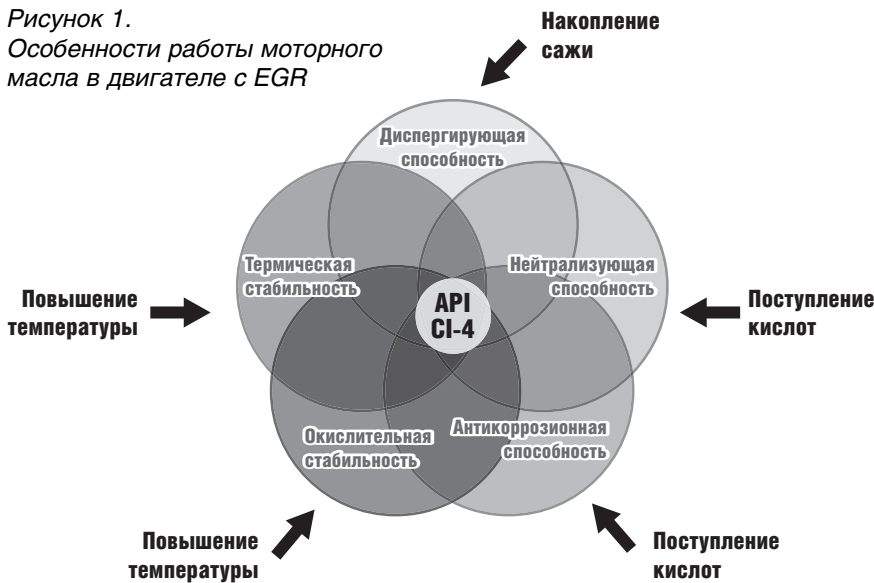
## Требования к маслам, используемым в двигателях с EGR

Суть системы EGR заключается в подаче охлажденных выхлопных газов во впускной тракт двигателя, то есть в разбавлении свежего заряда





Рисунок 1.  
Особенности работы моторного масла в двигателе с EGR



топливовоздушной смеси продуктами сгорания. Это значительно улучшает экологические характеристики двигателя, однако приводит к попаданию загрязнений, содержащихся в отработавших газах, в моторное масло.

Большое количество сажи, поступающей в моторное масло, требует высокой диспергирующей способности для удержания частиц сажи во взвешенном состоянии. В случае невыполнения маслом этих функций наблюдается повышенный износ деталей газораспределительного механизма, снижение эффективности работы фильтрующего элемента, повышенное образование отложений на деталях двигателя. Промежуточное охлаждение продуктов сгорания перед смешением со свежим зарядом топливовоздушной смеси приводит к дополнительному теплотводу в систему охлаждения и, как следствие, к повышению температуры работы двигателя. По данным исследований, увеличение температуры на каждые 100С приводит к увеличению скорости окисления масла вдвое, и, если масло обладает недостаточной термоокислительной стабильностью, то возможно возникновение таких последствий как увеличение вязкости, рост склонности к образованию отложений. Контакт масла с отработавшими газами, содержащими повышенное количество серо- и азотсодержащих кислот, приводит к необходимости повышенной нейтрализующей способности.

Масла категории CI-4, предназначены для работы в высокооборотных четырехтактных дизелях, разработанных с учетом стандартов по выхлопным газам 2004 г. Данные масла особенно эффективны для обеспечения надежной работы двигателей, оборудованных системой рециркуляции отработавших газов. **G-Profi MSI 10W-40 и G-Profi MSI 15W-40** – универсальные моторные масла высших эксплуатационных характеристик с уникальным составом базового масла и специально подобранной композицией присадок. Данные масла разработаны в соответствии с требованиями самых современных производителей техники, обладают повышенным запасом эксплуатационных свойств. Состав масла позволил получить одобрения MB 228.3, MAN

3275, Volvo VDS-3, Caterpillar ECF-1, Deutz DQC III-05, MTU cat.2, Renault RLD- 2. Они предназначены в первую очередь для тяжело нагруженных дизельных двигателей грузовых автомобилей, автобусов и специальной техники ведущих европейских, американских и японских производителей, оснащенных системой рециркуляции отработавших газов.

Таким образом, европейское качество и современные технологии производства новой линейки моторных масел G-Profi являются гарантией надежной работы Вашего коммерческого транспорта.

[www.gazpromneft-oil.ru](http://www.gazpromneft-oil.ru)



Таблица 1. Влияние системы рециркуляции отработавших газов (EGR)

Факторы воздействия EGR	Воздействие на масло	Воздействие на двигатель
<b>Сажа</b>	Рост вязкости Срабатывание присадок (противоизносные присадки, антиоксиданты, дисперсанты)	Износ привода клапанов Износ подшипников Шламообразование Забивание фильтров Рост расхода топлива
<b>Кислоты (серо- и азотсодержащие)</b>	Срабатывание присадок (нейтрализующие присадки, антиоксиданты) Окисление Рост вязкости Рост кислотности	Коррозионный износ Износ цилиндропоршневой группы
<b>Температуры</b>	Окисление Испарение легких фракций Срабатывание присадок (нейтрализующие присадки, антиоксиданты)	Лакообразование Шламообразование

# Масла Gulf. Разумный выбор



Работа коммерческой техники в условиях Украины имеет свои особенности, не самым лучшим образом сказывающиеся на ее надежной эксплуатации. Сгладить влияние негативных факторов может правильно выбранное моторное масло. Марка Gulf предлагает линейку смазочных материалов, которая, несомненно, заинтересуют владельца любого автопарка.

Итак, что же осложняет и без того непростую жизнь магистральным тягачам, автобусам, экскаваторам и прочим бойцам автомобильного трудового фронта? Отнюдь не только дороги, как уверяет известная поговорка. В первую очередь, стоит упомянуть низкокачественное топливо с высоким содержанием серы, которое, к сожалению, часто попадает в топливные баки техники. Сера приводит к ускоренному окислению моторного масла, которое перестает выполнять свои функции раньше заявленного срока замены. Соответственно, его надо менять чаще (читаем - платить больше) или, в итоге, ремонтировать двигатель. Между тем, владельцы стараются выжать из своего автопарка максимум прибыли, поэтому эксплуатационные затраты по возможности сводятся к минимуму. Мы можем предложить разумную грань экономии: линейку масел Gulf. Все продукты обладают высокими противозносными характеристиками и термоокислительной стабильностью, эти масла отлично переносят как тяжелые режимы работы, так и негативное влияние топлива благодаря специальной упаковке присадок. Моющие и диспергирующие активные компоненты не дают образоваться нагару и отложениям

на поверхностях деталей двигателя.

Не будем также забывать, что у техники разных поколений требования к «моторке» значительно отличаются. Тут проявляется второе большое преимущество масел Gulf: при общем для всей линейки качестве и эксплуатационной стойкости, продукты выпускаются как для старых моторов, так и для новейших «сердец», соответствующих последним требованиям по экологичности. Например, синтетика **Gulf Superfleet XLE 10W-40** предназначена для высоконагруженных дизелей, отвечающих нормам Euro 5, оборудованных сажевыми фильтрами, системой EGR или селективными каталитическими нейтрализаторами (SCR NOx). Это масло официально одобрено Daimler (MB 228.51), MAN (M3277CRT/M3477), MTU (Oil Category 3.1), а также Volvo (VDS-3). Отметим, что далеко не каждый производитель масел и смазок получает официальные одобрения автопроизводителей: чтобы получить допуск, маслу нужно пройти серьезные (и дорогостоящие) испытания.

Для дизельных двигателей грузовых автомобилей и коммерческой техники, создававшихся с учетом норм Euro 4, рекомендуется полусинтетическое **Gulf Superfleet XLD SAE 10W-40**. Автопроизводители отметили это масло

следующими допусками: MAN M3277, MB 228.5, Scania LDF-2, Volvo VDS-3. Gulf Superfleet XLD рассчитано на увеличенные межсервисные интервалы.

Также отметим позиции **Gulf Superfleet Supreme SAE 10W-40** и **Gulf Superfleet Supreme SAE 15W-40**. Эти масла могут применяться в двигателях уровня Euro 3 и ниже, включая моторы с системой рециркуляции выхлопных газов. Данные масла подойдут как дизелям с турбонаддувом, так и без него. Кроме того, Gulf Superfleet Supreme SAE 15W-40 рекомендуется и для бензиновых моторов. Кстати, производитель не обошел вниманием и сегмент газовых двигателей (в том числе, стационарных), которым требуется масло с повышенными высокотемпературными свойствами и пакетом присадок, не содержащим сульфатной золы, серы и фосфора.

В целом, марку Gulf отличает наличие широкого спектра смазочных материалов для любого типа коммерческой техники: трансмиссионных масел GL-4/GL-5, сервисных жидкостей (антифризов, ATF, TO-4, DOT4) и консистентных смазок. Не менее широк (а поэтому удобен) спектр фасовок: у эксклюзивного дистрибьютора в Украине, компании ООО «Премиум Оил энд Лубрикантс», можно заказать продукцию в таре от 4-х литровых канистр до кубовых емкостей.

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 Оил энд Лубрикантс»**

эксклюзивный дистрибьютор  
Gulf Oil International  
тел.: (044) 496-31-31  
e-mail: office@premium-oils.com

# Еco drop premium – ВСЕГДА ЧИСТЫЕ СТЕКЛА!



**К**ак известно, в состав оmyвающих жидкостей входит спирт с моющими добавками (поверхностно-активными веществами), отдушки и краситель. Но также присутствуют на нашем рынке и дешевые заменители, содержащие вредный для здоровья метанол. Метанол очень удобен для подделок: он смешивается во всех соотношениях с водой и с большинством органических растворителей. Он дешевле изопропилового спирта, который применяют добросовестные производители, не говоря уже о спирте этиловом. Тем не менее, мошенники наклеивают на свою «продукцию» этикетки известных производителей.

Метанол еще называют древесным спиртом. Это крайне ядовитая бесцветная жидкость. При попадании внутрь организма она поражает нервную и сосудистую систему человека. 5–10 граммов метанола приводят к полной и безвозвратной потере зрения, а доза в 30 граммов, как правило, смертельная. С воздухом в объемных концентрациях 6,72–36,5% метанол образует взрывоопасные смеси.

Отравиться метанолом можно не только при его питье, достаточно просто вдохнуть его пары, когда они проникнут в салон автомобиля через систему вентиляции. В результате – головная боль, головокружение, слабость.

Но следует иметь в виду: производство оmyвающих жидкостей на основе метилового спирта для машинаторов крайне выгодно, и в один миг его не искоренишь.

Интересно, что результаты многочисленных опросов автомобилистов на тему выбора оmyвателей выглядят довольно парадоксально. Все догадываются, что метанол – яд, однако такой определяющий фактор при покупке незамерзающей жидкости, как «безопасность для здоровья покупателя», на первое место ставит лишь каждый четвертый. Остальные при выборе руководствуются либо ценой, либо температурой ее замерзания.

Оmyвающие жидкости, или в просторечье «незамерзайки», предназначены для мойки ветровых стекол автомобилей при низких температурах. Оmyватели серии премиум от ТМ Eco drop изготовлены на основе изопропилового спирта, отлично вымывают и эффективно удаляют со стекол автомобиля нефтяную пленку, грязь, соль, наледь и снег, фрагменты асфальта, остатки насекомых.

Резкий запах имеет изопропиловый спирт, из смеси которого и делают легальные стеклоочистители. Он не так ядовит, как метанол, но все же надо помнить, что это вещество тоже может раздражать глаза и дыхательные пути. По запаху изопропиловый спирт напоминает ацетон, который, кстати, из него и делают.

