

ФЕВРАЛЬ, 2011

# autoExpert

Журнал для профессионалов автобизнеса

**Рынок**

Итоги 2010 года

**Автокомпоненты**

Кружатся «диски»

**Масла, смазки, автохимия**

Отработанные масла

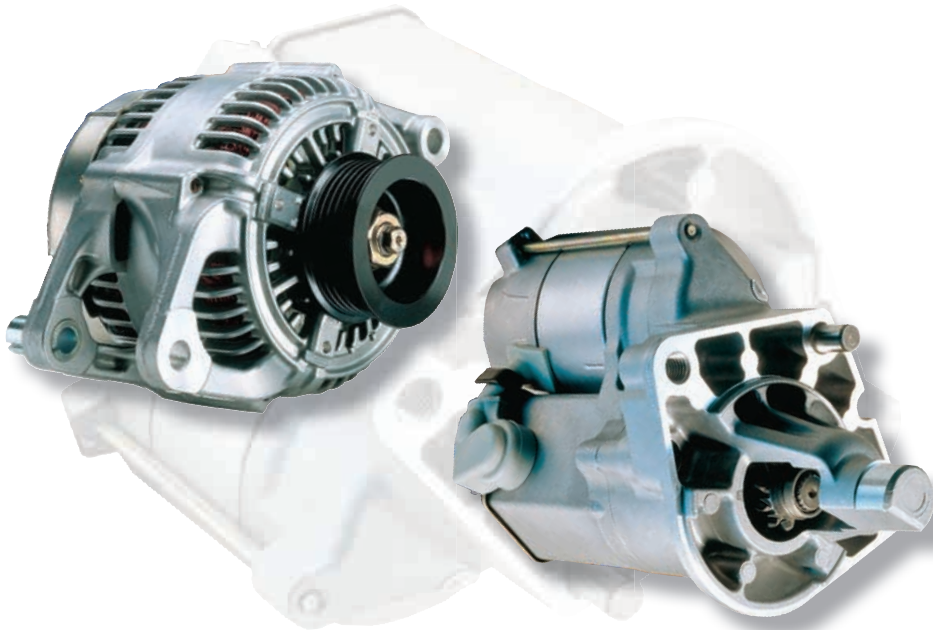
**Бизнес**

В ожидании TROST-SHOW 2011



**ВОЛЬТАЖ  
УКРАИНА**

оптовая продажа автозапчастей



## Все для стартеров и генераторов

**TRANSPO**



**UNIPOINT**

**NTN**

**CARGO**

**MOBILETRON**  
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

**NSK**

**WAV**

**IKA**  
Germany

**INA**

**ORME**

**FAG**

**UTM ELECTRIC**

г.Киев, ул. Ивана Федорова, 32

Тел./факс (044) 594-40-04 (многоканальный)

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

Подписной индекс

**90160**

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



# ОБОРУДОВАНИЕ

И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА



## LAUNCH®

Оборудование и диагностика для автосервиса

## TOPTUL®

Профессиональный инструмент премиум класса

### X-431 Master

Мультимарочный автомобильный сканер



## Проектировка и комплектация автосервиса под ключ

### Компания "Гранд Инструмент"

- г. Киев, пр. Краснозвездный 196 Б, тел.: (044)527-97-07
- г. Киев, ул. Луговая 9, тел.: (044)362-09-47
- г. Харьков, пр. Победы 46, тел.: (057)337-13-35
- [www.grandinstrument.com](http://www.grandinstrument.com)
- [www.launch-ukraine.com.ua](http://www.launch-ukraine.com.ua)

# +38(067)888-00-44



# Диагностические Линии (программа и документация на русском языке)

Стенд проверки подвески до и свыше 3,5 т.



Диагностическая линия до и свыше 3,5 т.



Газоанализатор с дымомером DGA 1500 Combi



Прибор проверки света фар RIGEL 2400



Тестер тормозов LWS-2



Измеритель суммарного люфта LUZ-1

## UNIMETAL®

Контакт на русском языке!

эл. почта: [ekspert@unimetal.pl](mailto:ekspert@unimetal.pl)  
[www.unimetal.pl](http://www.unimetal.pl)

„УНИМЕТАЛ” ооо  
 ул. Куяньска 10, 77-400 г. Злотов, Польша  
 тел. +48 604 157 123  
 тел/факс +48 67 263 30 80



## Fota UKRAINE



ООО «Фота Украина», 04074, г. Киев, ул. Шахтерская, 5, Тел: (044) 206-30-63, факс: (044) 206-30-61, [info@fota.com.ua](mailto:info@fota.com.ua), [www.fota.com.ua](http://www.fota.com.ua)  
 Филиалы: Запорожье – тел.: (061) 214-87-00; Кировоград – тел.: (0522) 55-96-91 Партнерские склады: Днепропетровск – тел.: (056) 758-13-23;  
 Закарпатская обл., Хуст – тел.: (031) 425-53-00; Луганск – тел.: (0642) 344-819; Львов – тел.: (032) 270-01-55; Луцк – тел.: (050) 189-77-00;  
 Одесса – тел.: (048) 778-64-44; тел.: (048) 772-34-57; Симферополь – тел.: (0652) 541-541; Харьков – тел.: (057) 714-97-51; Чернигов – тел.: (0462) 614-474

СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ENEOS

# ENEOS

LEXUS Team Le Mans

ENEOS OIL UKRAINE Ltd.  
 Тел.: (048) 777 - 27 - 00  
 Тел./Факс: (0482) 37 - 71 - 76  
 E-mail: [eneos@odessa.net](mailto:eneos@odessa.net)  
[www.eneos.co.ua](http://www.eneos.co.ua)

По вопросам закупок обращайтесь по телефонам или e-mail

# MITASU OIL

quality.always

**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.mitsuru.com.ua](http://www.mitsuru.com.ua)  
 E-mail: [mitsuru@ukr.net](mailto:mitsuru@ukr.net)

Приглашаем к сотрудничеству СТО, автомагазины, предприятия

# ВЕСТА•МАРКЕТ

ТОРГОВЫЙ ДОМ

СТАРТЕРНЫЕ БАТАРЕИ [www.westa.ua](http://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 Романец (056) 712-61-97; «ДК-авто» (056) 794-63-28; Донецк: «Востокзалпарт» (062) 341-16-60, 341-16-61; «Шинторгсервис» тел. (062) 345-18-50/52; Житомир: «Фино» (0412) 33-19-15, (063) 031-12-72; ЧП Хомнук (067) 412-19-77, (096) 898-35-56; ЧП «Росана» (0412) 413-061, 413-946; Запорожье: «Аккумтрейд» (061) 289-35-75, 289-59-59; Ивано-Франковск: «Ерма» (03422) 4-60-42, 77-62-29; Киев: «Inter Cars» (044) 443-62-07; «Автоальяс 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 Пийнчук К.Ф. (096) 527-40-64; «Стар» (044) 249-01-44; Кировоград: ЧП Падурец (0522) 35-72-26, (050) 198-99-79; Краматорск: ЧП Селазнёв (062) 64-126-93; Луганск: ЧП «Шлях-Восток» (0642) 58-61-51, (066) 385-55-51; 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-АВТОзалпарт» (057) 712-26-22/24, (050) 325-00-93; Ужгородзалпарт (057) 719-85-80; Херсон: ЧП «Оригинал Авто» (0552) 32-75-00, 32-75-12; Хмельницкий: ООО «АВР-Сервис» (0382) 76-24-11; 72-00-96; Чернигов: ЧП Силин С.П. (067) 460-36-11, (046) 225-83-07

**V** ЗНАЧИТ  
**VARTA**



## А VARTA ОЗНАЧАЕТ ПРЕВОСХОДНУЮ ТЕХНОЛОГИЮ.

Какую бы батарею VARTA Вы ни приобрели – Ваш выбор правильный. Ведь VARTA это максимальная пусковая мощность. Это стабильное энергоснабжение. Это 100%-ная надёжность. И превосходная технология. Все эти качества объединены в трио VARTA Dynamic благодаря уникальной технологии изготовления решеток пластин PowerFrame™. Очевидное преимущество в мощности и сроке службы позволяет удовлетворить любые технические требования.



**СКРЫТАЯ ЭНЕРГИЯ. НАДЕЖНАЯ РАБОТА. И НЕ ТОЛЬКО.**



**VARTA**

BY JOHNSON CONTROLS



Eberspächer\*

# АВТОНОМНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ОТОПИТЕЛИ



**... маленькие источники большого тепла ...**

\* Еберспехер

Представительство Eberspächer в Украине (0472) 710-800 [www.geruk.com.ua](http://www.geruk.com.ua)

## ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Энергосберегающие отопительные системы

# CLEAN BURN

ENERGY SYSTEMS



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

ЧП «СВ Далс»

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



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

www.addinol.de



Ищем дилеров в  
Полтавской,  
Сумской,  
Луганской,  
Донецкой,  
Николаевской,  
Херсонской,  
Кировоградской,  
Волынской,  
Ровенской,  
Житомирской,  
Черниговской и  
Черкасской областях

## МЫ ЗА ЧИСТЫЙ МИР!



Компания Агрегат-Ресурс  
официальный представитель  
итальянского концерна IPC в Украине



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

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

Одесса  
Люддорфская дорога, 11а  
тел./факс: (048) 785-08-49

www.agregat-resurs.com

**СРОЧНО! ТРЕБУЮТСЯ!**

**ВАШІ НАДІЙНІ ПОМІЧНИКИ У ПІДБОРІ ПЕРСОНАЛУ**

УПАКОВКА ПРОФІСІОНАЛЬНІ РОБОТУ  
РОБОТА ЖІНОК  
КОННАТ-МЕНЕДЖЕР

www.pro-robotu.com.ua;  
www.ladyjob.com.ua;  
www.rabotaplus.com.ua

Тел.: (044) 493-2217, 495-1420  
e-mail: job@rabotaplus.kiev.ua

## ООО «Побутовавтоцентр»

официальный  
дистрибьютор  
в Украине



# KONI

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



0 км



100000 км и капремонт...



0 км



100000 км и снова...

Километр за километром детали двигателя накапливают грязь, что приводит их к преждевременному выводу из строя (смотри фото слева).

# СЛАВОЛ

Оберег для двигателя  
Вашего автомобиля!



При использовании моторных масел СЛАВОЛ двигатель не загрязняется, а наоборот становится чище! Такой эффект достигается за счет запатентованной формулы моющей присадки и уникального пакета присадок, создающих молекулярную защитную пленку на деталях двигателя (смотри фото справа).

Все масла ТМ «Славол» изготовлены из высококачественных базовых компонентов с применением присадок «Infineum», «Shell Additives» (Великобритания).

г. Кременчуг, Полтавская обл., +38(0536) 79-24-87, 79-24-88  
www.slavol.ua, e-mail: slavol@prisadki.poltava.ua  
г. Константиновка, Донецкая обл., +38(06272) 4-05-97



0 км



100 000 км



200 000 км



400 000 км



- **Маслораздаточный блок МРБ** - амбициозный проект в индустрии маслораздаточного оборудования, созданный командой профессионалов высочайшего уровня совместно с торговой маркой «СЛАВОЛ». Безупречная деловая репутация и десятилетний опыт работы специалистов в данной области позволил нам сформировать философию комплексного подхода к поставкам и реализации нефтепродуктов: от разработки проектной и сметной документации, до установки и подключения к объекту.
- Мы считаем, что продажа смазочных материалов не должна происходить в помещениях магазинов, расположенных в жилых домах, или на разлив, из открытой бочки, в которой продукт постоянно контактирует с воздухом. Ведь любое масло является гигроскопичным продуктом и втягивает в себя влагу. Масла должны продаваться в специализированных точках продаж, где есть персонал, умеющий обращаться с оборудованием и квалифицированно провести заливку масла. При этом важно, чтобы **персонал не мог каким-либо образом повлиять на продукт**. Исходя из этого, мы разработали и предложили рынку инструмент для продажи масла, который исключает хищение и смешивание продуктов - маслораздаточный блок МРБ-5. Предназначение - высокопроизводительная заправка моторными маслами **легковой и большегрузной техники**, мелкооптового и розничного дозированного отпуска в емкости всех видов. МРБ-5 позволяет отпускать 5 видов моторных масел, рабочий диапазон температур комплекса от -40°C до +60°C, что позволяет без проблем переносить сезонные смены климата. Предусмотрены два выставочных

стенда для фасованной продукции. **При наличии такого блока на АЗС мы гарантируем клиенту, что к маслу после выхода его с завода никто не прикасался. Резервуары для масел находятся внутри блока и доступ к ним имеют только сотрудники торговой марки «СЛАВОЛ».** Таким образом, мы исключаем большую часть цепочки посредников. Клиент не платит ни за канистру, ни за этикетку, ни за бочку масла, что на выходе дает очень дешевую цену. Причем цена заложена в оборудовании комплекса и остается одинаковой везде, по всей стране. Владелец АЗС застрахован от того, что на соседней заправке это **масло будет стоить дешевле.**

- Для конечного потребителя **цена за 1 литр масла снижается до 50%** по сравнению с фасованными маслами.