Чтобы хоть как-то перебить «нетоварный» запах, производители легальной продукции прибегают к помощи ароматизаторов и отдушек. Именно поэтому себестоимость безопасных стеклоомывателей выше тех, что состоят из раствора метилового спирта.

Отличить подделку можно не только по запаху, но и по цене продукта.

И еще в качестве предупреждения: ни в коем случае не заливайте в бачок концентрат в чистом виде. Его обязательно нужно развести водой до нужной, указанной в инструкции концентрации. Иначе могут быть различные неприятности – вплоть до возгорания жидкости под капотом.

Следует как можно реже пользоваться оmyвающей жидкостью на стоянках и в пробках – именно тогда концентрация вредных паров в салоне достигает максимума.

Если при работе стеклоочистителей и стеклоомывателя вы почувствовали слабость, головную боль, стали вдруг рассеянными – немедленно остановите автомобиль, выйдите из него и подышите воздухом 5–10 минут. Если при дальнейшей поездке самочувствие не улучшилось, тогда лучше всего вообще слить подозрительную жидкость. Что может быть дороже вашего здоровья? Его потом ни за какие деньги не купишь...



**InterTrade Auto**

г. Винница, 7й км Хмельницкого шоссе,  
тел.: (0432) 51–11–41, 51–11–10,  
43–32–95

www.intertrade.vin.ua

## С пользой для бизнеса: специальные на диагностического оборудования Bosch

До конца года осталось 2 месяца, компания AV предлагает провести это время с пользой для бизнеса и воспользоваться ограниченными во времени эксклюзивными ценовыми предложениями на следующие виды продукции: диагностические приборы KTS разных моделей, стенды развал-схождение FWA. Для небольших СТО разработаны специальные пакетные предложения.

### Предложения по диагностическим приборам KTS

Эксклюзивные выгодные условия распространяются на наиболее популярные модели диагностических приборов KTS, так, системный диагностический модуль KTS 530 можно приобрести по цене 19 250 грн., KTS 540 - по цене 20 790 грн., KTS 570 - 24 640 грн. Стоимость системного диагностического тестера для диагностики блоков управления KTS 200 составит 19 250 грн. Мультимедийный системный тестер KTS 340 доступен по цене 43 989 грн, а новейшая мультимедийная мобильная диагностическая система KTS 670 - по цене 77 000 грн

### Экономия времени и денег со стендами развал-схождение FWA

Специальное предложение Bosch по обмену стенда развал-схождение позволяет поменять любой стенд развал-схождение на новый прибор FWA 4410, доплатив 109 147 грн. Стенд развал-схождение Bosch FWA 4430 - кабельная версия с возможностью передачи данных по радиоканалу. Акционная цена на FWA 4430 составляет 124 тыс грн с НДС.

### Пакетные предложения

СТО небольшого размера могут воспользоваться комплексным предложением по укомплектованию оборудованием. В пакетное предложение для таких СТО входит 4-стоечный подъемник, домкрат, стенд развал-схождение. Акционная цена на комплект, состоящий из 4-стоечного подъемника Nussbaum H 4.40 (версия 1), грузоподъемностью 4 тонны и с длиной платформ 4800, осевого домкрата Nussbaum Jack 2000 (грузоподъемность 2 тонны) и стенда развал схождение FWA 4430 (радиоверсия), составляет 189 тыс. грн. с НДС.

Предложения ограничены во времени и действуют до конца 2010 года.

Компания AV, г. Феодосия, ул. Украинская, 31, тел/факс: (06562) 21-777, (044) 3606-777 www.av.ua, www.auto-gyro.in.ua

## Каталог Equalizer 2010: инструмент для сервиса и ремонта автостекел

В разделе «Документация» на сайте «АМ-Технология» помещен полный каталог инструмента для замены и ремонта автостекел - Каталог «Equalizer 2010: инструмент для сервиса и ремонта автостекел» (язык - английский).

Каталог можно скачать или просмотреть. Информация подана в более наглядном каталожном формате виде. Смотрите, заказывайте!

Внимание! Каталог размещен на сайте в двух частях.  
<http://www.amtech.com.ua>



## Новинки от компании NUSSBAUM

В этом году компания NUSSBAUM представила две новые разработки в рамках обслуживания кондиционеров: полностью автоматическое устройство для обслуживания систем кондиционирования автомобилей ACE 21 и ACE DUO.

С 1 января 2011 компании должны обслуживать системы кондиционирования воздуха для R-1234yf хладагента для удовлетворения вынужденных требований Европейского союза 2006/40/EG.

Новый прибор ACE 21 является эксклюзивной новинкой с многофункциональным принципом технического обслуживания и ремонта системы кондиционирования транспортного средства для R-1234yf хладагента. Он поддерживает ремонт систем кондиционирования транспортного средства с 2 хладагентами R-134a и R-1234yf. Устройства кондиционирования от компании NUSSBAUM проводят полное автоматическое обслуживание, утилизацию и восстановление процесса кондиционирования, который соответствует самым высоким стандартам SAE и природоохранными нормами.



## Ремонт трещин и сколов автомобильных стекол

Дополнительная высокорентабельная услуга на любом СТО «ремонт трещин и сколов автомобильных стекол» от компании «Лікар Автоскла».

Эксклюзивный дистрибьютор датского производителя оборудования компании Wibotес в странах СНГ - ТМ «Лікар Автоскла» предлагает:

- профессиональное оборудование для ремонта автостекол;
- материалы для полировки стекол;
- инструмент для монтажа и демонтажа всех видов стекол.

Официальный дистрибьютор компании Wibotес-Дания в странах СНГ - ТМ «Лікар Автоскла», г. Киев, пр. Победы, 67, [www.ualicar.com](http://www.ualicar.com)

тел.: (044) 332-19-47- консультации и техническая поддержка,

тел.: (044) 362-38-47- оформление заказов, ICQ 338-411-665.

## Ассортимент Trommelberg расширяется

Trommelberg выпустил на рынок несколько новинок для автосервисных станций: прессы с манометрами (напольные на 4 и 10 т и настольный на 12 т), домкрат бутылочный (22 т) и гидравлический гаражный кран (2 т). Также ассортимент пополнился гидрорастяжками (4 т).

## Балансировочный станок NUSSBAUM BM 45 Touch, управлять им - проще простого!

новый балансировочный станок BM 45 Touch, разработанный NUSSBAUM. В станке отсутствует внешняя панель ввода, так как все функции находятся под контролем простого прикосновения к экрану. Настройки, с которыми очень легко работать, четко отображаются на экране. Это экономит время и деньги, а также предотвращает возможные ошибки. Надежный сенсорный экран предназначен для использования в среде промышленного предприятия.



Пользователь может просто выбрать желаемые функции по пиктограмме на экране. Новый балансировочный станок BM 45 Touch прост в эксплуатации и требует минимум времени для обучения управлению.

Цифровые стенды для балансировки автоматически определяют необходимый режим балансировки, в стендах улучшены процедура размещения колеса и функциональность защиты.

Элегантный с современными функциями станок BM 45 Touch создан компанией Nussbaum с учетом знаний и многолетнего опыта.

Компания AV, г. Феодосия, ул. Украинская, 31, тел/факс: (06562) 21-777, (044) 3606-777 www.av.ua, www.auto-gyro.in.ua

## Работа без пыли



Мобильные пылеудаляющие аппараты Festool CT 26 и CT 36 AC стали оснащаться инновационной функцией AutoClean для автоматической очистки фильтра. AutoClean используется для очистки основного фильтра через заданные интервалы времени от 15 секунд до 2 минут либо может быть отключена. Кроме того,

для полной очистки фильтра используется специальный кожух «ComfortClean». CT 26 AC объемом до 26 литров, CT 36 AC и CTM 36 AC Planex объемом до 36 литров, оснащены высокопроизводительной турбиной с минимальными пространственными требованиями и высокой мощностью всасывания. Подходящие системеры (SYSTEMERS) могут совмещаться с мобильными пылеудаляющими аппаратами с помощью так называемого Sys-Dock. Встроенная бухта для шланга обеспечивает удобное хранение шланга и кабеля. Также может использоваться в качестве держателя для инструмента и оснастки. Мешок-пылесборник SELF-CLEAN благодаря гибкому нетканому материалу и геометрии контейнера при выключении сжимается. Компактный дизайн и устойчивые к истиранию колеса, а также встроенный стояночный тормоз обеспечивают комфортную работу. Новинки поступят в продажу осенью 2010 года.

## Мобильный подъемник UNICAR LIFT 1500

Новинка на украинском рынке оборудования для СТО - UNICAR LIFT 1500. Предназначен как для малых, так и для крупных СТО.

UNICAR LIFT 1500 - это мобильный гидравлический подъемник, созданный с целью облегчения работы механиков на СТО. Он не занимает много места и требует для работы только сжатый фоздух. Всего за 35 секунд UNICAR LIFT 1500 поднимает автомобиль на высоту, удобную для выполнения ремонтных, сварочных работ и рихтовочно-малярных работ.

Технические характеристики:

- грузоподъемность: 1,5 т
- высота подъема: 0,8 м
- скорость подъема: 35 сек
- вес: 72 кг
- давление воздуха: 350 бар
- гарантия: 1 год

«Уникар-Авто», эксклюзивный представитель компании UNICAR в Украине, тел.:(050) 508-92-24, (098) 455-25-76

## UNICAR LIFT 1500

Звільняє вас від зайвого навантаження

35 сек.

Обробка, полірування

Максимальна грузоподъемность	1500 кг
Высота подъема	0,8 м
Скорость подъема	35 сек
Вес	72 кг
Тиск повітря	350 бар
Гарантія	1 рік

UNICAR LIFT 1500 - це мобільний гідроліфт, створений з метою полегшення роботи в СТО. Він дозволяє безпечно підняти автомобіль на висоту, зручну для виконання ремонтних, зварювальних і фарбувальних робіт.

## Сверлит и завинчивает - новинка от Festool

Немецкий производитель профессионального электроинструмента Festool пополнил свой ассортимент новой аккумуляторной дрелью шуруповертом CXS. Инструмент мощностью в 10,8 Вольт компактен, весит 900 грамм. Новинка имеет две скорости и подходит для оптимальной передачи энергии, а также идеальна для труднодоступных мест. CXS оснащена высокоэффективным литий-ионным аккумулятором нового поколения, обеспечивающим длительную работу на одной зарядке (до 340 шурупов 4x40 мм).



Прибор имеет 12-ступенчатую регулировку крутящего момента, специальный отсек для хранения бит, светодиодную подсветку, эргономично расположенный переключатель, крючки для крепления на ремне. CXS оснащена системой FastFix для максимальной гибкости при выполнении сверления или завинчивания и быстрой смены насадок. В работе может быть использована угловая насадка и инструментальный патрон Centrotec.

# Качество всегда найдет своего клиента



Несмотря на, казалось бы, закономерное в кризис стремление многих компаний привлечь покупателей путем снижения цен и перехода в бюджетный сегмент, «Планта Оборудования» выбрала иную стратегию. Всего за год работы ей удалось выделиться среди конкурентов, сделав ставку на традиционно недешевых европейских марках. Мировой кризис? «Было бы гораздо хуже, если бы кризис был не в целом на рынке, а только в моем бизнесе!» – утверждает директор компании Сергей Сирик.