● **С нами работает большая часть автотранспортных предприятий восточной Украины.**

● Оборудование защищено патентами по всему постсоветскому пространству.

- МРБ предназначены в первую очередь для клиентов среднего класса, которые хотят приобрести продукт высокого качества, но не хотят за него переплачивать.

Более подробная информация о проекте - на сайте [www.mrb.at.ua](http://www.mrb.at.ua)

С уважением, руководитель проекта Сергей Гребенюк



ООО «ЮГ-ТУРБОСЕРВИС»  
ТУРБОКОМПРЕССОРНЫЙ ЗАВОД



- Обмен •
- Покупка •
- Продажа •

**ТУРБИН**

(гарантия на турбины)

www.yturbo.com.ua

yturbo@ukrpost.ua

ICQ: 472 509 334

Skype: yturbo

**РЕМОНТ  
ТУРБИН**



**ВСЕХ ТИПОВ**

(0619) 43 33 93

(067) 989 63 81

(067) 755 76 46

(067) 953 97 75



**КИА PARTS** КІА  
HYUNDAI Запчастини опт і роздріб



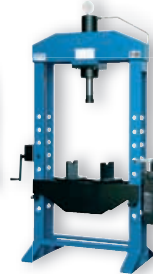
(067) 531-25-25, (067) 793-00-00, (095) 735-00-21  
www.kiaparts.com.ua (on-line наявність на складі)

AUTO·MOTIVE®  
**AMi**  
INDUSTRIAL

**10 років  
гарантії**

## Обладнання для автосервісу

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



**ПП Фірма «Альт Індекс»**

тел.: (032) 242-07-39, (067) 353-17-00, www.favoryt.lviv.ua, alt\_index@ukr.net

м. Львів, вул. Довга, 3

**AQUA** LIFT

ООО «Топ Лак Украина»

Официальный импортер HERRMANN в Украине

г. Киев, ул. Северо-Сырецкая, 3

Тел./факс: (044) 239-98-58/59/60, 205-34-02

toplacua@toplacua.com.ua

www.toplac.com.ua

**TOPLAC**®



**Подъемники  
HERRMANN**

Работают на воде  
и сжатом воздухе

■ ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО УЖЕ СЕГОДНЯ

## Содержание

### Рынок

- 2 Анализ тенденций на автомобильном рынке. Итоги 2010 года

### Бизнес

- 10 «Фота Украина»: шаг навстречу клиенту  
14 Рынок масел в Украине: сильные укрепились, слабые ушли  
16 Новая страница сотрудничества СТО и страховых компаний  
18 В ожидании TROST-SHOW 2011

### Автокомпоненты

- 19 Новости  
20 ТРОСТ официально в Украине  
22 «Вольтаж Украина». 10 фактов о нашем бизнесе  
24 Кружатся «диски»

### Масла, смазки, автохимия, автокосметика

- 28 «Славол» специального назначения  
30 Отработанные масла. Проблемы и перспективы  
32 Olumria. Размышления о качестве, спорте и стоимости бренда  
34 Новые классификации API и ILSAC

### Автосервисное оборудование

- 35 Новости  
37 UNILINE QUANTUM - новая энергия в автомобильной диагностике  
38 Обновление - залог успеха!  
40 Как правильно заменить масло?  
42 Увеличение прибыли от поста развала-схождения в 2 раза  
44 HERRMANN AQUALIFT. Преимущество воды  
46 Подъемники AMI - 10 лет гарантии  
46 Clean Burn: отзывы клиентов

1 · 2011  
**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

Татьяна Яцюк

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 № II753-623ПР 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»

# Анализ тенденций на автомобильном рынке. Итоги 2010 года

Новогодние праздники все давно отгуляли, а вот подведение итогов 2010 года потребовало еще некоторого времени. Итак, каким он был и что говорят прогнозы?

**Р**ассмотрим графики продаж по месяцам в 2010 году в сопоставлении с предыдущими годами. В России график 2010 года прошел выше уровня 2006 г., но ниже 2007 г., ни разу так и не выйдя из этого коридора. В декабре 2010 г. объем продаж иномарок (без отечественных брендов) оказался в предсказанном нами интервале 130-135 тыс. штук. Поэтому в первые месяцы 2011 г. объемы продаж будут превышать соответствующие месяцы 2007 г., плавно ускоряясь.

Ситуация на авторынке Украины в IV квартале демонстрировала осторожный рост продаж, и график 2010 г. наконец «оторвался» от 2009 г. Важно отметить и высокий темп прироста продаж по сравнению с III кварталом – выше, чем в России!

В январе-феврале произошел типичный сезонный спад продаж, вслед за которым последует период быстрого роста объемов рынка.

Картина по месяцам в Украине в 2011 г., скорее всего, будет близка к 2006 году (еще одна аналогия – как и в предыдущем случае, это ситуация через год после президентских выборов, когда период бурного перераспределения власти и связанной с этим экономической неопределенности сменяется периодом относительной предсказуемости).

В Беларуси в декабре 2010 г. на волне очередного ажиотажа относительно повышения импортных пошлин для физических лиц прода-

жи резко выросли (хотя и не достигли уровня 2009 года), Надо отметить, что прирост рынка был очень значим и в сегменте коммерческого транспорта (скачок продаж с уровня 150-200 машин в месяц до 350), что нельзя объяснить только лишь указанной причиной – оживился спрос и со стороны юридических лиц.

Ситуация с пошлинами для физических лиц в Беларуси остается «мутной» (надо отметить, что текущая ситуация выгодна многим – на-

пример, ГТК РБ, так как на данный момент дает повышенные поступления от импорта автомобилей, а в краткосрочном периоде после выравнивания пошлин произойдет их падение). Нельзя отрицать и сильную коррупционную составляющую самого существования разновеликих пошлин на импортный товар.

Вместе с тем мы считаем, что власти Беларуси не пойдут на прямое нарушение подписанных протоколов по Таможенному Союзу,

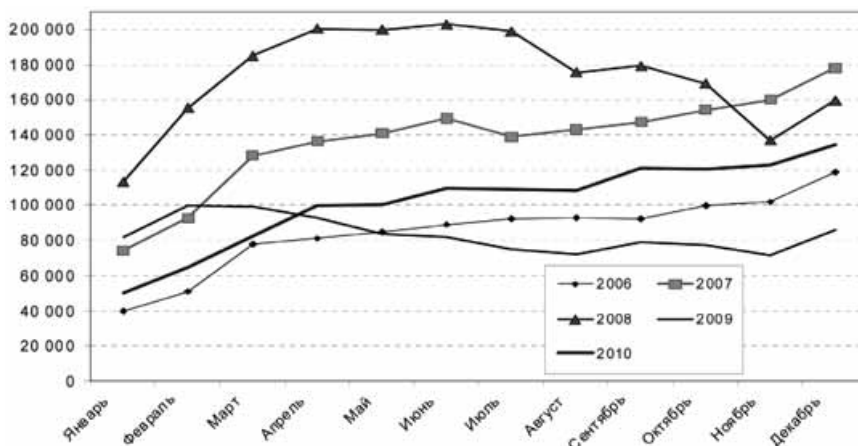


Рис. 1. Продажи автомобилей в 2006-2010 гг. по месяцам в РФ.

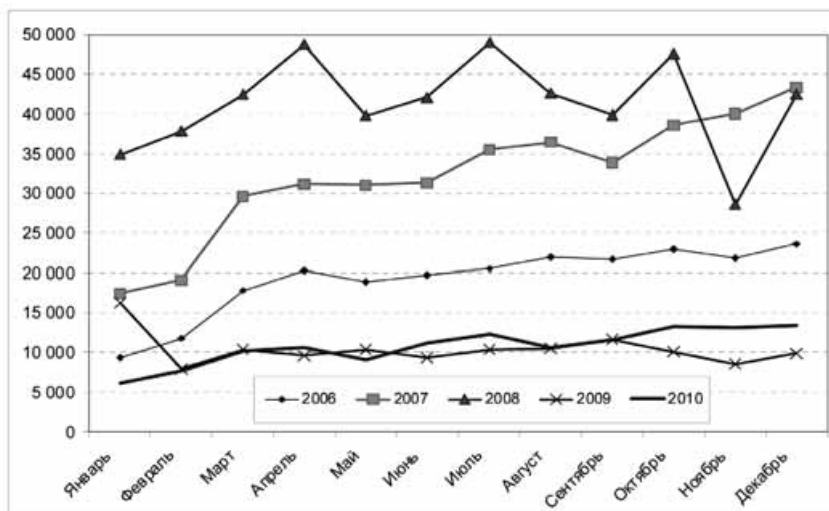


Рис. 2. Продажи автомобилей в 2006-2010 гг. по месяцам в Украине.

согласно которым отсрочка повышения пошлин действует до 1 июля 2011 г. Однако возможен новый торг, и подписание новых документов, корректирующих ранее подписанные (в частности, по конкретным уровням ставок).

### Экономическая ситуация

В IV квартале 2010 г. темпы экономического роста в Беларуси ускорились (разогрев экономики накануне президентских выборов), в Украине оставались на стабильно высоком уровне 110%, а вот в России несколько замедлились. Макроэкономическая политика в России изначально более сдержанная – большее внимание, чем в Беларуси, придается ограничению дефицита бюджета и инфляции, поэтому и экономический рост не очень быстрый. А меры по структурной модернизации российской экономики пока остаются в основном на бумаге.

При этом динамика инвестиционной деятельности и розничного товарооборота улучшалась во всех трех странах.

### Экономические показатели и доходы населения в 2010 г. в сравнении с докризисным уровнем

По сравнению с 2008 г. в Беларуси объем производства в этом году сложился на 8,2% выше. Платежеспособный спрос, как мы уже отмечали, рос очень быстро из-за populistской политики в отношении доходов населения (расплата за это в виде ускорения инфляции и роста отрицательного сальдо торгового баланса еще только начинается). В то же время в России ни объем производства, ни потребительская активность населения пока не достигли докризисного уровня (см. таблицу 1 и графики). В Украине они примерно на 13-15% ниже, а это значит, что докризисный уровень производства, доходов и потребления будет достигнут не ранее 2012 года.

Средняя заработная плата в России и Беларуси в долларовом выражении в декабре 2010 г. существенно превысила докризисный уровень. Фактор выплат конца года сыграл свою роль, но не столь существенную. А в Украине даже сезонный фактор не помог прибли-

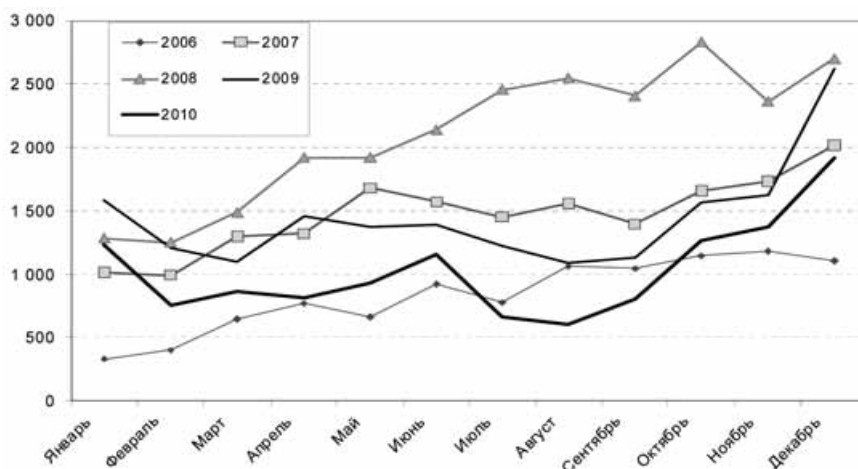


Рис. 3. Регистрации новых автомобилей в 2006-2010 гг. по месяцам в Беларуси.

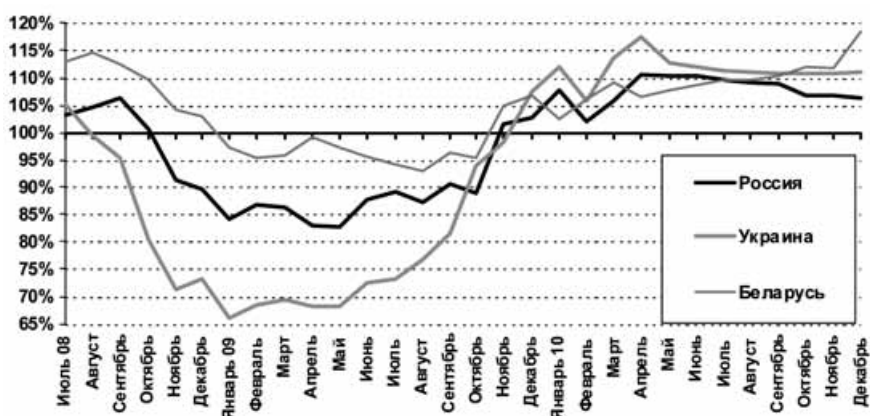


Рис. 4. Динамика промышленного производства в РФ, Украине и РБ ежемесячно в 2008-2010 гг., в % к соответствующему периоду предыдущего года.