**– Сергей, за последние два года очень многие компании, идя на поводу у клиентов, предложили им удешевленный вариант оборудования, поставляемого из Китая. Почему вы не последовали этой тенденции?**

– Китай – признанный лидер в экономическом развитии, и сказать категорично, что мы отказались нельзя. Просто по опыту участия в выставках: десять разных фирм выставляют одну и ту же китайскую продукцию под разными

названиями. Нам захотелось чем-то отличаться, представив качественные европейские бренды. Также мы представляем российское оборудование SIVER и SIVIK, которое сделано с применением лучших мировых технологий. Ведь последние нобелевские лауреаты по физике – россияне, живущие сейчас в Англии, поэтому у России, я думаю, есть чему поучиться. У клиентов мы хотим ассоциироваться со старым добрым европейским качеством. Есть понятия «английский чай», «немецкий автомобиль», «французская кухня». Качество №1 в автомобильной сфере – это Германия. Не Япония, не Америка, хотя там тоже делают неплохие машины. Поэтому и оборудование немецкое для нас №1 по качеству и передовым разработкам. Китайская продукция – массовая, о ней нельзя сказать «лучшая».

**– Как визуально клиент может отличить китайское оборудование?**

– По внешнему виду отличить можно легко. Вы если покупаете что-то из одежды, можете отличить европейское качество от китайского? Хотя, есть, конечно, хороший «китай», мировые бренды открывают там производство, но мы же сейчас не о них говорим. Элементарный признак китайской продукции – вес. Зная вес немецкого шиномонтажного станда, просто сравните с тем, который вам предлагают. Если он легче – значит, производитель сэкономил на металле, и это с большой вероятностью станд китайского производства. Хотя после покупки все становится ну просто очевидно. Был у нас случай: клиент выбирал установку для обслуживания кондиционеров. Купил китайскую в 2,5 раза дешевле, хотя мы его предупреждали о последствиях. Через две недели купил европейского производителя. Как говорит-

ся, скупой платит дважды, а дурной трижды...

**– Как желание продавать «качество» и «традиции» (что стоит немалых денег) сочетается с тенденцией экономии, проявившейся с началом кризиса в поведении покупателей? Ведь именно эта тенденция активизировала продажи китайского оборудования...**

– Экономия – понятие относительное, поскольку китайское оборудование однозначно воспринимается как временная мера, замена качественному, но более дорогому европейскому. Но если человек до кризиса ездил на AUDI, он же не стал покупать Geely, правда? Многие дилеры испытали спад продаж, но это не значит, что автомобили вообще перестали продаваться. И если автоцентр выбирает оборудование, то явно рассчитывает не на один год его работы.

**– Сколько лет может прослужить подъемник?**

– К примеру, сейчас мы обслуживаем немецкие подъемники, которые уже прослужили 15 лет, и их ресурс далеко не исчерпан. К тому же в Европе кризис также повлиял на политику производителей, поэтому сейчас выгодно вкладывать средства в оборудование: ты покупаешь по адекватной цене подъемник, который прослужит не меньше 15 лет. Скажем, китайских подъемников, которые проработали бы без нареканий даже пять лет, я не встречал, хотя мы обслуживаем оборудование любых производителей.

**– Так ли выгодно купить один раз дорогой подъемник, если сравнить цену и срок службы?**

– Если взять подъемник одного класса... примерно 2 тыс. долларов китайский и 4 тыс. евро немецкий. Итого – разница в 2,5 раза. Но при этом «китаец» прослужит года три... Логично, что его продают либо без гарантии (а иначе 2 недели и не назовешь), с гарантией на полгода или год. Мы же на свою продукцию можем давать и два года, и пять лет гарантии на гайку. На российские рихтовочные стапели производитель дает пожизнен-

ную гарантию на раму, чего не встретишь у китайцев.

Я думаю, процентов 70 всей продукции в мире делает Китай, но качественное оборудование везде стоит одинаково. И продавец стоит перед выбором: взять качественный китайский подъемник, выиграв лишь разницу в курсе доллар/евро и бороться со стереотипами клиентов в отношении к китайской продукции, или качественный европейский подъемник. Но есть еще один немаловажный фактор – мы хотим работать с автодилерами, а их предпочтения известны.

**– Это ваша основная целевая группа?**

– В перспективе наша цель – охватить все сегменты рынка, но на данный момент мы действительно развиваем продажи для vip-сегмента. Те десять компаний на выставке, о которых я говорил, как раз ориентируются на мелкие СТО, тогда как дилеру не каждый продавец может что-то предложить. Какое-то оборудование не имеет необходимой опомологии, какое-то не отвечает требованиям клиента по техническим характеристикам.

**– Но ведь если два года назад дилерские центры росли как грибы, и при каждом обязательно была СТО, то сейчас открывается до 10 в год...**

– Так почему бы не поработать с этими 10-ю вместо сотни мелких клиентов? Достаточно продать в 2,5 раза меньше, чтобы сравнять оборот. Но при этом конкуренция выше именно в секторе дешевого китайского оборудования. И мало того, что у всех оно одинаковое, бич этого сегмента – демпинг. Кто-то привез 24 штуки, а кто-то – 48. Тот, у кого больше, может позволить себе продать на 20 долларов дешевле. В нашем сегменте такого нет, потому что качественное оборудование и его качественное обслуживание соответствует цене.

**– Как новая компания, да еще в кризис, может завоевать vip-сегмент?**

– У нас новое название, но ведь компания – это не просто имя, это коллектив, который у нас составляют люди с многолетним опытом ра-

боты на рынке оборудования. Мы заранее знали, с каким предложением выйти, кому его адресовать. Главное наше преимущество сегодня – работа напрямую с производителями, без посредников, которые традиционно крутятся в этом бизнесе и в свое время смогли захватить эксклюзивное право продаж в странах бывшего Союза, пользуясь своей близостью (местом жительства) к фабрикам-производителям. В кризис комиссия в 3-5% (иногда вырастающая до 10%), которая уходит этим посредникам, стала принципиальным фактором для выживания украинских компаний-дистрибьюторов. Сейчас мы не работаем с производителями, которые придерживаются подобных схем, без помощи так называемых «варягов».

Еще одно немалое преимущество нашей компании – два акционера-единомышленника. Едиличное управление чревато просчетами. А двое, я считаю, – оптимально, такая компания может стабильно и целенаправленно развиваться.

Кризис у многих вызывает панику, что отражается на отношении к клиенту. Когда у тебя нет настроения, поскольку нет былых прибылей, а клиент просит пойти на уступки, это надо сделать. Даже если ты не заработаешь лишних пять рублей, то останешься с клиентом в хороших отношениях, сохранив его на будущее. В нашей стране очень многое в бизнесе основано на личных отношениях и личных гарантиях. Если директор что-то пообещал клиенту, то нельзя допустить, чтобы сотрудники или партнеры пренебрегли этим обещанием в угоду сиюминутной выгоде. У нас в компании разногласий нет – мы едины в плане выработки политики построения отношений, выбора оборудования, обеспечения поддержки.

**– Компания в сентябре отметила формальный юбилей – 1 год. Вы подводили итоги, пытались сделать какие-то выводы по результатам работы?**

– Момент подведения итогов у нас совпал с посещением франкфуртской выставки «Automechanika 2010». Общась с нашими поставщиками, мы получили главное под-

тверждение тому, что двигаемся верным путем. По их оценкам, «Планета оборудования» уже вышла в лидеры по закупкам. За год мы заняли определенную нишу, добились стабильных продаж, построили фундамент на будущее, которое целиком и полностью будет зависеть от экономического развития страны в целом.

В Казахстане, например, уже три года кризис, и все научились работать без кредитов. Я как бизнесмен помню принятие закона об НДС в Украине, дефолт 1998г, правление разных премьеров и президентов, разноцветные революции. В конце концов, для меня этот кризис – всего лишь приобретение еще одного опыта. Для тех, кто пришел в бизнес в начале 2000 годов, этот кризис первый. Зная только развитый рынок, они считают, что с кризисным изменением ситуации жизнь чуть ли не закончилась. Для меня же это всего лишь очередное испытание, которое надо пережить, продолжая работать без пауз. И если бы кризис был только в моей компании, а не в целом по рынку – вот тогда это было бы действительно печально. Но даже при том, что несколько банков в Украине прекратили работу, имея немаленький штат экономистов и определенные ресурсы, моя предыдущая компания под моим управлением стабильно удержала свои позиции на рынке плюс мною был создан новый бизнес, который взял хороший старт. Это ли не показатель?

**– За этот год вы определились с основными группами оборудования?**

– Конечно, основные группы уже определены, к ним после контактов во Франкфурте добавилось максимум 5%. Ассортимент охватывает все оборудование, которое необходимо современному автоцентру.

**– Включая сложное диагностическое оборудование?**

– Мы представляем корейскую марку ULTRASCAN, но надо заметить, что диагностика – не сложное оборудование. Во всяком случае, оно не сложнее самого автомобиля. Не стоит преувеличивать, диагностические приборы – это всего лишь оборудование для обслуживания автомобиля. Главный же «ин-

струмент» – человеческий мозг и знания механика. Это можно сравнить с медициной, где все зависит от врача, а медицинское оборудование – важный, но все же вспомогательный элемент. Если же механик знает лишь одну кнопку «Вкл./Выкл.», то, боюсь, оборудование не имеет ни малейшего отношения к уровню диагностики на таком сервисе. Поэтому оборудование не сложное, это просто элементарная нехватка знаний, которая является главной проблемой нашего рынка.

**– На какие бренды вы опираетесь в своей работе?**

– Первый в линейке наших брендов – АТТ-Nussbaum. В отличие от многих других производителей, у него есть свои заводы в Германии, что гарантирует то самое качество, которое соответствует цене. Это не тот случай, когда известный европейский бренд экономит на производстве, размещая заказы в Китае. Что касается истории – в свое время компания Auto Testing Technology (АТТ), разрабатывающая диагностическое оборудование, была создана совместно Bosch и Nussbaum. Со временем Nussbaum выкупил у партнера его часть. Мы же стали первым и эксклюзивным дистрибьютором АТТ в Украине, не побоявшись представить малоизвестную для потребителя марку, пусть и уважаемого производителя. О результатах нашей работы говорят цифры: за год мы смогли выйти по продажам на второе место после России, тогда как раньше в лидерах числились Прибалтика, Польша, Казахстан...

Второй наш базовый партнер – российские компании-производи-

тели рихтовочного оборудования: SIVER, чьи измерительные системы превзошли европейские продукты, и весь ассортимент гаражного оборудования «Компании Сивик». Ее балансировочные стелы успешно экспортируются по всему миру, уверенно конкурируя и опережая разработки зарубежных производителей, долгие годы держащих лидерство в этой области.

Также наша компания на правах эксклюзивного дистрибьютора продвигает корейские диагностические приборы ULTRASCAN. Это полноценные сканеры с широким охватом моделей за сравнительно небольшие деньги. Причем набор функций у этих сканеров по некоторым маркам совпадает с дилерскими приборами, позволяя, к примеру, иметь доступ к подушкам безопасности. А набор разъемов даже больше, чем у многих более известных производителей. Обучение проводим на базе уже работающих с нашим сканером автосервисов, отдавая предпочтение практическим навыкам. Два часа в день в течение недели реальной работы стоят больше трехдневного теоретического семинара.

**– Каким образом вы обеспечиваете сервисную поддержку?**

– У нас есть свои сотрудники сервисной службы в Харькове, Донецке, Одессе, Львове и Киеве. Остальные регионы покрывают сервисные службы наших дилеров. Они отлично справляются, поэтому нам просто нет смысла их страховать, мы только обеспечиваем для них техническое обучение.

*Беседовала Зоя Украинская*



# Дополнительные функции балансировочных станков



## SPLIT – функция разделения груза

Установку груза за спицами обычно производят за дополнительную плату. Существует две ее разновидности. Наиболее распространенная называется «невидимый груз», или «HIDDEN SPLIT». Цель такой функции – сохранить внешний вид диска помещением грузов за его спицами. Предварительно оператор должен ввести с клавиатуры количество спиц и указать положение одной из них, затем автоматически выполняется проверка положения груза. Если груз оказывается не за спицей, то выполняется деление на два груза с расчетом их масс и положений.

Вторая разновидность SPLIT применяется для колес с большим дисбалансом.

Что делает балансировщик, если колесо имеет дисбаланс 150 г (что для наших колес не редкость)? Он использует два груза: 80 г и 70 г. Но поскольку эти грузы достаточно длинные, то создаваемые ими центробежные силы направлены в разные стороны (вспомним Лебедя, Рака и Жуку), и в сумме не соответствуют грузу 150 г. Т.о., для замены груза в 150 г потребуются,

Выбирая балансировочный станок, не лишним будет оценить его дополнительные функции, которые в некоторых случаях бывают просто незаменимы.

скорее всего, два груза по 80 г, разведенные на определенный угол.

Функция SPLIT как раз и делает разделение груза на два с точным расчетом их веса и положения. Если требуемых грузов нет в наличии (80 г, применительно к примеру), то повторным выполнением SPLIT веса грузов увеличиваются (например, до 90 г), а их положения пересчитываются.

## Оптимизация положения груза

Эта функция у разных производителей называется по-разному. Она используется при установке самоклеящихся грузов. При выполнении этой функции снижается погрешность, вызванная 5-граммовой дискретностью грузов.

Например, точное расчетное значение груза получилось 33 г. На индикаторе индицируется округленный вес 35 г. Для устранения погрешности в 2 г в станке происходит обратный перерасчет – определяется место, куда следует закрепить груз 35 г. Далее оператор устанавливает груз в зажим линейки, выдвигает линейку и по сигналу прижимает груз в точно рассчитанное для него место.

## Минимизация статического дисбаланса

Минимизация статического дисбаланса позволяет повысить качество балансировки. Практически на всех балансировочных станках происходит «обнуление» результата – т.е. на индикаторах показывается «0», если дисбаланс не превышает установленный порог. Поэтому на отбалансированном ко-

лесе, т.е. когда на индикаторах массы показывается «0», возможен остаточный статический дисбаланс (при пороге обнуления 5 г – до 8 граммов, при пороге обнуления 10 г – до 18 граммов), наиболее вредный для подвески автомобиля. При включенном режиме минимизации статического дисбаланса расчет мест установки и масс грузов ведется по особой методике, с тем, чтобы в результате округления статический дисбаланс не увеличивался.

## Оптимизация

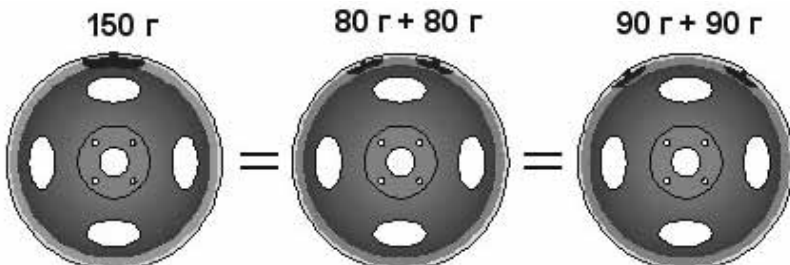
Чаще всего под термином «оптимизация» подразумевается оптимизация положения шины относительно диска для уменьшения собственного дисбаланса колеса. Исторически эта функция появилась на зарубежных станках из-за требований к собственному дисбалансу колес в некоторых странах: при балансировке на колесо может быть установлено грузов, например, не более 40 г.

Процедура оптимизации следующая:

- измеряют дисбаланс колеса в сборе;
- ставят метку мелом на шине и диске;
- колесо снимают, проворачивают шину на определенный угол;
- снова измеряют дисбаланс колеса в сборе;
- по показаниям индикатора положения делают еще одну метку на шине;
- снова колесо снимают, проворачивают шину в соответствии с меткой;
- балансируют колесо.

Как видно, процедура непростая и, соответственно, дорогая. Поэтому ее выполняют при большой необходимости.

Справедливости ради следует заметить, что кроме снижения дисбаланса колеса при оптимизации есть вероятность решения других проблем. Например, если дисбаланс шины и дисбаланс диска вызван их радиальными биениями, то после оптимизации может быть получено минимальное биение колеса. У клиента может вдруг пропасть вибрация руля, которую никак не могли убрать другими способами. Но это, еще раз подчеркнем, необязательно. ■



Груз массой 150 г функция SPLIT заменяет двумя грузами 80 г или 90 г, точно рассчитав их положение.

# 0 «развале» 3D и CCD



Наши автодороги заставляют автовладельцев все больше узнавать о своих авто. Фраза «развал-схождение» сейчас известна практически каждому. Что конкретно значат эти два слова и для чего проводятся такие работы?

**У**гол развала («развал») – это угол между центральной плоскостью колеса и перпендикуляром к поверхности дороги. Угол развала измеряется в градусах, при этом колеса должны находиться в положении прямолинейного движения. Колесо с углом развала в 0 градусов вертикально по отношению к дороге. Развал отрицателен, если верх колеса отклоняется внутрь, и положителен, если наклон наружу. Правильно установленный угол развала обеспечивает автомобилю хорошую курсовую устойчивость и хорошее сцепление с дорогой, также приводит к разгрузке внешних ступичных подшипников. Углы развала левого и правого колес должны быть максимально близки по значениям, иначе автомобиль будет уводить в сторону, значительно сложнее будет поворачивать руль (особенно заметно на автомобилях без гидроусилителя руля).

Угол схождения – это угол установки колес, может выражаться в миллиметрах или градусах. Если колеса параллельны друг другу схождение считается нулевым. Если же измеренное расстояние по передним точкам больше расстояния измеренного по задним точкам, то схождение отрицательное или обратное, если наоборот, то схождение положительное (как на рис.). Наличие нулевого угла схождения дает экономию топлива и повышает ресурс резины.

Еще одним не маловажным параметром при проведении развал-схождения является угол продольного наклона шкворня – кастер. Неправильный угол продольного наклона шкворня вызывает трудности при вращении руля. Если смотреть на автомобиль сбоку, угол между осью поворота колеса и вертикалью, – кастер. Разность между значениями кастера левого и правого колес дол-

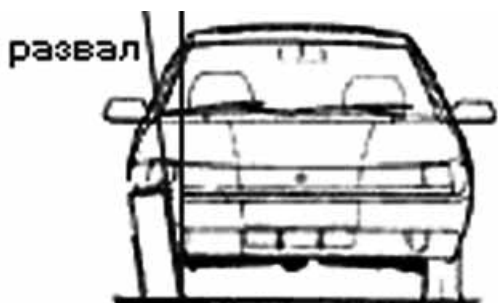
жна быть минимальной. Продольный наклон шкворня положителен, если верхняя часть оси отклонена назад, продольный наклон шкворня отрицателен, если верхняя часть оси отклонена вперед.

Для лучшего управления Вашим автомобилем необходимо следить за развал-схождением колес. Это обеспечить Вам легкую управляемость автомобилем, экономию топлива и резины.

## Причины по которым Вы должны проверить развал-схождение на автомобиле

На новом автомобиле желательно проверить сход-развал сразу после покупки или на первом ТО. Поверьте, проблемы с регулировкой сход-развала нередко встречаются даже при покупке новой иномарки. Заводы изготовители рекомендуют проверять сход-развал каждые 10–15 тыс. км – при каждом очередном ТО (примерно 2 раза в год) или :

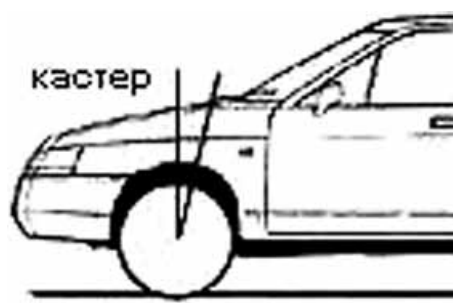
1. После ремонта подвески:
  - замены наконечников рулевых тяг
  - замены шаровых опор
  - замены маятникового рычага
  - замены рулевого редуктора или рулевой рейки
  - замены рычагов подвески
  - замены сайлент-блоков
  - замены пружин (обязательно: повторная регулировка после 3–5 тыс. км пробега)
  - замены стоек или амортизаторов с масляных на газо-масляные или газовые и наоборот, происходит изменение клиренса автомобиля, что влечет за собой изменение УУК (углов установки колес)
2. Если машину уводит в сторону – вправо или влево, и руль изме-



Угол развала.



Угол схождения.



Угол кастера.

нил свое положение при движении по прямой

3. После изменения клиренса (дорожного просвета) автомобиля:

– установки проставок («домиков») или утолщенных резинок под пружины подвески.

– установки более коротких или более высоких пружин подвески (обязательно: повторная регулировка после 3–5 т.км пробега).

4. Автомобиль плохо держит дорогу («плавает») или кидает в сторону при попадании в ямы и, особенно, в колею.

5. Автомобиль «тупит» в управлении. Реакция на движения рулем запоздалая. Руль тугой.

6. При торможении автомобиль уводит (тянет) в сторону или стремится развернуться на скользкой дороге (сначала – диагностика тормозной системы)

7. При попадании в яму с деформацией диска, ударом подвески по отбойникам, уходом рулевого колеса от первоначального положения (ушел руль – ушло схождение)

8. Повышенный износ резины.

9. Если у автомобиля разный радиус разворота влево и вправо и вы хотите выровнять его (иногда это сопровождается задеванием колес за арки при повернутом руле до упора)

10. Плохой возврат руля при выходе из поворота (нарушен кастер)

11. После обкатки нового автомобиля или если вы недавно купили подержанный автомобиль.

12. После замены зимней резины на летнюю (зимой попадаете в ямы – углы уходят, резину не «жрет» – скользко, наступает весна и резину начинает «подъедать»)

13. После установки новой резины, особенно если автомобиль уводит в сторону.

Кстати, не забывайте, что новую резину нужно обкатывать не менее 300–500 км и во время обкатки не делать резких разгонов, торможений – не напрягать резину, чтобы она прослужила дольше. Особенно это относится к шипованной резине, так как шипы должны встать на свои места в своих гнездах, иначе «плавающие» шипы станут «улетающими».

Компания «Гранд Инструмент» предлагает стенды X-631 (технология CCD) и KWA-300 (технология 3D) от компании «Launch» – всемирно известного производителя оборудования для автосервиса.

## О стенде X-631 (технология CCD)

Стенд **Launch X-631** обладает быстрой беспроводной связью между датчиками и компьютером. Четыре датчика крепятся на колеса с помощью универсальных зажимов, 8 сенсоров образуют между собой замкнутый контур измерения углов колес. При схеме «8x4» легко вычисляются параметры установки колес на полноприводных автомобилях, она позволяет также с высокой степенью точности определить геометрию кузова. Если автомобиль попал к вам из чьих-то рук, то после проведения необходимых процедур опытный специалист сможет совершенно точно сказать вам, побывал ли автомобиль в серьезной аварии и каков был характер повреждений кузова, а также – насколько хорошо он был отремонтирован.