Таблица 1

Страна	Россия		Украина		Беларусь	
	Пром. пр-во	Товарооборот	Пром. пр-во	Товарооборот	Пром. пр-во	Товарооборот
2010 к 2009	108,2%	104,4%	111,0%	107,6%	111,3%	117,1%
2010 к 2008	96,5%	98,7%	86,7%	85,4%	108,2%	120,6%

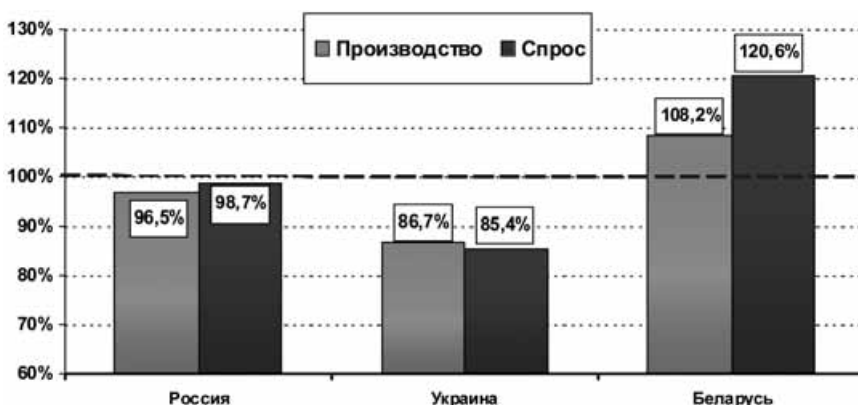


Рис. 5. Промышленное производство и розничный товарооборот за 2010 г. по сравнению с 2008 г.

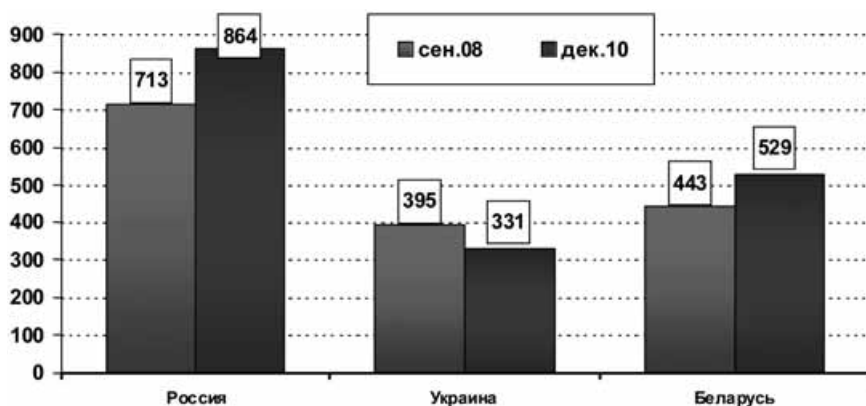


Рис. 6. Средняя заработная плата в декабре 2010 г. по сравнению с кризисным уровнем, долларов США.

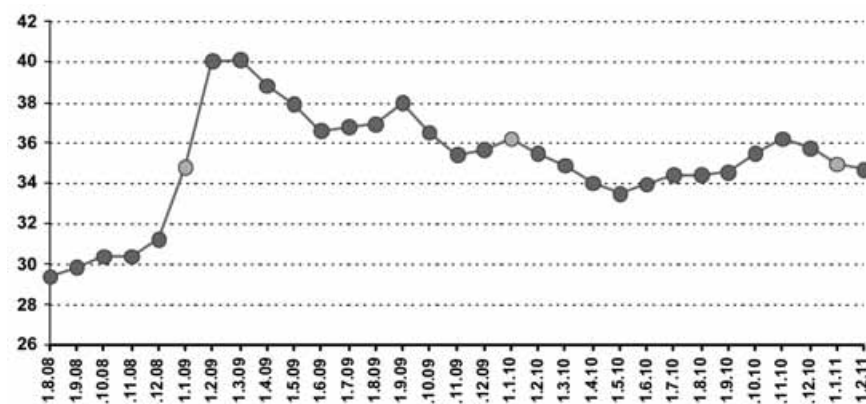


Рис. 7. Курс корзины валют доллар-евро в российских рублях.

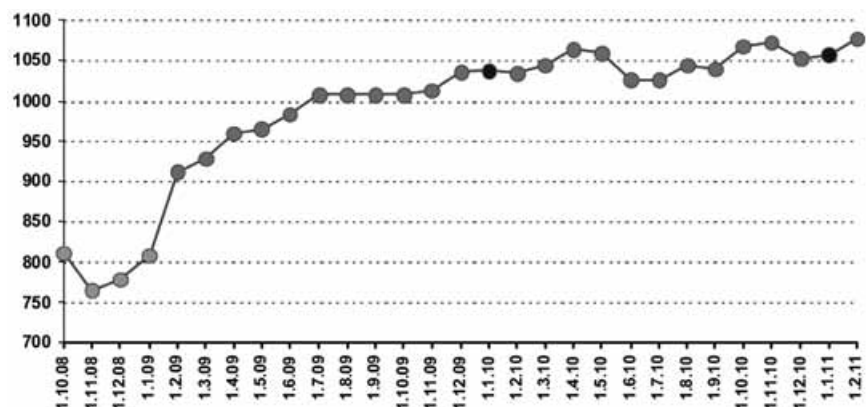


Рис. 8. Курс корзины валют доллар-евро-российский рубль в белорусских рублях (до 1 января 2009 г. дан справочно, т.к. не устанавливался официально).

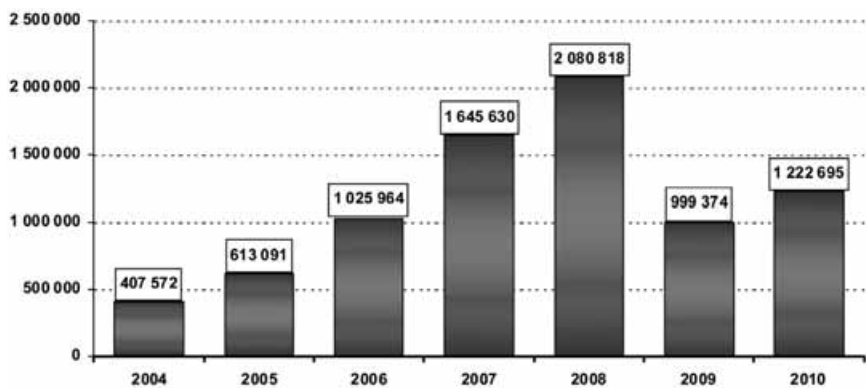


Рис. 9. Объемы продаж новых иномарок в 2004-2010 гг. в России.

зиться к уровню 2008 года.

Другими словами, покупательная способность населения России и Беларуси в отношении импортных товаров уже сейчас, по крайней мере, не хуже, чем перед кризисом. Однако само поведение потребителей изменилось в сторону большей осторожности и расчетливости (это отмечают, скажем, участники рынков продовольственного и одежного ритейла).

### Валютный рынок

Конец 2010–начало 2011 года характеризовались заметным укреплением курса российского рубля к корзине доллар-евро (на диаграмме, исходя из веса доллара в корзине 55%, евро 45%).

В целом за 2010 год рубль укрепился к корзине на 3,4%, а в январе 2011 г. этот процесс продолжился, подталкиваемый высокими ценами на нефть. Можно предполагать, что (при курсе евро не ниже 1,35 доллара) цена доллара в России большую часть 2011 года может находиться ниже отметки 30 рублей. Это весьма благоприятный факт для импортеров, так как позволяет им даже на постоянных рублевых ценах увеличивать рентабельность своих продаж. С другой стороны, это плохая новость для производителей российских автомобилей, которые не могут справиться с ростом издержек и вынуждены повышать рублевые цены. Сборщики российских иномарок находятся в промежуточной позиции, и повышение цен у них складывается не столь значительным.

В Украине ситуация стабильна уже почти полтора года (фактически с сентября 2009 г., когда рост курса доллара затормозился на рубеже 8 гривен). Весьма вероятно, что уровень 7,9-8 гривен сохранится еще долгое время, так как он в целом балансирует интересы экспортноориентированной промышленности Востока Украины и стабильность доходов населения в целом.

Девальвация белорусского рубля к корзине валют за 2010 год составила всего 2% при объявленном коридоре до 10% (это было необходимо для достижения средней заработной платы в 500 долларов).

Для сравнения, за январь 2011 года белорусский рубль девальвирован на те же 2%, введены опре-

деленные ограничительные меры на валютном рынке. За стабильность 2010 года, как мы уже сказали, придется расплачиваться. Девальвацию реально удержать в пределах объявленных 8% на 2011 год, но при этом внешнеторговое сальдо останется плохим, а внешний долг будет постепенно нарастать.

### Анализ итогов развития автомобильного рынка в 2010 году

#### Общие итоги 2010 года по трем странам

См. на графиках общие итоги продаж новых иномарок (включая местную сборку) в России в 2010 году относительно 2004-2009 гг. (общая динамика). По сравнению с 2009 г. российский рынок новых иномарок вырос на 22,3%, при этом его объем составил лишь 59% от уровня пикового 2008 года.

В Украине увеличение продаж по сравнению с 2009 г. составило 3,5% (при этом объем рынка составляет всего 25% от уровня 2008 года).

Рассмотрим подробнее общие итоги продаж новых иномарок (включая местную сборку) в России и Украине отдельно в IV квартале 2010 г. относительно III кв. 2010 г. и IV кв. 2009 г.

Рынки обоих государств показали положительный прирост, как к уровню предыдущего квартала, так и к результату годичной давности. Таким образом, в России относительно III квартала 2010 года прирост составил 11%, а к IV кварталу 2009 года – 60%, на Украине – соответственно на 16% и 40%. Важно отметить, что, хотя в целом в 2010 г. российский рынок восстанавливался быстрее, чем украинский, в IV квартале динамика в Украине к предыдущему кварталу оказалась лучше.

Поквартальные темпы прироста российского рынка в 2007-2010 гг. представлены на рис. 12.

Относительные темпы прироста в Украине поквартально показали сильное улучшение динамики в конце года.

В Беларуси по итогам 2010 года рынок (регистрации) снизился на 29%.

Что касается поквартальных темпов, то они на протяжении всего года были отрицательными в пределах 20-40% падения.

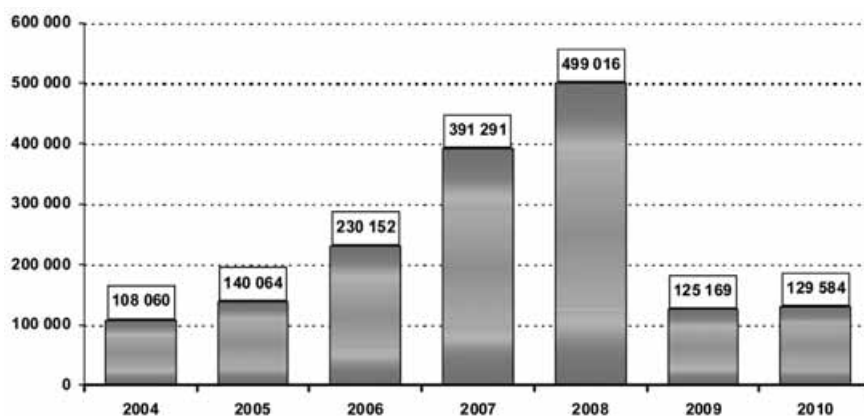


Рис. 10. Объемы продаж новых иномарок в 2004-2010 гг. в Украине.

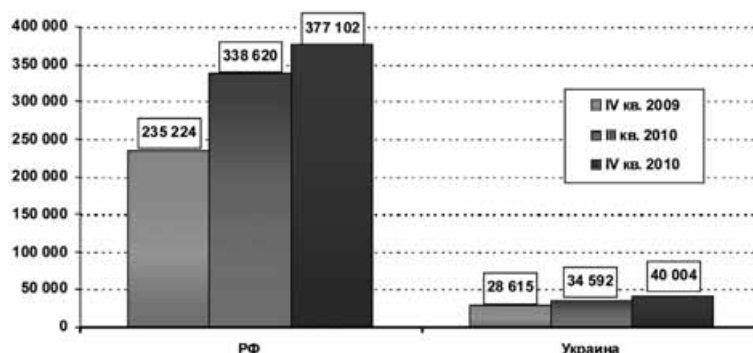


Рис. 11. Рынок новых иномарок в РФ и Украине в III и IV кв. 2010 г. и в IV кв. 2009 г.

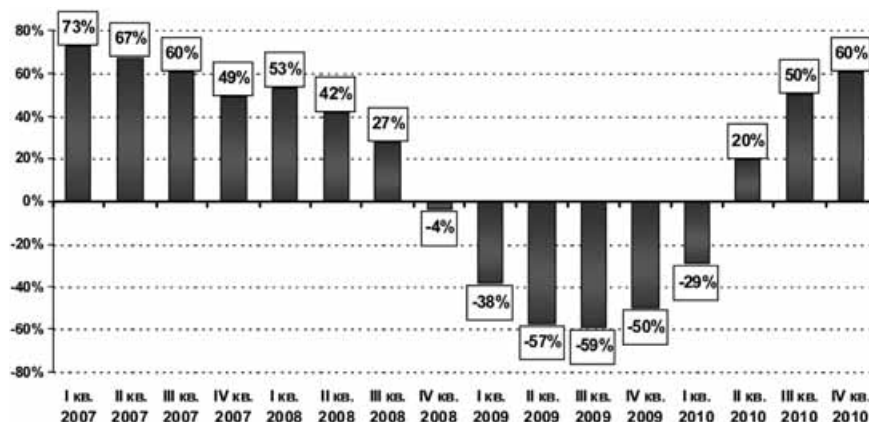


Рис. 12 Темпы прироста объемов продаж новых иномарок в РФ по отношению к соответствующему периоду предыдущего года.

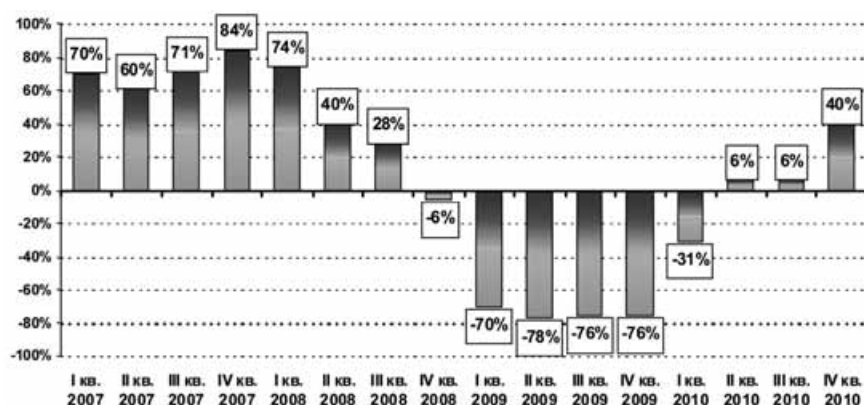


Рис. 13 Темпы прироста объемов продаж новых иномарок в Украине по отношению к соответствующему периоду предыдущего года.

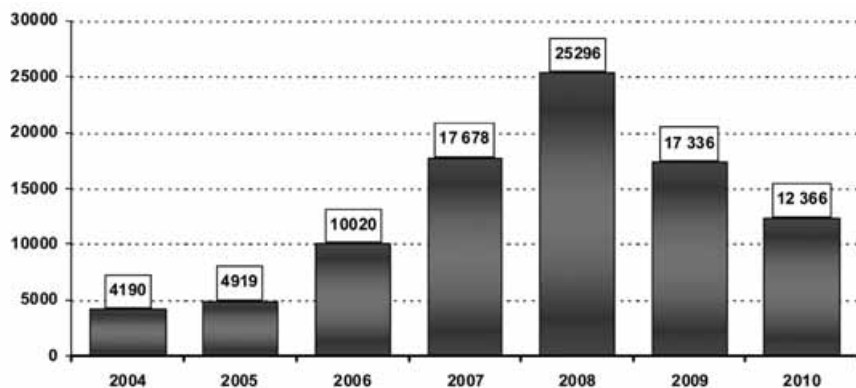


Рис. 14. Объемы регистрации новых иномарок в I пол 2004 - 2010 гг. в РБ.

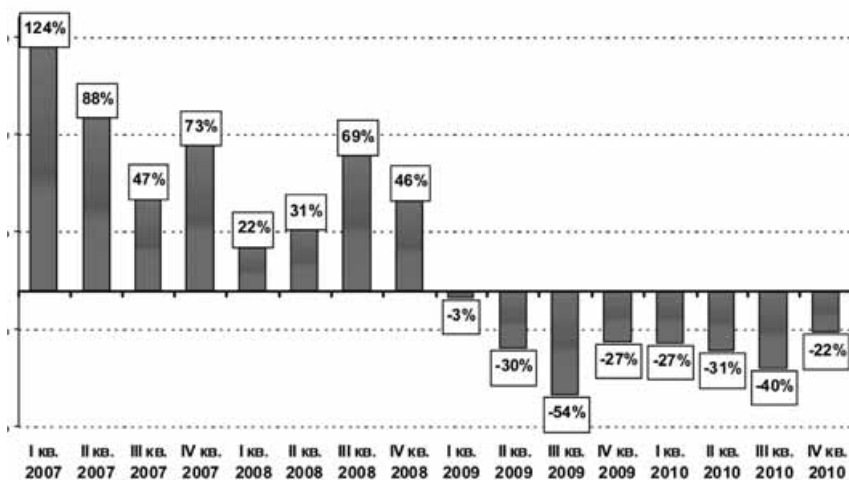


Рис. 15 Темпы прироста объемов продаж новых иномарок в Беларуси по отношению к соответствующему периоду предыдущего года.

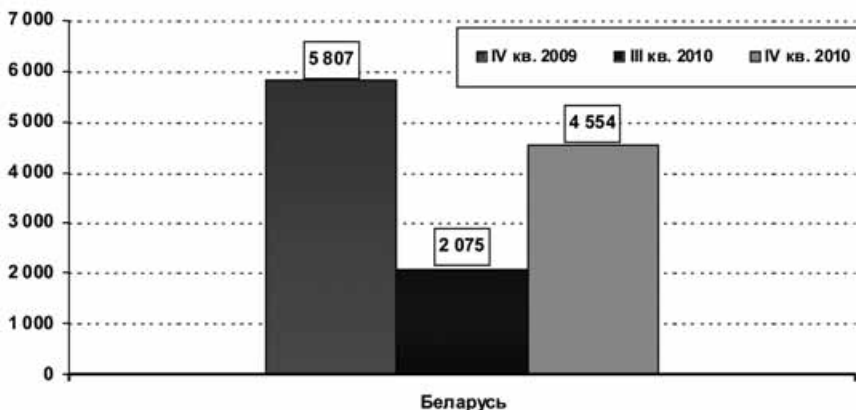


Рис. 16. Объемы продаж новых иномарок в IV и III кв. 2010 г. и в IV кв. 2009 г.

В IV квартале 2010 года на волне новых слухов о скором уравнивании пошлин имел место более чем двукратный рост регистраций новых автомобилей относительно предыдущего квартала, однако относительно уровня ажиотажного IV квартала 2009 года падение рынка составило 21%.

**Автомобильный рынок России в 2010 году**

В 2010 году было реализовано

1,9 млн. новых легковых автомобилей, из них 1,22 млн. иномарки, при этом 621 тыс. российской сборки. Вместе с тем, благодаря программе утилизации существенно выросла доля отечественных марок по сравнению с уровнем последних трех лет. Кроме того, на фоне высоких таможенных пошлин и отсутствия тотальных распродаж, имевших место в 2009 году, почти в 1,5 раза выросла доля иномарок, со-

бренных в России, впервые превысив продажи импортируемых новых автомобилей.

Покажем ТОП-20 продаж новых иномарок в России в разрезе отдельных брендов по итогам 2010 года (см. таблицу 2).

По итогам 2010 года все марки ТОП-20, за исключением Mazda, показали положительный прирост продаж к уровню 2009 года. Марки Volkswagen, Citroen, а также немецкие премиальные Mercedes-Benz, BMW, Audi и вовсе превзошли свои результаты докризисного 2008 года.

Первое место в рейтинге иномарок на российском рынке в истекшем году захватила бюджетная Kia (рост продаж в 1,5 раза). Следом за ней идет лидировавшая в отдельные месяцы марка Renault, опередив прошлогодних фаворитов Ford, Hyundai и Chevrolet-DAT, при этом последняя в отличие от других лидеров практически не нарастила продажи (помимо прочих проблем сказывается и устаревание модельного ряда). В оставшейся части первой десятки существенных изменений не произошло: провели рокировку Toyota и активизировавшийся в конце года Nissan (в пользу последнего), Daewoo и Volkswagen сохранили свои 8 и 9 места соответственно. Марка Skoda благодаря успешному первому полугодью (отсутствовал дефицит машин) вошла в ТОП-10 и с небольшим перевесом вытеснила японскую Mitsubishi.

Во втором эшелоне брендов отметим марку GM-АвтоВАЗ, которая увеличила продажи почти в 1,5 раза, тем самым улучшила свое положение в рейтинге. Opel на фоне провального 2009 года нарастил продажи всего на 20%.

Доля премиум-сегмента на рынке в 2010 году продолжила свой рост, при этом его объем превысил 100 тыс. авто (+32%). Лидерство в сегменте продолжают сохранять марки «премиальной немецкой тройки» (вошли в общий ТОП-20, показав ощутимый прирост продаж). Вместе с тем, и все остальные премиум-бренды за исключением Cadillac, Jaguar и Hummer, показали неплохую положительную динамику.

Перечень наиболее продаваемых в РФ моделей иномарок в 2010 году по сравнению с предыдущим

приведен в таблице 3.

По сравнению с предыдущим годом лидерство на российском рынке вернула себе модель Ford Focus (существенно помогла осенняя распродажа), опередив Renault Logan. Улучшили свои позиции бюджетная Daewoo Nexia и Chevy Niva, оттеснив на 5 строку Chevrolet Lacetti. Новичком первой десятки стала обновленная Kia Rio, выбыла из нее Toyota Corolla.

Теперь проведем сопоставление ТОП-20 IV и III кварталов 2010 г., чтобы не пропустить появление новых тенденций (таблица 4).

Важнейшие тенденции распределения рынка между марками:

– Первое место в IV квартале заняла марка Renault (отчасти благодаря вводу третьей смены на заводе Автофрамос), следом за ней Ford (акции и скидки всю осень), замыкает тройку лидеров Nissan. А лидер по итогам года марка Kia в истекшем квартале занимала 4 место (возможно, дефицит ходовых моделей, или просто следствие активизации конкурентов в бюджетном сегменте).

– Улучшили свои результаты, а соответственно и позиции в рейтинге марки Холдинга в РФ – Chevrolet-DAT, Volkswagen (старт продаж Polo Sedan), Opel (налажены поставки автомобилей) и GM-АвтоВАЗ. Вместе с тем, марка Skoda из-за нехватки машин снизила продажи на 15% и откатилась на 13 место.

– Продолжают удерживаться в ТОП-20 Mercedes-Benz и BMW, а марка Audi снизила продажи в IV квартале и выбыла из первой двадцатки. Отметим плохой результат Audi на фоне премиум-сегмента в целом.

– Провалившаяся в первых трех кварталах года Mazda начала восстанавливать свои продажи. Здесь воздействуют как фактор укрепления российского рубля (улучшается конкурентоспособность чисто импортного товара), так и восстановление спроса в среднем ценовом сегменте рынка иномарок, которое началось позже, чем в премиум- и бюджетном сегменте.

**Автомобильный рынок Украины в 2010 году**

На автомобильном рынке Украины в 2010 г. по сравнению с уровнем 2009 года (и докризисного

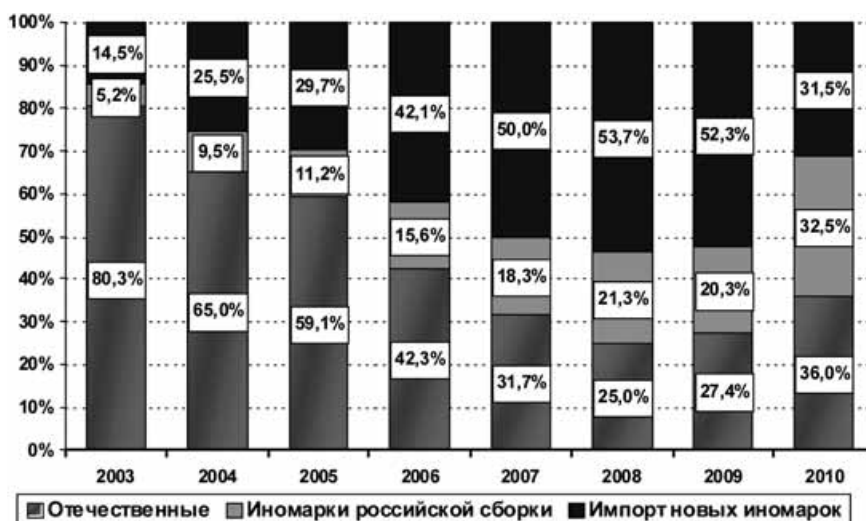


Рис. 19. Структура авторынка России в 2003-2010 гг.