Часть сенсоров используется для измерения углов в горизонтальной плоскости, часть – для измерения углов в вертикальной плоскости. Именно замкнутый контур позволяет измерять такие нюансы авто, как угол смещения заднего моста и недостатки геометрии кузова, т.к. диагностируются одновременно оба. Измерительные датчики такого стенда обладают высокой точностью, а доступный программный интерфейс поможет разобраться во всех измерениях. Электронный уровень, встроенный в каждый датчик, контролирует положение измерительной головки и выдает в систему сигнал о необходимости коррекции.

Для проведения процедуры измерения Вам необходимо закрепить датчики на колеса, выбрать модель автомобиля из базы данных и далее следовать видео-подсказкам на мониторе. Установленная база данных позволяет работать более чем с 10-ю тысячами моделей автомобилей. В базе содержатся параметры по регулировке подвесок, дополненные схемами с указанием регулируемых элементов. Возможно и самостоятельное пополнение базы данных, а соответствующий интерфейс позволяет производить обмен данными. Также для некоторых марок автомобилей есть вспомогательные рисунки по проведению регулировки отдельных узлов. На экране монитора в доступной форме отображается состояние подвески автомобиля.

Измерительные блоки, фиксируемые на колесах автомобиля, отличаются особой продуманностью. Все

датчики – оптоэлектронные, что улучшает условия работы и повышает надежность устройства.

Сами измерительные блоки оснащены электронным уровнем со светодиодным индикатором. Такое решение существенно упрощает работу с автомобилем, установленным на подъемнике.

В стенде есть возможность распечатки измерений и занесения автомобиля клиента в базу данных, для последующей работы с ним. Это значительно улучшит сервис Вашей станции, а клиенты в любой момент смогут получить всю необходимую информацию.



Стенд Launch X-631.

Как правило при прохождении стенда вы получаете распечатку, в которой расписаны значения всех углов. В ней можно увидеть обычно следующие значения:

– углы развала правого и левого колес (для передней и задней подвески);

– углы схождения правого и левого колес (для передней и задней подвески);

– смещение передней и задней оси авто;

– продольный и поперечный угол наклона оси поворота колеса;

– угол смещения задней оси (угол движения автомобиля).

Для всех параметров будет указан допустимый диапазон значений для вашей марки автомобиля, значение до регулировки, значение после регулировки.

В самом начале проверяется, что все измеряемые углы находятся в допустимых диапазонах. Если какие-то значения выходят за пределы нормы, то их регулируют с помощью специальных регулировочных узлов, которые предусмотрены конструкцией подвески.

Надо заметить, что регулировка развала и сходимости исключена в случаях повреждений дисков и изменения их геометрии. Колесные диски должны обладать одинаковыми параметрами (диаметр, вылет, ширина). Покрышки справа и слева должны быть одинаковы по размеру и быть одной модели. Давление в шинах должно быть одинаковым.

### О стенде KWA-300 (технология 3D)

Для осуществления измерений используется поток инфракрасного излучения, падающий на специальные световозвращающие мишени, устанавливаемые на колесах автомобилей при помощи стандартных колесных зажимов. Цифровые камеры высокого разрешения воспринимают отраженное от мишеней излучение, фиксируя при этом малейшие отклонения в положении колес. Считав данные, компьютер стенда выстраивает виртуальную пространственную модель автомобиля и сравнивает ее со спецификациями автомобиля конкретного производителя.

Технология 3D обеспечивает высочайшую точность измерений углов установки колес и подвесок, легкость и быстродействие операций контроля и регулировок, что значительно увеличивает производительность труда (цикл измерений занимает несколько минут), позволяя обслуживать большее количество машин. Стенды 3D от LAUNCH обладают высокой надежностью, поскольку на колеса устанавливаются прочные мишени из углеродистого пластика, а камеры вмонтированы в металлические стойки и находятся в стороне от рабочего места. Стенды сход-развал от LAUNCH обладают рядом преимуществ:

– Технология 3D LAUNCH не использует горизонтальную плоскость в качестве плоскости отсчета, а выполняет измерения в трехмерном

пространстве, что снижает требования к нивелированию подъемника.

– Стенды отличают самый короткий в мире путь прокатывания (Вы можете откатить автомобиль на 20 см назад, затем откатить его обратно, либо 10 см вперед – 20 см назад – 10 см вперед), что снижает требования к длине трапов подъемника. Данная операция «позиционирование» существенно экономит время и особенно целесообразно для автомобилей, которые не должны подниматься при измерении. Позиционирование с помощью домкрата для каждого колеса отдельно также доступно. При операции «позиционирование» происходит определение местонахождения осей вращения колес в трехмерном пространстве.

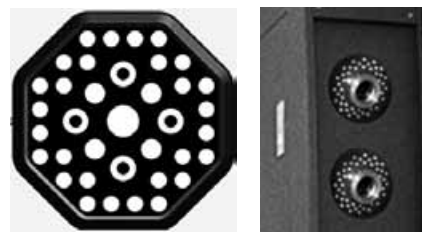
В процессе 3D измерений камеры определяют положение мишеней в трехмерном пространстве. На основе этих данных специальная программа LAUNCH точно определяет величины углов установки колес. Этой весьма обширной программой очень легко управлять: для работы с прибором 3D достаточно лишь краткого обучения.

Программа исключает ошибки оператора, выдавая сообщения при неправильных действиях. Автоматическое измерение размеров автомобиля упрощает анализ его общего состояния (например, измерения рамы по диагоналям). Все результаты измерений представлены в обзорной трехмерной графике, что обеспечивает легкость восприятия диагноза. Программа помощи показывает специфику регулировок данной модели.

Технические данные и информация от производителей поддерживают измерения даже редко встречаемых моделей. Базы данных содержат более 25.000 моделей автомобилей за последние 25 лет.

### Преимущества технологии 3D перед технологией CCD

Новая технология позволила существенно повысить надежность оборудования, скорость, и (косвенно) его точность. Дело в том, что в инфракрасных системах (CCD) из-за различных механических и других процессов в преобразователях схождения и развала меняются характеристики, в частности у них «уходит» ноль. Поэтому все инфракрасные системы, независимо от производителя, требуют выполнения калибровки в профилактических целях



Светоотражающая мишень

Высокоточные камеры

с периодичностью полгода-год. Измерительные системы на основе 3D технологии параметры избавлены от этого недостатка.

У инфракрасных систем на колесо вешается датчик – сложный электронный прибор, сравнимый с компьютером, который к тому же является средством измерения. В случае падения такого датчика в лучшем случае придется произвести его калибровку. В худшем случае потребуются его ремонт. В 3D системах на колесо вешается пластиковый отражатель, не содержащий никакой электроники. Падения мишени с высоты до полутора метров как правило не приводят к необходимости замены мишени.

Инфракрасные датчики требуют питания, поэтому они подключаются к консоли либо с помощью проводов, либо содержат аккумуляторы. Оба решения имеют ряд преимуществ и недостатков. 3D-стендам не требуется ни аккумуляторов, ни проводов.

У инфракрасных стендов компенсация биения производится с помощью вывешивания оси. Компенсация «прокаткой» возможна, но очень неудобна, т.к. машину нужно прокатить на достаточно большое расстояние и часто платформ подъемника просто не хватает. У 3D стендов компенсация биения происходит прокаткой на 20–30 см. Все четыре колеса компенсируются одновременно.

Наши менеджеры всегда помогут выбрать подходящий для Вас стенд развал-схождения колес и проконсультируют по работе с ним.

#### «Гранд Инструмент»

г. Киев, пр-т Краснозвездный, 196-Б, тел. (050) 302-63-30  
г. Киев, ул. Луговая, 9, тел.: (067) 449-47-78,  
г. Харьков, пр-т Победы, 46, маг. «Ключ на все СТО» тел./факс (057) 337-13-35, тел. (050) 583-47-98  
e-mail: kluch\_100@mail.ru, www.launch-ukraine.com.ua, www.kluch100.com.ua



Стенд Launch KWA-300.

# CleanBurn: ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Продолжая цикл мини-интервью с владельцами и пользователями отопительного оборудования CleanBurn, на этот раз мы пообщались с Юрием Чижиковым, владельцем авторизованных сервисов по замене масел Liqui Moly в г. Киеве. Оборудование CleanBurn было установлено одновременно с введением объектов в эксплуатацию.



**- Юрий, что предопределило ваш выбор именно в пользу воздушонагревателей на отработном масле?**

- Все очень просто. Первое - «топливо» всегда под рукой. Второе - приемлемый в данном оборудовании принцип нагрева воздуха для СТО самый оптимальный.

**- Какой объем ваших помещений?**

- 500 м<sup>3</sup> и 1000 м<sup>3</sup>. На обоих оборудовании CleanBurn отлично справляется с нагревом воздуха. Когда на сервис заезжает автомобиль, то, по сути, в стене образуется «дыра» размером в 9 м<sup>2</sup>. Моментально становится холодно. И потом надо быстро восстановить температуру в помещении. Батареи с такой нагрузкой не справляются.

**- Какие преимущества воздухо-**

**нагревателей CleanBurn вы можете выделить?**

- Первое - размещение. Аппарат обычно располагается под потолком, что очень выгодно, особенно для небольших сервисов. Второе - решается очень важный, проблемный и актуальный вопрос: куда девать отработку? Таким образом мы вносим посильную лепту в улучшение экологии. Третье - очень малое потребление электроэнергии. По сути, она используется только для работы электроники. Четвертое - быстрый нагрев помещения. Этому способствует само строение агрегата, мощный вентилятор и некоторые ноу-хау, которыми оборудованы именно воздушонагреватели CleanBurn. Пятое - возможность программирования режимов. Шестое - мобильность системы. Ее всегда можно

демонтировать и перенести на новый объект. Это не сравнить с газовой магистралью. Мало того, что там ты заплатил за газовый проект «мертвые» деньги, так еще и, уходя со старого места, ты оставляешь там этот проект.

**- Вам хватает «отработки»?**

- Даже более чем, еще и остается. Мы ее успешно реализуем. Раньше продавали государственным службам, которые занимаются ее скупкой. Сейчас продаем таким же пользователям воздушонагревателей CleanBurn, как мы.

**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

## Подъемники AMI - 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 AMI (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 AMI-3.0 STANDARD грузоподъемностью 3 т, AMI-3.6 CLASSIC грузоподъемностью 3,6 т, AMI-4.0 VARIANT грузоподъемностью 4 т и AMI-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 AMI-4 имеет несколько габаритных высот: 4000 мм, 4200 мм, 4400

мм, 4650 мм. А подъемник AMI-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 нагрузка 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 AMI 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 AMI 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

# 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

## 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](http://www.favoryt.lviv.ua), e-mail: [alt\\_index@ukr.net](mailto:alt_index@ukr.net)

## АВТОСТАР

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

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



### ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕХОСМОТРА

Диагностические линии для грузовых и легковых автомобилей

- для легковых автомобилей
- Роловые тормозные стенды для грузовых автомобилей
- ВЭТ-тестер тормозной жидкости
- НСЛ-401М-люфтомер
- VZM300-десселерметр
- Стенд проверки амортизаторов
- Стенд контроля состояния подвески и рулевого управления
- AVL Di Speed 492-универсальный вибронавальный тахометр
- MDO 2 LON-дымомер
- LITE - прибор для регулировки света фар
- testo 816-шумомер
- MGT 5-газоанализатор

Автомобильное сервисное и диагностическое оборудование, инструменты  
Украина, г. Харьков, ул. Шевченко 111-а  
тел./факс: (057) 714-33-79, (050) 323-32-13, (050) 325-84-66, (050) 343-75-23  
[www.maha.com.ua](http://www.maha.com.ua) e-mail: [info@maha.com.ua](mailto:info@maha.com.ua)

## 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

**LAUNCH**

Балансировочные  
стенды

**LAUNCH**

Шиномонтажные  
стенды

**LAUNCH**

Подъемники

**AGM**  
КОЛОДЦАНИ АВТОТЕХНОЛОГІЇ

Обогреватели  
воздуха

**LESONAL**

Лаборатория по  
подбору  
автоэмалей  
Sikkens и Lesonal

**SECOMAT  
CHAUFFAGE**

**FUTURA  
YOKI**

Покрасочные  
камеры  
и посты  
подготовки

**BLACKHAWK**

Рихтовочные стенды

**LAUNCH**

Стенды для  
регулировки  
геометрии углов  
установки колес

**LAUNCH**

Диагностическое  
оборудование

Оборудование  
производства Китая  
по самым  
низким ценам!!!



Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17

# Программа для СТО Менеджер автосервиса



Бухгалтерские, офисные, почтовые программы уже прочно вошли в нашу жизнь и стали незаменимыми помощниками в работе. Однако для станций техобслуживания разработано специальное программное обеспечение (ПО). Вы же не считаете стоимость заказ-наряда на счетах? Правильно, зачем, если есть калькуляторы, не говоря уже о компьютерах! Однако скоро и компьютер без специализированной программы будет подобен счетам, подключенным к электрической розетке. В этом номере мы публикуем беседу с Михаилом Ивановичем, коммерческим директором компании «ЭнергоСофт Консалтинг», чьей программой «Менеджер автосервиса» уже успешно пользуются 100 СТО.

**– Михаил, когда автосервису следует задуматься о приобретении компьютерной программы?**

– Если у СТО выросли обороты, увеличилось количество предоставляемых услуг и значительно возрос ассортимент продаваемых запчастей, то для того, чтобы повысить эффективность бизнеса без привлечения новых сотрудников, необходима компьютерная программа для СТО. Подчеркиваю, именно специализированная программа для СТО, а не любая другая программа. Если нужно планировать загрузку мощности СТО, заказы запчастей, приглашения клиентов для прохождения очередного ТО, сохранять историю обслуживания автомобилей клиентов для более качественного их обслуживания в дальнейшем, быстро отвечать на вопросы клиента о наличии на складе запчасти и ее стоимости, оформить заказ-наряд за пару минут, с указанием стоимости каждой запчасти и работы на основании заранее подготовленных шаблонов для типовых видов работ – нужна специализированная программа для СТО. Именно такой и является наша программа «Менеджер автосервиса», предназначенная для автоцентров, средних и небольших СТО, магазинов запчастей, крупных автомоек, маслозаменных комплексов и центров кузовного ремонта.

**– На многих СТО уже используется какие-то программы. В чем разница?**

– Действительно, до сих пор на большинстве автосервисных станций используются отдельные «разношерстные» программы, а обмен документами между приемкой, складом, ремзонай, начальником СТО осуществляется простым «дедовским» методом. Приемщики, кладовщик, мастер, механики, касир заполняют множество бумажек,

тратят массу времени на хождение по территории станции и так далее.

Вследствие этого и многие бизнес-процессы СТО происходят не так, как хотелось бы. При приемке автомобиля часто приходится отказываться от проведения входного контроля (дефектовки) автомобиля; оговоренные с клиентом сроки технического обслуживания часто не выдерживаются, а при выдаче автомобиля не всегда успевают вовремя подготовить необходимые документы и заставляют клиента тратить время на ожидание конечного результата и т.д.

На многих дилерских СТО используются дорогостоящие зарубежные программы, как правило, не совсем адаптированные к нашей действительности, а потому не всегда удовлетворяющие в полном объеме их потребности. Внести какие-либо изменения в такие программы практически невозможно, так как разработчик находится далеко, а если и возможно, то за очень высокую цену.

Синхронизировать все бизнес-процессы СТО и повысить эффективность работы автосервисного предприятия в целом может только специализированная для автосервиса компьютерная программа, предназначенная для автоматизации документооборота и учета всех бизнес-процессов СТО. Только в специализированной программе полностью автоматизированы все управленческие функции.

### **– Что же представляет собой программа «Менеджер автосервиса»?**

– С помощью программы «Менеджер автосервиса» все подразделения СТО (отдел приемки, склад, ремзона, бухгалтерия, касса, магазин запчастей, руководство) и сотрудники «увязываются» между собой в единую информационную систему, построенную на базе локальной сети предприятия с выделенным сервером и использующие единую централизованную базу данных. К единой базе данных сотрудник СТО имеет доступ только с определенными правами доступа.

Вся информация в программе вводится в месте ее возникновения, то есть на рабочем месте сотрудника СТО, а используется там,

где это необходимо. Приемщик только что оформил заказ-наряд, а информация о заказе уже «видна» на складе запчастей. Когда механик пришел на склад с заявкой для получения запчастей, запчасти по заказ-наряду уже готовы к выдаче. Список запчастей для кладовщика поступает в отсортированном по местам хранения (полка, ячейка) запчастей на складе, т.е. программа может еще и оптимизировать маршрут кладовщика по складу. Когда же ремонт автомобиля уже завершен, то подготовка всех документов для клиента занимает только то время, которое необходимо для распечатки этих документов на принтере, т.к. вся информация о выполненных работах и установленных запчастях уже имеется в базе данных.

Программа позволяет на любом рабочем месте получить информацию о клиенте и его автомобиле, просмотреть историю обслуживания автомобиля клиента, подготовить или отредактировать любой необходимый для обслуживания клиента документ (заказ-наряд, счет-фактуру, акт и т.п.); получить данные о текущем состоянии склада запчастей, наличии и стоимости той или иной запчасти, оформить заказ на нужные запчасти; передать информацию на склад, в бухгалтерию, кассу, в отдел приемки и т.д. Таким образом, исключается поток бумажной документации между подразделениями СТО и обеспечивается полный контроль и учет выполненных работ, реализованных запчастей, материалов, обслуженных автомобилей.

В программе автоматически формируются следующие виды документов: счет-фактура, заказ-наряд, акт выполненных работ, акт приема-передачи автомобиля, бланки диагностической карты и анкеты клиента, заказ на поставку запчастей, приходные и расходные накладные, талоны на мойку и шиномонтаж, гарантийный талон и другие. Шаблоны документов подготовлены с учетом требований законодательства. На документах печатается логотип СТО, реквизиты предприятия и штрих-код документа, позволяющий быстро найти его в базе данных.

### **– Каждая СТО имеет свои особенности ведения бизнеса. Имеется ли возможность настраивать программу под эти индивидуальные особенности?**

– При внедрении программы мы осуществляем индивидуальный подход к каждой СТО, выполняем настройки программы под действующие на СТО бизнес-процессы, подготавливаем шаблоны документов с логотипом и реквизитами СТО, а также осуществляем бесплатную техническую поддержку пользователей в режиме реального времени («возник вопрос – получаете ответ»). Вместе с тем, сотрудники СТО самостоятельно могут выполнять настройки программы с учетом особенностей ведения бизнеса. Для этого в программе имеется модуль настроек, позволяющий: вести одновременно в одной программе несколько предприятий (ООО, СПД, ЧП и т.д.), несколько складов; для каждого предприятия использовать «свои» шаблоны документов; настраивать методы ценообразования при продаже

#### **Вебинары**

*Каждую субботу с 10-00 до 12-00 компания «ЭнергоСофт Консалтинг» проводит бесплатные обучающие вебинары по программе СТО «Менеджер автосервиса». Уже проведено 10 обучающих вебинаров, на которых прошли обучение 96 новых пользователей.*

*Вебинар (от англ. webinar, сокр. от web-based seminar), или онлайн-семинар – это презентация, лекция или семинар, организованные при помощи web-технологий в режиме реального времени. Во время вебинара его участники находятся у своих компьютеров, а связь между ними поддерживается через интернет.*

*Участники вебинара могут увидеть рабочий стол преподавателя точно так же, как если бы находились в лекционном зале. Можно задать свой вопрос преподавателю и получить рекомендацию по конкретной ситуации. Для вебинаров не существует границ и расстояний.*

запчастей (прайсовый, от цены закупки с учетом торговой наценки, комбинированный) и методы ценообразования на работы (прайсовый, по норме времени); настраивать методы начисления зарплаты – сдельная (от выработанных часов, категории рабочей) и повременная.

**– Как научиться работать с программой? Могут ли сотрудники освоить ее самостоятельно?**

– Для обучения работе с программой используются разные формы обучения. Это и непосредственное обучение пользователей на территории СТО или в офисе компании, и обучение пользователей через интернет с помощью вебинаров, и консультации по телефону и т.д.

Для самостоятельного освоения и настройки программы нами разработаны подробные руководства пользователей для стола заказов, склада запчастей, кассира, бухгалтерии, руководителя СТО, руководство по настройке программы и компьютеров, в которых подробно «шаг за шагом»

описаны процессы освоения программы. Кроме того, пользователь всегда может получить консультацию и ответ на любой вопрос по телефону, электронной почте, скайпу.

**– На любой действующей СТО уже имеются накопленные массивы данных. Что делать с этой информацией при внедрении программы?**

– Очевидно, что накопленные за период работы СТО данные о клиентах и их автомобилях, поставщиках, запчастях являются важной информацией для предприятия. При внедрении программы вся имеющаяся информация о клиентах, автомобилях, запчастях импортируется в единую базу данных. Для этого в программе предусмотрена функция импорта, которая быстро и легко «собирает», обрабатывает и вносит все ранее накопленные данные в электронное хранилище, расположенное на центральном компьютере – сервере. А далее с помощью программы она обрабатывается и представляется всем

пользователям в удобной для использования форме. При этом важным фактором хранения всей информации в единой централизованной базе данных является тот, что, если, например, мастер-приемщик увольняется, то он не «уносит с собой» информацию, а она «остается на СТО» и будет использоваться новым сотрудником. Другими словами, в программе реализован еще один важный принцип – «Вся информация в одном месте и под замком».

**– Появляются ли новые версии программы? Как решается задача обновления программы у пользователей?**

– Постоянно общаясь с пользователями программы, мы аккумулируем положительный опыт работы каждой СТО и постоянно совершенствуем программу с учетом этого опыта. Все наши пользователи регулярно получают обновления программы бесплатно. При этом пользователю при получении новой версии программы не надо ничего делать, программа автоматически выполняет все необходимые настройки и корректировки базы данных. Хочу также отметить, что программа «Менеджер автосервиса» реализована и развивается как игра в пазлы, где каждый функциональный модуль представляется в виде отдельного пазла, который ценен сам по себе, но его ценность возрастает многократно при соединении с другими пазлами – функциональными модулями программы. Надеемся, что в скором будущем нам удастся создать идеальное приближение к картине мира реальных бизнес-процессов СТО, и пользователи получат действительно идеальную программу. Над этим мы уже работаем на протяжении 10-ти лет.