Таблица 2

Место - 2010	Место - 2009	Производитель	2010	2009	Прирост
1	5	Kia	104 235	70 088	49%
2	4	Renault	96 466	72 284	33%
3	1	Ford	90 166	82 083	10%
4	3	Hyundai	87 081	74 607	17%
5	2	Chevrolet-DAT	80 853	79 878	1%
6	7	Nissan	79 614	64 221	24%
7	6	Toyota	79 315	68 731	15%
8	8	Daewoo	74 419	51 414	45%
9	9	Volkswagen	66 216	45 138	47%
10	12	Skoda	45 631	33 002	38%
11	10	Mitsubishi	45 538	41 354	10%
12	11	Opel	40 875	34 277	19%
13	14	Peugeot	35 734	29 748	20%
14	16	GM-АвтоВАЗ	35 380	24 520	44%
15	15	Suzuki	28 690	25 335	13%
16	13	Mazda	24 926	30 643	-19%
17	18	Fiat	21 943	18 100	21%
18	21	Mercedes-Benz	21 848	13 435	63%
19	19	BMW	20 584	16 350	26%
20	20	Audi	18 510	15 009	23%

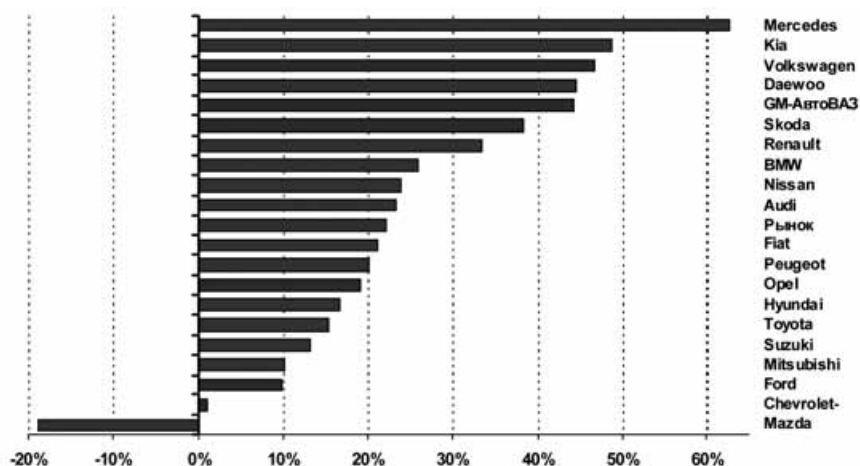


Рис. 20. Изменение объемов продаж в РФ в 2010 г. по маркам.

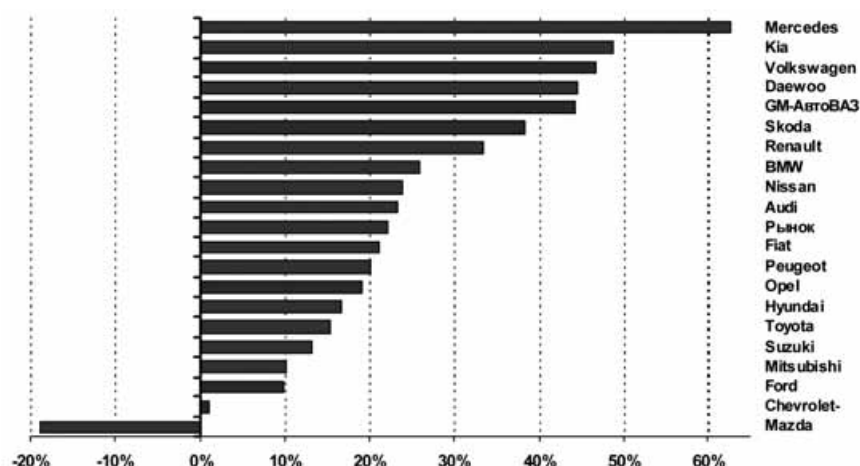


Рис. 20. Изменение объемов продаж в РФ в 2010 г. по маркам.

Таблица 3

Место - 2010	Место - 2009	Марка	Модель	2010	2009	Прирост
1	2	FORD	Focus	67 041	52 108	29%
2	1	RENAULT	Logan	62 862	53 869	17%
3	4	DAEWOO	Nexia	43 943	28 233	56%
4	5	CHEVROLET	Niva	35 380	24 520	44%
5	3	CHEVROLET	Lacetti	31 885	29 362	9%
6	6	DAEWOO	Matiz	30 476	23 181	31%
7	7	OPEL	Astra	30 432	18 952	61%
8	16	KIA	Rio	29 165	10 164	187%
9	8	KIA	Cee'd	26 647	18 943	41%
10	9	HYUNDAI	Getz	24 243	18 560	31%

Таблица 4

Место - IV кв. 2010	Место - III кв. 2010	Производитель	IV кв. 2010	III кв. 2010	Прирост
1	5	Renault	31 420	22 819	38%
2	7	Ford	29 122	21 675	34%
3	3	Nissan	28 573	23 939	19%
4	1	Kia	26 490	32 016	-17%
5	4	Hyundai	25 611	22 921	12%
6	8	Chevrolet-DAT	24 121	20 372	18%
7	2	Toyota	23 961	24 459	-2%
8	9	Volkswagen	22 970	18 477	24%
9	6	Daewoo	19 855	22 248	-11%
10	10	Mitsubishi	16 258	14 376	13%
11	12	Opel	16 022	11 639	38%
12	15	GM-АвтоВАЗ	11 439	7 291	57%
13	11	Skoda	11 358	13 408	-15%
14	13	Peugeot	10 515	11 577	-9%
15	16	Mazda	9 018	6 835	32%
16	14	Suzuki	8 885	7 612	17%
17	18	Mercedes-Benz	7 190	6 160	17%
18	17	Fiat	6 949	6 532	6%
19	19	Citroen	5 730	5 347	7%
20	20	BMW	5 716	5 150	11%

2008) выросла доля иномарок. Основным положительным фактором для этого послужила отмена осенью 2009 года 13%-ой надбавки к таможенным пошлинам, следствием чего стало падение продаж автомобилей производства СНГ.

Покажем ТОП-20 продаж новых иномарок в Украине в разрезе отдельных брендов по итогам 2010 года в сопоставлении с 2009 г. (таблица 5).

Как и годом ранее, под воздействием фактора местной сборки лидерство на рынке Украины сохранила марка Hyundai, следом за ней идут Toyota и Renault (последние две марки существенно активизировались во II полугодии), опередив Chevrolet и Chery.

Прорывом 2010 года на украинском рынке стала марка Ford. При помощи специальной ценовой политики продажи марки выросли более чем вдвое, в итоге она вошла в первую десятку с 14 на 6 место, опередив некогда лидера среди импортируемых брендов Mitsubishi. Продажи даже превысили уровень 8 тыс. машин, заявленный импортером перед производителем при обосновании ценовой политики.

Закрывают ТОП-10 сохранившая свое место в рейтинге Skoda, стагнирующая на протяжении года Kia и сработавший на уровне 2009 года Volkswagen. Марка Nissan снизила продажи на 6% и опустилась на 11 место.

Премиум-сегмент в истекшем периоде выглядел гораздо лучше рынка в целом (рост на 31% против среднерыночных 3,5%), его объем составил 8294 автомобиля. Наибольший прирост продаж показали Land Rover, BMW и Lexus.

Для большей наглядности на диаграмме ниже представлено, какие марки ТОП-20 показали наибольший прирост и падение продаж по итогам 2010 года.

Как выглядела десятка наиболее продаваемых автомобилей в Украине в 2010 году по сравнению с предыдущим – см. в таблице 6.

По сравнению с прошлым годом ТОП-10 наиболее продаваемых моделей в Украине существенно обновился: в него вошли сразу 5 новых моделей – Skoda Octavia, Chery Amulet, Toyota Corolla и две модели марки Ford – Focus и Fusion. При этом модели Hyundai Accent и Tucson упустили лидерство и ока-

зались на грани вылета из десятки. В свою очередь, лидерами продаж стали Chevrolet Aveo и Renault Logan.

В структуре продаж по классам автомобилей по итогам 2010 года можно говорить о снижении доли классов В и С в пользу минивэнов, внедорожников, а также коммерческой техники.

В структуре рынка легковых автомобилей (без учета коммерческих) по ценовым диапазонам в 2010 году произошло смещение потребительского спроса от автомобилей стоимостью от 4-6,5 тыс. евро (отечественные авто) в пользу более дорогих, в частности, с ценой 6,5-10 тыс. евро. Это связано с постепенным восстановлением платежеспособного спроса, а также, как уже отмечалось, с отменой 13% надбавки к таможенным пошлинам для иномарок (некоторые из них стали дешевле 10 тыс. евро).

В региональной структуре продаж по итогам 2010 года доля Киева сохранилась на уровне прошлого года. Доли промышленно развитых Донецка и Днепропетровска восстановились до докризисного уровня, а доля Харькова выросла до 6,6% (правда, по итогам I полугодия 2010 года она достигала 7%). Доли Одесской области и прочих более мелких регионов сократились.

Теперь проведем сопоставление IV и III кварталов 2010 г. и выделим новые тенденции (таблица 7).

Важнейшие тенденции распределения рынка между марками:

1. В IV квартале 2010 года по сравнению с предшествующим все марки ТОП-20 за исключением Chery, Honda и Fiat показали положительную динамику продаж.

2. Лидерство продолжает удерживать Hyundai, следом за ней идут Toyota и Ford, опередившие Renault. Существенно увеличили продажи, а соответственно и места в рейтинге Skoda и Mitsubishi.

3. Volkswagen и Nissan сохраняют свои места в ТОП-10.

4. Из марок второго эшелона наилучшую динамику показали Peugeot и Subaru. Продолжают удерживаться в ТОП-20 премиальные Lexus и Mercedes.

Подготовлено Отделением стратегического развития Международного автомобильного холдинга «Атлант-М»

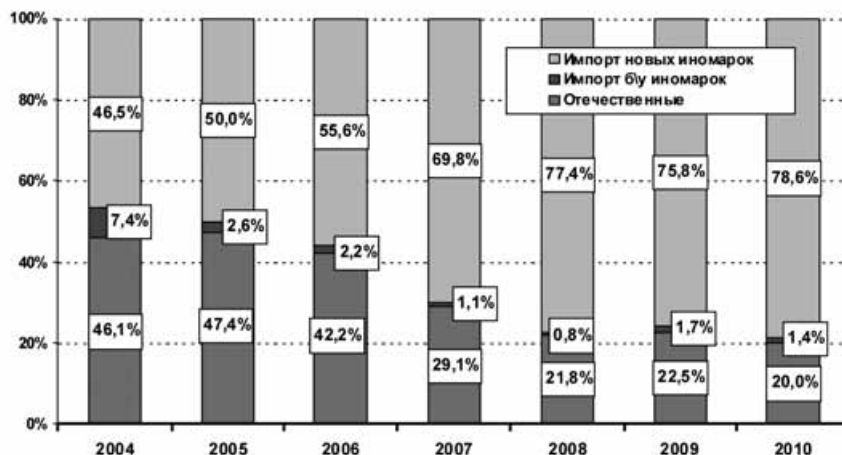


Рис. 21. Структура авторынка Украины в 2004-2010 гг.

Таблица 5

Место - 2010	Место - 2009	Производитель	2010	2009	Прирост
1	1	Hyundai	13 930	13 275	5%
2	4	Toyota	10 028	8 590	17%
3	7	Renault	9 248	7 248	28%
4	2	Chevrolet	8 830	9 390	-6%
5	3	Chery	8 623	8 596	0%
6	14	Ford	8 220	3 699	122%
7	6	Mitsubishi	7 784	7 430	5%
8	8	Skoda	7 534	6 695	13%
9	5	Kia	7 294	8 036	-9%
10	9	Volkswagen	6 275	6 178	2%
11	10	Nissan	5 559	5 915	-6%
12	13	Geely	4 098	4 671	-12%
13	11	Honda	3 223	5 038	-36%
14	12	Daewoo	3 109	4 843	-36%
15	15	Mazda	2 597	3 328	-22%
16	22	Ssang Yong	2 545	1 289	97%
17	19	Fiat	2 451	1 690	45%
18	21	Lexus	2 117	1 296	63%
19	20	Mercedes-Benz	1 779	1 623	10%
20	18	Subaru	1 764	1 956	-10%

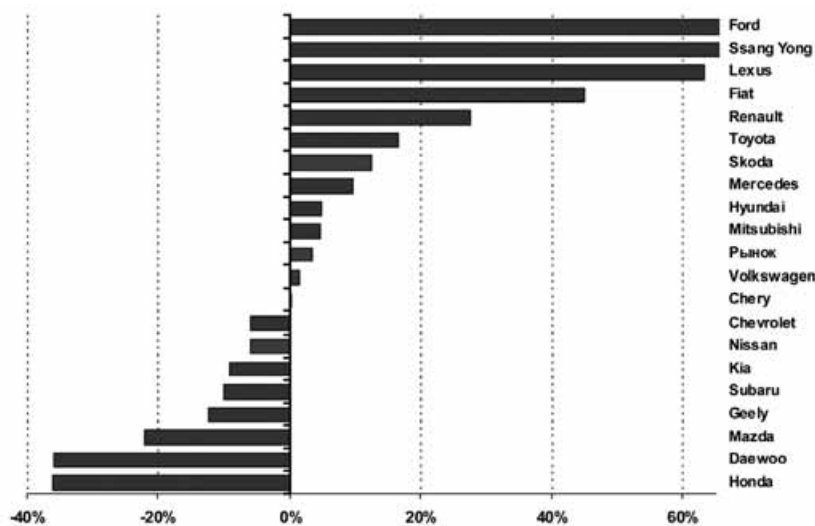


Рис. 22. Изменение объемов продаж в Украине в 2010 г. по маркам.

# «Фота Украина»: шаг навстречу клиенту



Прошедший год многие охарактеризуют по-разному. Для кого-то он стал первым более-менее стабильным после кризисных 2008 и 2009-го. Для других он мог быть сверх-успешным, если удалось отвоевать рынок у конкурентов. А есть и те, кто развивается в собственном темпе, несмотря на мировые финансовые потрясения. Так, за 2010 год компания «Фота Украина» достигла максимального за свою историю присутствия в регионах, обеспечив равномерное покрытие за счет открытия восьми партнерских складов. Системная политика в отношении логистики в регионах принесла свои плоды, о которых нам рассказал коммерческий директор компании Виктор Садовой.

**– Виктор Анатолиевич, напомниме, пожалуйста, нашим читателям, сколько лет работает «Фота Украина» и как бы Вы в двух словах могли охарактеризовать позиции на сегодняшний день?**

– Продажи начались в 2006 году и недавно мы праздновали пятилетие компании, но все же надо учиты-

вать, что первые полгода ушли на строительство склада и организацию офиса. Формально нам пять лет. Что же касается достижений... Когда мы выходили на рынок, не все в Украине даже знали польскую «Фоту» (за исключением конкурентов), тогда как сегодня мы констатируем, что добились определенного уровня узнаваемости компании сре-

ди клиентов – станций техобслуживания. О нас знает большинство из них. И в прошлом году перед нами уже стояла цель укрепления позиций, завоеванных ранее.

**– За счет чего удалось добиться известности?**

– Во-первых, за счет команды единомышленников, которая благодаря своему опыту, знаниям и огромному желанию смогла качественно представить продукцию на украинском рынке. За короткий срок в г. Киеве были охвачены не только СТО, но и магазины, оптовые компании, предприятия. Поэтому на сегодня, я думаю, в Киеве нас знает процентов 90 клиентов. Для нас было главным – обеспечить клиента достойным сервисным обслуживанием: наличием на складе, оперативной доставкой и т.п. Естественно, пришлось изучить потребности рынка, адаптировать под них свой ассортимент.

**– Несмотря на набор традиционных действий, заходить на рынок можно по-разному и в разные сроки, в зависимости от той роли, которую берет на себя материнская компания. Насколько вам помогла польская «Фота»?**

– Огромную помощь материнская компания оказала в виде организационной и имиджевой поддержки. Естественно, огромный опыт сотрудников Fota S.A. помогал нам выйти на рынок – это и опыт работы и с поставщиками, и с продуктами, а также технологии, проверенные в Польше и отлично работающие в Украине. Положительным моментом стало наличие у нашей материнской компании двух собственных брендов – Kager и Racer.

**– Какова ваша политика в отношении формирования портфеля брендов?**

– Конечно, в нашем ассортименте есть всемирно известные бренды, такие как Bosch, Sachs, Lemfoerder,



Febi, Bilstein, MANN, Filtron, Pagid и др. Они составляют основу в продажах и с каждым из них связана определенная стратегия, которая определяется не только нами, но и компанией-поставщиком. На украинском рынке мы поддерживаем принципы и условия работы этих поставщиков. Никогда не ставим во главу угла цену и не ломаем рынок демпингом. Это наше основное правило. Одним словом, корректная работа с поставщиками позволяет рассчитывать на их поддержку. Также мы активно продвигаем информацию о новинках каждого бренда. И если поначалу мы работали через материнскую компанию, то сейчас уже имеем в активе немало прямых контрактов с поставщиками, которые дают возможность быть ближе к рынку и делать максимально выгодные для наших клиентов предложения.

**– И все же, часть товара вы закупаете по-прежнему в Польше?**

– Конечно, если цена лучше для польского рынка, мы работаем через материнскую компанию. Если же видим, что напрямую через поставщика выгоднее – выбираем этот путь. Причем решение принимается непосредственно нами в Украине, без вмешательства польской «Фоты». Более того, наличие альтернативы для нас очень выгодно. Во-первых, это позволяет быть более мобильными, так как поставки из Польши идут четко раз в неделю. Если клиенту срочно что-то нужно, мы можем

очень быстро подвезти необходимые позиции. А во-вторых, во время кризиса мы могли найти на польском складе то, чего временно не было у поставщиков, и наоборот. Это одно из наших важнейших преимуществ.

**– Так чего же удалось достичь? Поделитесь, пожалуйста, достижениями за прошлый год.**

– Мы считаем прошлый год для себя более чем успешным. Оборот в денежном выражении по сравнению с 2009-м у нас вырос на 50%, при том что спада у нас не было за все время кризиса. Все дело в том, что в кризис мы вошли в период бурного развития. Поэтому для нас главной целью было обеспечить наличие

товара на складе в Киеве по имеющимся в ассортименте брендам. Кстати, их линейка тоже расширилась за счет заключения новых прямых контрактов – например, с VDO, SASIC, HANS PRIES и др.

Однако рост требует активных действий. Так, в начале прошлого года нами была поставлена цель добиться присутствия не только в Киеве, где расположен центральный склад, но и в регионах Украины. На тот момент у нас было два филиала – в Запорожье и Кировограде. С осени 2010 года заработал проект по созданию партнерских складов в регионах, и за короткий период времени с сентября до конца года было открыто восемь партнерских складов. Причем мы изначально по-





ставили условие разделения легкой и грузовой тематики.

**– Кого вы привлекли в качестве партнеров в регионах и на каких условиях?**

– Прежде всего, этот проект мы реализовали с дилерами, с которыми сотрудничаем не первый год которых хорошо знаем мы и которые известны в своих регионах. Мы уверены в этих компаниях и знаем, что они могут достойно представить бренд «Fota Украина».

Ассортимент товара, который находится на партнерских складах, подобран в соответствии с политикой Fota: выделены основные бренды, в зависимости от специфики региона и его автопарка. Все положить на склад очень сложно, поэтому большое внимание уделяется логистике. Если запрашиваемого товара нет, он в кратчайшие сроки, к 9 утра следующего дня, будет доставлен из ближайшей точки – с другого регионального или центрального склада.

Партнерам мы обеспечили очень лояльные условия. Они не ограничены в работе с другими дистрибьюторами, но мы стараемся предложить такие условия, при которых им выгодно обращаться к нам по имеющимся у нас брендам. В дальнейшем мы планируем проведение различ-

ных совместных маркетинговых мероприятий для повышения продаж.

**– Оперативная доставка с ближайшего склада требует, скорее всего, от ваших партнеров командной работы: существует ли она?**

– Мы стремимся к тому, чтобы все наши партнеры чувствовали себя одной командой, хорошо друг друга знали, могли бы без проблем друг с другом связаться. Как раз для этого мы проводим встречи, последняя из которой была приурочена к празднованию Нового года. Конечно, работа прежде всего, но ею мы стараемся не ограничиваться, чтобы установить более крепкие связи с партнерами.

**– Планируется ли в ближайшем будущем расширение сети партнерских складов?**

– Безусловно, перед нами стоит задача организовать партнерский склад в каждом областном центре Украины. Возможно, на первом этапе нет смысла гнаться за всеми областями, близко расположенные города можно объединить, как, например, Николаев и Херсон. Однако в дальнейшем, я полагаю, каждая область должна иметь свой склад. Даже расстояние в 50 км – это лишнее время на доставку, а на сегодня

клиенты, которые заезжают на СТО, во многих случаях уже не готовы ждать более двух часов.

**– Естественно, все начинают работу на оптимистичной ноте, а дальше цифры говорят сами за себя... Допускаете ли вы, что состав партнеров может меняться?**

– Было бы глупо отрицать очевидное. Мы все силы прикладываем к тому, чтобы совместными усилиями выйти на определенный уровень продаж в регионе. Но если обороты не достигнуты, мы просто вынуждены будем что-то менять, и наши партнеры об этом изначально предупреждены.

**– За чей счет созданы партнерские склады и как вы оцениваете оборачиваемость своего склада?**

– И поставщики, и материнская компания, и, собственно, «Фота Украина» вложили свою лепту в партнерские склады, выделив часть своего капитала. Сегодня мы вышли на европейский уровень оборачиваемости склада с полным обновлением в среднем за квартал. Это хороший уровень, который должны поддерживать и наши партнеры. Достигнуть большей оборачиваемости можно

лишь за счет уменьшения наличия на складе, а значит – имиджа, поэтому к более высоким показателям по этому параметру мы не стремимся. Стараемся держаться золотой середины.

**– В числе преимуществ Вы упомянули собственные бренды. Kager более известен, но что представляет собой Racer?**

– Действительно, Kager представлен в Украине с момента нашего появления, поэтому у него уже есть свой клиент и сложившаяся репутация. Kager – это бренд премиум-класса, вся продукция производится исключительно на европейских заводах, и его качество соответствует наивысшим стандартам.

Racer в Польше также существует более пяти лет, но его ассортимент раньше ограничивался тормозными дисками. С прошлого года, когда он появился в Украине, его ассортимент был значительно расширен. И все же по количествам индексов он перекрывает лишь 10% бренда Kager, но это исключительно топовые позиции, заказанные в больших объемах. А значит, мы можем предложить клиентам не только достойное качество, но и очень интересную цену.

Таким образом, на сегодня Kager представляет качество выше среднего, тогда как его цена остается в среднем сегменте. В наиболее востребованном сегменте его дополняет Racer с гарантированным качеством на уровне хороших брендов «средней руки», но более выгодной ценой.

**– В прошлом году «Фота» активно участвовала в проекте «Роберт Бош Украина» по развитию сети Бош Авто Сервисов и получила статус сертифицированного поставщика в эту сеть. Достигли ли вы запланированных результатов в этом проекте?**

– Как вы знаете, станция может иметь контракт только с одним сертифицированным поставщиком, однако она вправе менять поставщика в случае его неудовлетворительной работы. Всего таких поставщиков было шесть на начало года. Мы имеем на сегодня 8 контрактов, и это неплохой показатель, учитывая, что мы начали заниматься запчастями Бош последними. Конечно, мы постарались обеспечить клиентам из числа Бош Авто Сервисов максимум удобств в работе. Но понимали, что если не обеспечим наличие складов

в регионах, то в дальнейшем можем этих клиентов потерять. Поэтому с некоторыми Бош Сервисами мы сознательно пока не шли на контакт, откладывая это на будущее, до того момента, когда сможем предложить им быструю доставку. Конечно, развитие продаж в регионах – это глобальная цель, но и эту категорию клиентов в своих планах мы, конечно же, учитываем.

**– Является ли для вас приоритетным грузовой сегмент?**

– Безусловно, ведь на него приходится порядка 20% наших продаж (как и польской компании). У нас существует отдел, который занимается исключительно этим направлением. Конечно же, мы уделяем особое внимание продвижению брендов грузовых запчастей и поиску новых линеек. Полагаю, у нас очень хороший портфель премиум-брендов в этом сегменте, ведь на коммерческие автомобили обычно ставятся детали с заведомо высоким качеством. Хотя с учетом тенденции к экономии у нас появилась альтернатива в среднем ценовом сегменте, в частности турецкий бренд SAMPA. Не секрет, что во время кризиса в этом сегменте был заметный спад, но с весны 2009 года мы уже отметили рост, а в 2010 году эта тенденция лишь закрепилась. Именно поэтому мы приняли решение об открытии отдельных грузовых партнерских складов.

**– Итак, достижения оглашены. Что же в планах на текущий год?**

– В этом году в наших планах – дальнейшее расширение сети партнерских складов. Охватить за год

всю страну мы целью не ставим, но хотим, по крайней мере, приблизиться к этому. До конца года будет открыто еще, как минимум, девять партнерских складов (итого у нас будет 20 точек продаж по Украине). Естественно основная цель этого шага – приблизиться к нашему основному клиенту, т.е. станции техобслуживания.

Особые усилия будут приложены в области расширения ассортимента. На сегодня у нас есть белые пятна, как например, запчасти к автомобилям азиатского производства. В отличие от польского, наш автопарк уже практически пришел к соотношению 50/50 в отношении азиатских и европейских производителей. Поэтому в самое ближайшее время, уже весной, в нашем портфеле появятся бренды, призванные удовлетворить потребности владельцев азиатских автомобилей. Это будут как известные всем бренды, так и новые, «восточного» происхождения.

Больше внимания мы уделим развитию грузовой тематики, в которой также добавим новые бренды и направления, например, пневмоподушки.

Будем активно участвовать в акциях от поставщиков, развивать проект Бош Авто Сервис и сетевой концепт Original Sachs Service.