**– Предположим, небольшая СТО приобрела одну лицензию программы. С течением времени объемы предоставляемых услуг возросли, установлены новые подъемники, посты мойки, магазин запчастей и т.д. Как быть в этой ситуации?**

– Прогнозируя такое развитие событий, в программу заложено очень важное свойство – это свой-

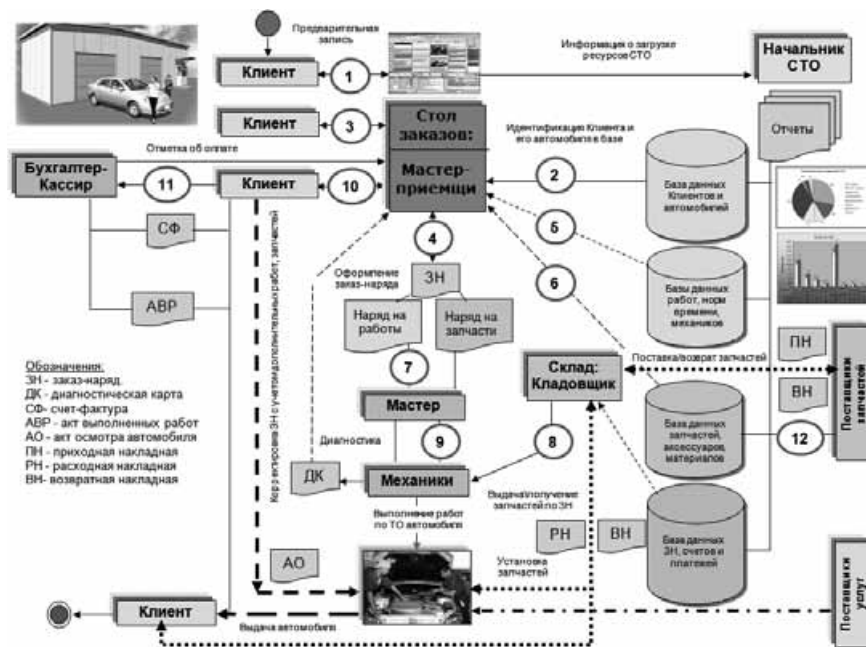


Схема документооборота технического обслуживания клиента и его автомобиля с использованием программы "Менеджер автосервиса".

1 – Предварительная запись на техническое обслуживание. 2– Идентификация Клиента и его автомобиля в базе. 3 – Прием клиента, обсуждение проблем с автомобилем. 4– Оформление заказ-наряда. 5 – Формирование списка работ. 6 – Формирование списка запчастей. 7 – Назначение механиков на работы. 8 – Выдача/получение запчастей по ЗН. 9 – Отметка ремзоны о выполнении работ по ЗН. 10 – Информирование клиента о выполнении ЗН и вручение счет-фактуры для оплаты. 11 – Оплата счет фактуры и получение акта выполненных работ. 12 – Заказ запчастей

ство масштабируемости. Программа «Менеджер автосервиса» может масштабироваться от одного до нескольких десятков пользователей, что позволяет СТО создать информационную систему, состоящую из нескольких видов автоматизированных рабочих мест (АРМ) специалистов: АРМ мастера-приемщика, АРМ кладовщика, АРМ бухгалтера-кассира, АРМ начальника СТО и другие). Для этого СТО необходимо приобрести дополнительные лицензии на программу. Для управления доступом в программе реализована функция администрирования, которая позволяет настраивать права доступа пользователей к информации и функциям программы. В программе регистрируются все действия пользователей с фиксацией даты и времени.

**– Взаимодействует ли программа «Менеджера автосервиса» с другими программами и внешними устройствами?**

– Да, в программе реализована возможность интеграции с электронными каталогами запчастей, справочниками норм времени на работы, бухгалтерскими программами (1С-бухгалтерия) и др. Реализована интеграция с фискальными регистраторами (Мария-МТМ301, ИКС-Е260Т), сканерами штрих-кода, принтером для печати этикеток с выводом штрих-кода (Zebra LP2824), считывателем магнитных карт. К дополнительным свойствам программы относятся: CRM-технология работы с клиентами с автоматической рассылкой SMS/E-mail сообщений, анкетирование клиентов по качеству обслуживания, учет и контроль рекламаций, отзывных компаний, гарантийных ремонтов; ABC-анализ спроса на товары, услуги, сегментирование клиентской базы данных и т.д. Но это темы отдельной беседы. Для интеграции с бухгалтерской программой в программе «Менеджер автосервиса» имеется функция экспорта-импорта данных, что позволяет интегрировать эти две программы между собой.

**– Приобретение программного обеспечения – важный этап в развитии СТО. Каж-**

**дый руководитель, прежде чем решиться на этот шаг, задает вопросы: «Что лучше: приобрести новую программу или потратить деньги на обновление старой?»**

– Любой ответ на этот вопрос может быть веско и логично аргументирован, но при этом всегда необходимо помнить, что устаревающие неспециализированные, хотя и сносно еще работающие информационные технологии, неизбежно будут вытеснены новыми, специально разработанными для данного вида деятельности, учитывающими все особенности ведения автосервисного бизнеса. Технологические новинки всегда побеждают – это лишь вопрос времени.

**– Во сколько обойдется внедрение программы для СТО?**

– Говоря об основных моментах при выборе ПО, несправедливо было бы оставить руководителя СТО пребывать в счастливом заблуждении, что стоимость внедрения программы ограничивается лишь затратами на ее приобретение. Существует некоторая категория затрат, вся сумма которых формирует так называемую совокупную стоимость автоматизации. Все составляющие этой стоимости можно разделить на прямые и дополнительные. К затратам, имеющим фиксированную стоимость, можно отнести: стоимость самого ПО (стоимость лицензий), стоимость внедрения (установка, настройка, обучение персонала и т. д.) и стоимость технической поддержки. В настоящее время наша компания выполняет техническую поддержку пользователей бесплатно. Дополнительные затраты индивидуальны для каждого предприятия и связаны с приобретением либо обновлением компьютерного парка, прокладыванием локальной сети и т.п.

**– Внедрив программу «Менеджер автосервиса» какие конкурентные преимущества приобретает предприятие перед другими СТО?**

– Внедрение программы «Менеджер автосервиса» позволяет СТО получить ряд конкурентных преимуществ перед другими станциями.

Во-первых, повышение прибыльности бизнеса за счет рационального планирования и использования ресурсов СТО, минимизации уровня складских запасов, контроля за деятельностью подразделений СТО и своевременного и обоснованного принятия управленческих решений.

Во-вторых, улучшение качества обслуживания клиентов путем ускорения и стандартизации бизнес-процессов записи на обслуживание, оформления заказ-нарядов, оплаты товаров и услуг, быстрого поиска данных о запчастях, заменах, наличия на складе СТО и у поставщиков, знания истории обслуживания автомобилей клиента, сокращения ручного ввода и исключения двойного ввода информации, компьютерной подготовки документов. Все это, в итоге, повышает лояльность клиентов к СТО.

В-третьих, программа стимулирует сотрудников работать не так, как они хотят или могут, а правильно, по стандартам и правилам, заложенным в алгоритм программы.

В-четвертых, оформление документов «только через компьютер» позволяет в режиме реального времени контролировать объемы предоставленных услуг, материальных и денежных потоков, складских запасов, автоматизировать процессы формирования заказов «под клиента» и на пополнение склада и т.д.

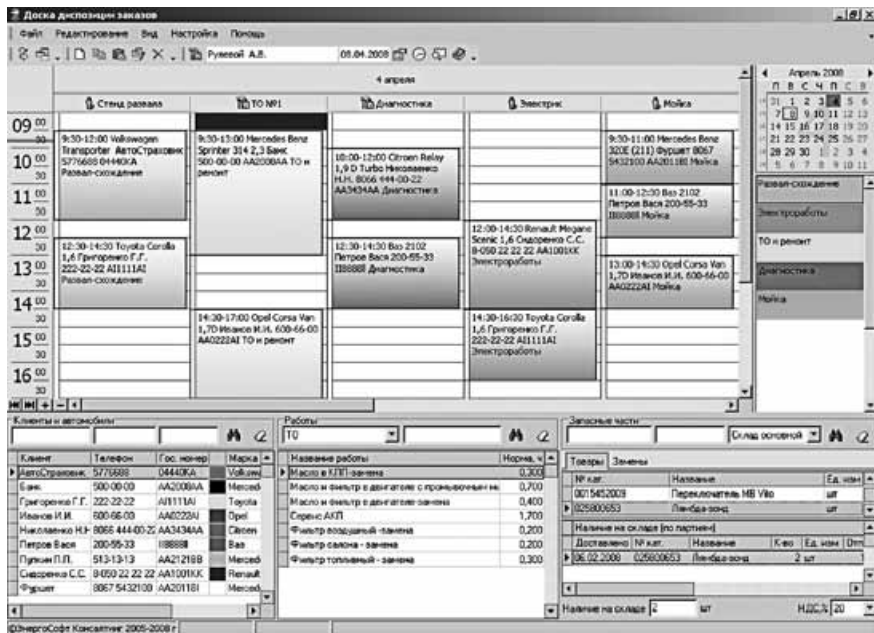
В-пятых, это повышение эффективности работы персонала СТО за счет «правильной» загрузки, оперативного учета выработки механиков и своевременного начисления зарплат.

В-шестых, мониторинг и анализ операционной эффективности работы СТО, парка обслуживаемых автомобилей, сегментирование клиентской базы данных в режиме реального времени повышает качество управленческих решений, направленных на поддержание и развитие бизнеса.

И, наконец, применение программного обеспечения для автосервиса позволяет создать современную информационную систему управления СТО с единым информационным пространством, стандартизированными бизнес-процессами и централизованной базой данных.

autoExpert

# Менеджер автосервиса. Функции программы



## Запись клиента на обслуживание

Обычно, клиент заявляет о себе по телефону, и уже в данный момент мастер-приемщик СТО должен устанавливать сроки обслуживания клиента, вносить данные о заказе, определять перечень работ, проверять наличие запчастей, резервировать посты ремзоны, назначать механиков и т.д. Для решения данных задач в программе «Менеджер автосервиса» реализована электронная интерактивная «Доска диспозиции заказов», предназначенная для предварительной записи клиентов на техническое обслуживание и ремонт, планирования загрузки постов ремзоны, контроля выполнения заказов-нарядов (ЗН).

Для регистрации заявок клиентов в программе используются шаблоны типовых работ и справочная панель для быстрого поиска информации: о **клиентах** – по названию, ФИО, телефону; об автомобилях по VIN и гос.№; о **работах** – по виду и названию работ; о **запчастях** – по каталожному номеру и названию, об их цене и наличии на складе, запчастях-заменах. Обеспечивается

быстрый доступ к истории обслуживания автомобиля клиента и переход к автоматическому созданию заказ-наряда. Настройками текущего вида доски диспозиции заказов являются: день, неделя, месяц, год; время работы СТО, перечень постов и участков, шаблоны типовых работ. Совокупность настроек позволяет настраивать доску диспозиции с учетом индивидуальных особенностей и режима работы СТО.