Отдельным пунктом в работе компании предусмотрены мероприятия по поддержке наших клиентов – партнерских складов. Для этого запланирован ряд семинаров от поставщиков, «Фота Украина» и материнской компании, а также немало интересных акций с ценными призами.

*Беседовал Александр Кельм*



# Рынок масел в Украине: сильные укрепились, слабые ушли



**- Дмитрий, начнем с простого и вместе с тем болезненного для некоторых компаний вопроса: каковы для «Кастрол Украина» итоги прошлого и позапрошлого года?**

- В 2010 году наша компания продолжила уверенно расти. Так, по сравнению с 2009 годом, рост прибыли составил 20%, а в предыдущие несколько лет доходил до 50%. Естественно, нельзя отрицать, что в рост в 2009 году свою лепту внесла девальвация национальной валюты, но даже на этом фоне Castrol занимал стабильное положение на украинском рынке. Достаточно приятно также отметить, что, по нашим данным, в 2010 году Castrol стал брендом №1 в рознице, как по объемам продаж, так и в денежном выражении. Розница - это наиболее сегментированный канал. Лет пять назад, по данным различных источников, в рознице насчитывалось от 80 до 100 брендов масел. На сегодня заметных игроков не более 40, из которых

Сохранить продажи в кризисные годы многим было непросто. О достижениях и методах работы ООО «Кастрол Украина» нам рассказал руководитель отдела маркетинга компании Дмитрий Бахмацкий.

всего 15 имеют долю рынка более 1%. Так вот, по нашим оценкам, доля Castrol составляет более 15%. На фоне остальных игроков это очень существенное преимущество.

**- Розница традиционно востребована у мировых брендов с сильной стратегией и солидным рекламным бюджетом. А что сегодня можно сказать о других каналах сбыта?**

- Наши исследования свидетельствуют о том, что более 75% украинских потребителей предпочитают самостоятельно выбирать масло, при этом меняют его самостоятельно менее 40%. В силу этого розница по-прежнему доминирует среди каналов продаж и в ближайшие три года мы ожидаем дальнейший рост продаж в этом сегменте. Однако заметна и другая тенденция, а именно - массовый уход с гарантии автомобилей, проданных на пике, в 2006-2008 годах. В связи с этим в продажах масел существенно возрастает универсальных станций техобслуживания, причем темпы роста в этом канале продаж будут существенно опережать темпы роста розницы.

**- За счет чего в период массовой экономии вам удалось удержать позиции, ведь бренд Castrol относится к премиальным, а значит, заведомо дорогим продуктам?**

- Несмотря на общее сужение рынка, потребители премиальных брендов не стали массово отказываться от качественных продуктов.

Кроме того, в течение последних трех лет мы активно занимались усилением своей дистрибьюторской сети, что позволило успешно наладить розничные продажи и работу с универсальными СТО.

Уверен, в вопросе лояльности потребителей к бренду свою роль сыграла и наша поддержка Чемпионата Европы по футболу UEFA EURO 2008 и Чемпионата мира по футболу FIFA 2010, спонсорами которых мы выступаем. Ведь мы подарили футбольным фанам доступ к статистике, к которой ранее и них не было доступа. Совместно с такими звездами футбола, как Пьерлуиджи Колина и Арсен Венгер, Кастрол разработал рейтинги футболистов, программы по прогнозам матчей. Все эти продукты находятся в свободном доступе на сайте [www.castrolfootball.com](http://www.castrolfootball.com). Как-никак, по нашим данным, 60% владельцев авто являются поклонниками или любителями этого вида спорта. И, как вы понимаете, следующий год, когда в Украине пройдет Чемпионат Европы по футболу UEFA EURO 2012, для нас будет особо важным.

Не стоит также забывать, что Castrol не прекращает сотрудничество с автопроизводителями, которые рекомендуют применение наших масел. К примеру, в прошлом году было продлено соглашение с VW Group, в которое впервые, помимо VW и Audi, вошли Skoda и Seat. Также наши масла рекомендованы Volvo, Jaguar, Land Rover и BMW Group, а с прошлого года - Ford и MAN Truck & Bus. Большин-

ство мировых соглашений подкреплено нами на локальном уровне в Украине.

**- Чем вы заинтересовываете дилерские станции техобслуживания и насколько существенным является для вас сбыт через их сети?**

- С точки зрения каналов продаж авторизированные СТО, к сожалению, в кризис пострадали больше всех. Однако на сегодняшний день мы оцениваем свою долю в этом канале в 10% и рассчитываем довести ее в этом году до 16%. Для дилерских предприятий у нас разработано специаль-

ное предложение - Castrol Professional Offer, которое включает профессиональную линейку масел, разработанных совместно с автопроизводителями, рекомендованных ими для применения в соответствующих марках автомобилей (не путайте с допусками!) и реализующихся исключительно через дилерскую сеть. Однако уникальность нашего предложения заключается в комплексном подходе к продажам через авторизированные СТО, который также включает программу инвестиций, маркетинговую поддержку, тренинги по продажам и обслуживанию клиентов. Таким образом,

мы предоставляем станции не только высококалассный продукт, но и универсальный инструмент повышения лояльности клиентов. Например, в России, где программа Castrol Professional Offer была запущена ранее, некоторые станции, воспользовавшиеся нашим предложением, смогли повысить свои продажи масел и запасных частей на 10-15%. Естественно, мы не можем вычлнить среди прочих факторов влияние исключительно Castrol Professional Offer, однако результат очевидно позитивный.

autoExpert

**Открытие первого TOPSERVICE в Украине**

21 января 2011 года в г. Запорожье была открыта первая сетевая станция технического обслуживания автомобилей TopService. Открытие произошло на базе СТО предприятия «Авто-Трейд» в рамках сервисного проекта EuroGarage. Данный проект был разработан международной группой Groupauto International (GAI). Провайдером выступила компания «Владислав», г. Днепрпетровск. В торжественной церемонии открытия станции приняли участие представители национальной группы Группавто Украина, руководители компаний «Владислав» и «Авто-Трейд», сотрудники и клиенты СТО.



Помимо плодотворной работы с поставщиками международная группа дистрибьюторов GAI активно развивает проекты по созданию единой сети СТО под названием EuroGarage - для легковых автомобилей и TopTruck - для грузового транспорта. В настоящее время в рамках проекта EuroGarage в Европе успешно работают свыше 4000 независимых станций, и их число постоянно увеличивается. В частности, только в Германии под вывеской ProfiService (в каждой стране проект имеет свое название) объединены свыше 800 сервисных предприятий. Такое же количество насчитывается и во Франции, а французская национальная сеть TopGarage несколько лет подряд признава-

лась лучшей сетью сервисных станций в стране.

Виталий Довбань, Менеджер проекта TopService, заметил: «Миссией концепции EuroGarage является предоставление всем участникам современных информационных технологий и прибыльных технических и коммерческих решений, призванных обеспечить стабильно высокий уровень качества обслуживания, минимальные издержки и максимальный уровень прибыли. Мы разрабатываем ряд мероприятий совместно с одобренными поставщиками группы, мировыми лидерами в производстве запчастей для конвейера и вторичного рынка, наша цель стать не одними из, а лучшими».

Компания «Владислав», как участник национального объединения Группавто Украина, планирует активно развивать данную международную сеть в Украине и ставит задачу по открытию 10-ти станций в первой половине 2011 года.

**Второй киевский филиал «Элит-Украина»**

21 февраля 2011 года в г. Киев открылся второй филиал ООО «Элит-Украина», по адресу Луговая, 9 (р-н гипермаркета «Караван»).

Благодаря новому филиалу, компания значительно улучшит уровень обслуживания и доступность товаров для клиентов, как на Левом берегу Днепра в Киеве (Троещина, Воскресенский массив, Радужный), так и в таких районах, как Сырец, Оболонь, Подол, пригород Киева (Ирпень, Буча, Вышгород). Это современный складской комплекс, который позволяет в достаточной мере держать складские запасы и удовлетворять любые запросы клиентов.

Преимущества в работе филиала «Элит-Украина. Киев 2»:

- График работы филиала Пн - Пт 9:00 - 19:00, Сб - 9:00 - 15:00. Вс - выходной.
- Прием заказов на доставку до 19:00.
- Доставка «just in time» в течение 2-х часов.
- Широкий ассортимент запчастей в наличии.
- Экспресс-доставка товара (1сутки) с любого филиала Украины.
- Доставка товара «под клиента» с центрального склада в Праге в течение 14 дней.

# Новая страница сотрудничества СТО и страховых компаний



Излишне доказывать важность для СТО такого канала получения автомобилей в ремонт, как страховые компании. Многие авторемонтные предприятия дорожат сотрудничеством с ними, ведь это – устойчивый поток ремонтов! Но много на рынке и СТО, не имеющих ни одного договора со страховыми компаниями. Причины этого – непрозрачность многих игроков страхового бизнеса и ненадлежащая организация деятельности самих СТО.

**Ч**асто, даже автопредприятия, имеющие «эксклюзивные» отношения со «своими» страховыми компаниями, вынуждены конкурировать за право получения от них заказов. Что уж говорить о «средних» молодых автосервисах, которым приходится только с сожалением смотреть на увеличение количества страховых случаев по ДТП, понимая, что заинтересовать страховые компании им нечем. Нельзя сбрасывать со счетов недобросовестность сотрудников среднего звена некоторых страховых компаний. Полуполезная личная нажива при передаче заказов на ремонт страховых автомобилей на СТО часто бывает сильнее любой другой мотивации. Нет смысла рассматривать те примеры, когда руководители страховых компаний знают об этом. Понятно, что для бизнеса именно этих организаций никакие доводы об эф-

фективности и прозрачности деловой практики уже не существуют. А что же важно для тех, кто думает о развитии, будущем и стремится делать свое дело ответственно (к счастью, перечень таких страховых компаний все же большой)?! Какие задачи ставят перед правлением страховой компании учредители и владельцы? Ничего неизвестного – они требуют повысить прибыльность бизнеса! А это в любом случае сводится к увеличению доходности и снижению затрат.

Увеличение своей доходности каждая страховая компания решает по-разному: кто расширяет сеть агентов и представительств в регионах, кто поднимает цены на полисы. А что делают для снижения затрат? Иногда это – банальное затягивание финальной выплаты, часто под надуманными предложениями. В Украине даже сами владельцы застра-

хованных автомобилей считают «оперативной и быстрой» выплату возмещения на 28-30 день! И то к такому «рекордам» надо добавить срок оформления всех документов по страховому случаю (а это минимум 7-10 дней)! Ну, а обычная практика – затягивание расчета на 3 и более месяца. Улучшает ли такая практика финансовые показатели страховой компании? Формально – да. Вряд ли многие страховые анализируют, какие они при этом несут скрытые затраты. Для примера, немецкий страховой гигант «Альянс» заказал исследование и получил ошеломляющий результат – оказалось, что задержка выплат страхователю на 1 день приводит к потерям в самой компании на среднюю сумму 100 евро! Это так называемые «усредненные эксплуатационные затраты» – стоимость рабочего времени сотрудников ведущих дело и оплата материальных ресурсов.

К счастью, все больше крупных страховых компаний в Украине приходят к пониманию того, что внедрение современных методов управления бизнесом приносит гораздо больший эффект, чем сиюминутные выгоды от ловкачества и недобросовестности. Практически все компании из наибольших 20, оперирующих на украинском рынке автострахования, достаточно последовательны в улучшении своих внутренних управленческих процессов. На постоянной основе пересматривается эффективность организационной структуры компании, с целью выявить дублирование функций и упростить взаимодействие сотрудников как внутри компании, так и с внешней деловой средой – агентами, представителями в регионах, аварийными комиссарами, автоэкспертами, СТО, банками и, конечно же, клиентами – страхователями. Внедряются новые IT программы, передаются на аутсорсинг неосновные бизнес-процессы, анализируется эффективность затрат рабочего времени на основе статистических данных, хронометража и т.д. В этом контексте руководители страховых

компаний заинтересованы в том, чтобы и партнеры, в первую очередь, автоэксперты и СТО, работали в том же информационном поле, выполняли свою часть работы как можно более быстро и качественно, а значит – сэкономили ресурсы не только свои, но и заказчика, т.е. страховой компании.

Одним из таких объединяющих инструментов является и новая версия программы «Аудатекс» – полностью он-лайн версия «Аврора». Эта расчетная система позволяет всем сторонам, участвующим в урегулировании страховых событий, находиться в одной среде, производить расчеты стоимости восстановительных ремонтов быстро и полно, пересылать все документы, относящиеся к делу (включая и фотографии, и сканированные документы), друг другу по защищенным каналам и согласовывать процесс ремонта автомобиля за рекордно короткое время. Таким образом, та цивилизованная культура отношений страховых компаний и клиентов, которая пока только формируется в Украине, имеет все шансы стать реальностью в ближайшие годы.