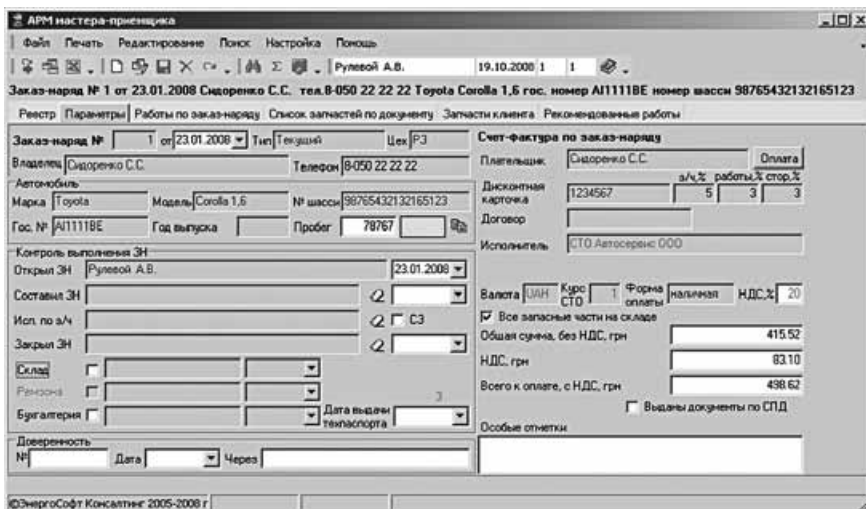
Применение доски диспозиции заказов позволяет мастеру-при-

емщику стола заказов визуально планировать загрузку постов и оперативно вносить изменения, размещать заказы клиентов с учетом загрузки постов ремзоны, выходом механиков на работу, планировать контакты с клиентами, а также автоматически создавать заказ-наряд.

## Создание заказ-наряда

Электронный формуляр заказ-наряда программы содержит несколько взаимосвязанных форм-закладок.

На первой – выводится реестр заказ-нарядов, позволяющий просматривать все (открытые, закрытые) заказ-наряды за выбранный период времени. Цветом в реестре можно индивидуально отмечать разные заказ-наряды, например, проблемные, важные, срочные и т.д. На второй – представлены параметры («шапка») выбранного в реестре заказ-наряда: данные о клиенте (владельце) и его автомобиле (гос.№, VIN), контактный телефон и пробег автомобиля: тип заказ-наряда (предварительный, фактический, рекламационный, гарантийный и другие). На этой же закладке показаны параметры счет-фактуры с указанием плательщика, формы оплаты (наличная, безналичная), с/без НДС, № договора (для юридических лиц), параметров дисконтной карточки (возможно примене-



ние считывателя магнитных карточек или сканера штрих-кода). Третья закладка предназначена для формирования списка работ по заказ-наряду, которые выбираются из справочника работ. Для каждой работы можно устанавливать скидки/надбавки, делать отметки о выполнении. На четвертой закладке выполняется назначение механиков на выполнение работ по заказ-наряду. Если одну работу выполняют несколько механиков, то в программе предусмотрена возможность указывать доленое участие каждого из них в выполняемой работе. С помощью четвертой закладки создается список запчастей по заказ-наряду, которые выбираются из электронной инвентаризационной ведомости склада. Для каждой запчасти можно устанавливать скидки/надбавки, получать информацию о себестоимости запчасти, контролировать доход от продажи. Дополнительные закладки (запчасти клиента, рекомендованные работы и пожелания клиента) позволяют фиксировать всю необходимую информацию поступающую от клиента, чтобы ничего не было забыто или пропущено. В программе реализована возможность учета перекупных услуг, предусмотрена технология распознавания, учета, регистрации и оплаты повторных и гарантийных ремонтов.

Контроль выполнения заказ-нарядов выполняется по таким событиям, как дата и время открытия и закрытия ЗН, отметка склада о выдаче запчастей в ремзону, отметка мастера ремзоны о том, что работы выполнены и бухгалтера-кассира о получении оплаты.

### Автоматизация склада запчастей

Учетная политика на складе запчастей должна строиться на одном очень простом правиле: любое перемещение товарно-материальных ценностей должно быть «задокументировано».

Управление складом в программе реализовано с помощью следующих функций: ведение карточек складского учета с указанием адресов хранения (полка, ячейка) запчасти, необходимого и минимального количества; быстрый поиск информации о запчастях и их заменах; автоматическое форми-

рование инвентаризационной ведомости на любую дату; оформление прихода и расхода запчастей, возвратов товара поставщикам и от клиентов, внутреннего перемещения товаров со склада на склад или в магазин и обратно, резервирование товаров под заказ; списание товаров со склада по идентификационному методу; формирование реестров всех видов документов за выбранный период времени; автоматическое создание приходной накладной на основе файла расходной накладной поставщика; обновление прайс-листов; ведение справочника поставщиков запчастей и их прайсов; импорт данных о состоянии склада поставщика на начало текущего дня; автоматическое формирование заказов на пополнение склада; ведение нескольких складов; отчет о реализации запчастей с указанием маржи и наценки; получение информации о наличии товара на складах и стоимостная оценка склада на текущую и любую прошлую даты; отчет о неликвидах («висяках»). Применение штрих-кодовой технологии обработки данных о товарах позволяет автоматизировать внутренний учет перемещения товаров на участках СТО.

### Оплата за предоставленные услуги

В работу программы заложен принцип «готов автомобиль – готов счет на оплату». Управление оплатой выполняется посредством регистрации и оформления наличной и безналичной оплаты, разнесения платежей по документам (заказ-нарядам, приходным и расходным накладным и др. документам), импорта банковских выписок с автоматическим распределением платежей по счетам-фактурам. Заказ-наряды и расходные накладные закрыва-

ются бухгалтерией после их оплаты. В программе выполняется контроль взаиморасчетов с клиентами и поставщиками, автоматически формируется отчет о дебиторах-кредиторах, акты сверок.

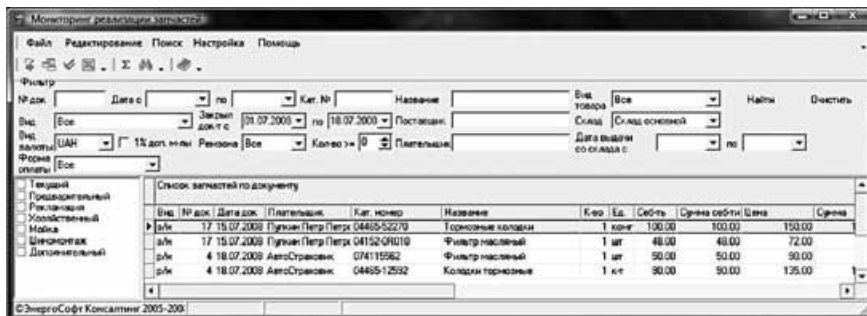
### Учет выработки механиков

Учет выработки механиков в программе выполняется по принципу «Выполнена работа – начислена зарплата», то есть задача решается автоматически в режиме реального времени. На основании заказ-нарядов автоматически формируется отчет о выработке каждого механика с указанием списка выполненных работ по заказ-нарядам за выбранный период времени и сводная ведомость начисления зарплаты.

### Контроль работы СТО

С помощью программы в любой момент времени руководитель имеет возможность просматривать следующую информацию: состояние выполнения заказ-нарядов; перечень выполненных работ; реализация запчастей; доход, полученный за выбранный период времени; поступление запчастей на склады; движение денежных средств; оплата товаров и услуг клиентами; отчет о дебиторах-кредиторах; загрузка постов ремзоны и механиков; использование оборудования и другие показатели работы СТО.

С помощью параметров фильтрации можно получить любой информационный срез любого отчета. Отчеты формируются посредством мониторинга деятельности СТО за любой период времени в режиме реального времени (то есть по принципу «сегодня на сегодня»). И самое главное, руководителю нет необходимости обращаться за помощью к своим сотрудникам – все видно на экране монитора.

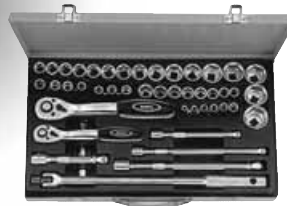




## Акция на слесарный инструмент



**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\***



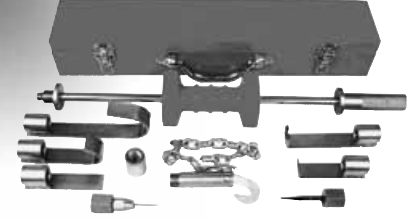
**T 45412** Набор инструмента слесарного 1/2 (8–32 мм) в металлическом ящике 26 пр. – **34.58\***



**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\***

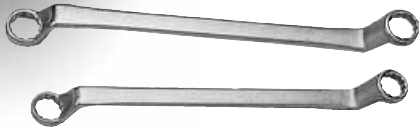


**T 45680** Комбинированный набор (1/2, 1/4, 3/8), головки, торксов с аксессуарами 136 пр – **94.57\***

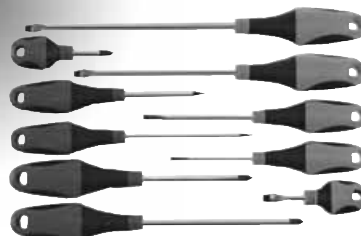


**T 40187** Ключи комбинированные, рожково-накидные, набор (6–24 мм) 16 шт. в ложементе – **24.73\***

**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\***

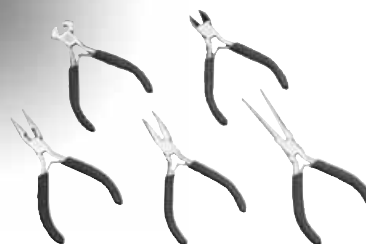


**T 28950** Пассатижи, клещи универсальные, кусачки (3 шт.) в ложементе – **13.10\***



**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\***



# Каждый день рядом с Вами

Объемная программа фильтров для грузовых автомобилей

## Условия проведения акции:

### Для розничного покупателя:

При покупке двух полных комплектов фильтров на автомобиль (под полным комплектом подразумевается комплект масляных, топливных и воздушных фильтров на один автомобиль) клиент получает в подарок жилет двусторонний для водителя с логотипом (вышивка) со светоотражающей лентой\*



**MANN  
FILTER**

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.

### Для СТО:

При покупке фильтров на сумму 30 000 грн получаете 3 комплекта фирменной зимней спецодежды (комбинезон + куртка)



\* Под подарком подразумевается возможность приобрести жилет за 0,05 грн.



000 «Фота Украина», 04074, г. Киев, ул. Шахтерская, 5. Тел: (044) 206-30-64, 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; Луганск – тел.: (0642) 344-819; Одесса – тел.: (048) 772-34-57;  
 Симферополь – тел.: (0652) 541-541; Харьков – тел.: (057) 714-97-51; Чернигов – тел.: (0462) 614-474

# ВАШ УСПЕХ - ЭТО НАДЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Гарантия комплексного сервиса - запчасти оригинального качества



**ВЛАДИСЛАВ**

Днепропетровск  
Героев Сталинграда, 18/1  
+38 0562 32-15-15  
+38 0562 32-14-14

Донецк  
Розы Люксембург, 7/1  
+38 062 381-18-11  
+38 062 381-16-11

Запорожье  
Героев Сталинграда, 1/в  
+38 061 220-03-33  
+38 061 289-70-11

Киев  
Луговая, 9  
+38 044 502-99-19  
+38 044 502-99-18

Львов, Солонка  
Центральная, 13  
+38 032 227-16-90  
+38 032 227-16-93

Симферополь  
Леси Украинки, 79  
+38 0652 56-09-81  
+38 0652 56-09-85

Харьков  
Ковтуна, 30  
+38 057 766-10-61  
+38 057 766-10-62

Днепропетровск, ул. Героев Сталинграда, 18/4  
тел. +38 0562 32-15-15 факс +38 0562 32-14-14  
e-mail: [info@vladislav.ua](mailto:info@vladislav.ua) [www.vladislav.ua](http://www.vladislav.ua)