Прогресс не стоит на месте. Например, сейчас «Аудатекс»

в партнерстве с одной из крупнейших украинских Интернет-площадок по продаже автомобилей «АВТОонлайн» выводит на рынок новую услугу, предназначенную именно для увеличения доходности СТО. Теперь любая автомастерская может видеть, какие автомобили и в каком состоянии выставлены на продажу страховыми компаниями. Согласитесь, получить право на ремонт, который будет гарантированно оплачен страховой компанией, – это увеличение доходности СТО! Произвести ремонт по заказу страховой компании либо выкупить автомобиль, отремонтировать его самостоятельно и выставить на продажу по более высокой цене – что это дает СТО? Любая, а не только «придворная» СТО на равных правах участвует в «конкурсе» на получение автомобиля полная и открытая. Есть точный перечень повреждений и фотографии. Есть и заключение автоэкспертизы, сделанное в программе «Аудатекс» и принятое страховой компанией. Не только расчет стоимости ремонта, где указаны все детали с оригинальными номерами, требующие ремонта или замены,

расход основных и вспомогательных материалов по покраске, количество нормо-часов, требуемых для полного восстановления автомобиля, – но даже история повреждений автомобиля за последние несколько лет! Все это перед глазами специалиста СТО, который вправе принять решение – произвести ремонт, выкупить этот автомобиль или отклонить предложение. В результате, кроме непосредственной выгоды от основной профильной работы с автомобилем, СТО попадает в список клиентов страховой компании. Основной шаг в налаживании кооперации со страховой сделан, – осталось только нарастить объем обслуживаемых автомобилей, полученных от нее! Это уже задача менеджмента СТО – показать качество, честность и добросовестность в выполнении работ.

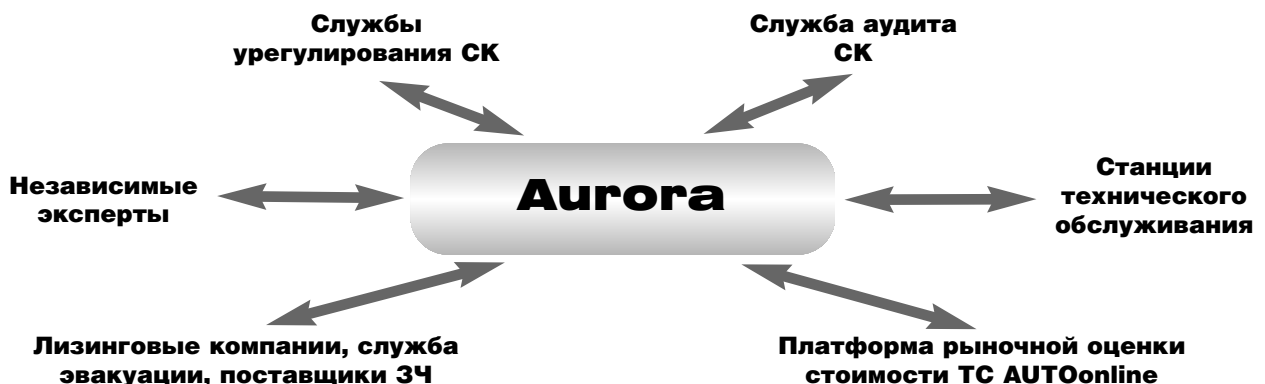
**Александр Литковский**  
аудитор систем качества

**Официальный представитель  
Audatex в Украине:**

г. Киев,  
Петропавловская Борщаговка,  
ул. Ленина, 1Б  
тел.: (044) 586-52-70  
e-mail: axua@audatex.ua

## **Aurora: одно дело - все аспекты урегулирования**

- Единая платформа, предоставляющая доступ ко всем сервисам компании Аудатекс
- Работа в едином информационном пространстве на сервере компании Аудатекс для обеспечения удобства пользователей
- Возможность пересылки электронных страховых дел между пользователями
- Aurora объединяет стороны процесса урегулирования ущерба с целью: сократить время процесса и административные расходы обеспечить более высокую прозрачность процесса





# В ожидании TROST-SHOW 2011

Уже не так много времени осталось до TROST-SHOW 2011, которое состоится 9-10 Апреля в Штутгарте. На выставке традиционно можно будет узнать обо всех новостях и новинках авторемонтного оборудования, инструмента, автомобильных запчастей и программ для автосервиса. Есть, правда, одно «но»: вход исключительно для гостей с личным приглашением, которое также распространяется на семью.

«You'll never walk alone» («Ты никогда не будешь идти один») – таким был девиз предыдущей 13-ой выставки TROST-SHOW, которая прошла 2010 году в Штутгарте. Кроме того, этот девиз очень подошел бы к первой всеобщей выставке компаний TROST и TROST-KSM. После слияния компаний бывшая компания KSM Service Technik 1 апреля прошлого года изменила свое название и впервые стала организатором выставки TROST-SHOW. Несмотря на препятствия, которые возникли в связи с извержением исландского вулкана Эйяфьятлайокутль и запрет по этой причине воздушных полетов, на выставку множество клиентов TROST-KSM из Северной Германии.

Запрет воздушных полетов коснулся и нескольких предприятий компании TROST из Восточной Европы, однако не всех можно было этим удержать от посещения выставки: Так, например, украинские сотрудники TROST приняли одно возможное решение на тот момент и на своих машинах добрались почти 2.000 км из Киева в Штутгарт.

На площади выставки TROST-SHOW, которая составляла более чем 26.000 м<sup>2</sup>, 252 продавца запасных частей для легковых автомобилей и грузовиков, инструментов, оборудования для станций технического обслуживания и сервиса для современных предприятий автомобильной отрасли привлекали внимание посетителей вы-

ставки вопросами. При этом главным было личное общение с посетителем прямо у стенда с продукцией или техническим устройством, и участники выставки, и владельцы станций технического обслуживания остались довольны такими результатами.

TROST представил на выставке сразу 3 важных приоритетных направления:

**repQ:** TROST провел совместно с DEKRA сертификацию в соответствии с нормами ISO и стандартом DIN 9001:2008 для станций технического обслуживания. Первые предприятия, прошедшие сертификацию, получили на вечернем мероприятии TROST-SHOW 2010 свои сертификаты из рук Иоахима Троста (председатель правления TROST AUTO SERVICE TECHNIK SE) и Йорга Маннспергера (председатель правления «DEKRA AG»).

**autoservice.com:** Это – своеобразная рыночная площадка онлайн для станций технического обслуживания и водителей, которая совмещает в себе сервисные услуги и запросы клиентов. На сайте autoservice.com станции технического обслуживания могут самостоятельно предлагать свои услуги и реагировать на запросы сервиса.

**repdoc App:** «repdoc» каталог для смартфонов iPhone – это вариант каталога «repdoc» для мобильного телефона от компании TROST для программного обеспечения Windows. Смартфон iPhone App иде-

ально приспособлен для того, чтобы на мобильном телефоне получить возможность доступа к информации о миллионе запасных частей, характеристиках автомобилей, проверить их наличие на складе и заказать. В версии Windows электронная информационная система «repdoc» в качестве каталога запасных частей и каталога техники может удовлетворить все потребности при ежедневной работе, а также программное обеспечение менеджмента станции технического обслуживания.

Апогеем мероприятия стала вечеринка TROST SHAU PARTY 2010 в собственном выставочном зале, на которую были приглашены больше чем 7000 гостей. Вечер не смогло испортить и отсутствие запланированных топ-артистов, таких как группа Kool & the Gang. Группа так и осталась в США по причине отмены воздушных полетов. Музыканты из группы DJ Vince, которые заменяли не приехавших артистов, создавали на вечеринке веселое настроение, а отличный буфет в южно-африканском стиле придавал вечеру незабываемую атмосферу.

В течение дня взрослые и дети в год проведения чемпионата мира по футболу получали море удовольствия. Будь то любитель настольного футбола в игре против настоящих чемпионов мира или против собственных коллег, на воротах или на футбольном родео – везде выбирали чемпионов и что-то выигрывали. И на выставке очень позаботились о развлекательной теме физической культуры.

Больше информации – на сайте [ua.trost.com](http://ua.trost.com)

**«ТРОСТ АВТО СЕРВИС  
ТЕХНИК ТОВ»**

Киев, ул. Алма-Атинская, 12-а  
тел.: (044) 393-00-56

## Расширение ассортимента - детали дизельной аппаратуры FIRAD

Итальянская компания F.I.R.A.D. S.p.A. существует на рынке систем дизельного впрыска уже более тридцати лет и предлагает детали и узлы дизельных систем разных отраслей - от легковых автомобилей до морских видов транспорта. Стремление к успеху, а также постоянные инвестиционные программы позволяют компании F.I.R.A.D. S.p.A. не только удовлетворять растущие требования клиентов, но также увеличивать достигнутый уровень качества и продвигать на рынок новую, отвечающую современным требованиям, продукцию.



Девиз производителя - «шаг вперед в технологии» - гарантирует качественное развитие и надежность продукции. Продукция под брендом FIRAD (распылители форсунок, плунжерные пары, нагнетательные клапаны) представлена на складах компании «Владислав».

## Технологии Federal Mogul - в каждом из 10 лучших двигателей 2011 года

Корпорация Federal-Mogul поставляет узлы для каждого из 10 лучших двигателей 2011 года, которые были выбраны по итогам конкурса «10 Best Engines» (по оценке крупнейшего издательского дома Ward's).

Победители 17-го ежегодного конкурса Ward's «10 Best Engines» были выбраны жюри из Ward's Communications. Награды, врученные во время торжественной церемонии на международном автошоу в Детройте, считаются высокой оценкой успеха в индустрии автомобильных силовых установок.

Двигатели, которые были признаны лучшими по итогам конкурса «10 Best Engines», оборудованные технологиями компании Federal-Mogul:

- Audi 3,0 л TFSI DOHC V-6 с турбонаддувом (Audi S4)
- BMW 1,6 л DOHC I-4 с турбонаддувом (Mini Cooper S)
- BMW 3,0 л N55 DOHC I-6 с турбонаддувом (BMW 335i)
- Chrysler 3,6 л Pentastar DOHC V-6 (Dodge Avenger)
- Ford 5,0 л DOHC V-8 (Ford Mustang GT)
- General Motors 1,4 л DOHC I-4/11 кВт приводной электродвигатель (Chevrolet Volt)
- Hyundai 5,0 л Tau DOHC V-8 (Hyundai Genesis)
- Nissan 80 кВт (переменный ток) синхронный электродвигатель (Nissan Leaf)
- Volkswagen 2,0 л DOHC I-4 турбодизель (Volkswagen Jetta TDI)
- Volvo 3,0 л DOHC I-6 с турбонаддувом (Volvo S60)

«Разработка для наших клиентов новейших технологий и инновационных проектов по разумной цене является фундаментальным приоритетом для компании Federal-Mogul, - заявил Хосе Мария Алапонт, президент и исполнительный директор компании. - Мы гордимся своим вкладом в успех этих замечательных силовых агрегатов. Мы неизменно стремимся помогать нашим клиентам в создании двигателей



с использованием новейших технологий, что позволит улучшить их эксплуатационные характеристики, достичь экономии топлива и уменьшить вредные выбросы в атмосферу».

Компания Federal-Mogul предлагает широкий спектр деталей для гильзо-поршневой группы, уплотнений, подшипников и теплоизоляции для двигателей, получивших высокие оценки Ward's. Среди деталей двигателя - поршни, кольца, гильзы, свечи зажигания, седла клапанов и направляющие. В линейку уплотнений, подшипников и систем защиты вошли подшипники скольжения, втулки, прокладки для впускного и впускного коллектора, прокладки поддона картера, динамические уплотнения и защитные муфты. Компания Federal-Mogul разработала и применила новейшие технологии в производстве большинства двигателей, входивших когда-либо в десятку лучших по оценке Ward's.

## Технические семинары КУВ по теме «Автомобильные амортизаторы»

С апреля по сентябрь 2011 года компания КУВ проводит региональные технические семинары по теме «Автомобильные амортизаторы». Семинары пройдут во всех крупных городах Украины - от Ивано-Франковска до Луганска.

Желающие посетить семинар могут отправить заявку на регистрацию по электронной почте своему региональному представителю не позднее чем за 2 недели до даты семинара в вашем городе.

**Программа семинара включает в себя следующие темы:**

- КУВ-Industries. Индустрия гидравлического оборудования
- Амортизаторы КУВ. Каталог, ассортимент продукции.
- Пружины КУВ «K-Flex» - новинка с большим будущим.
- Квалифицированная работа на сервисе.
- «КУВ-Сервис». Гарантийная политика компании.

Сертификация СТО.

**Предварительный график проведения семинаров в городах Украины в 2011 году:**

### Апрель

- Кировоград - 04 апреля 2011 г.
- Черкассы - 06 апреля 2011 г.
- Донецк - 11 апреля 2011 г.
- Харьков - 13 апреля 2011 г.
- Полтава - 27 апреля 2011 г.
- Киев - 29 апреля 2011 г.

### Май

- Запорожье - 16 мая 2011 г.
- Днепропетровск - 18 мая 2011 г.
- Херсон - 30 мая 2011 г.

### Июнь

- Николаев - 01 июня 2011 г.
- Одесса - 03 июня 2011 г.
- Севастополь - 15 июня 2011 г.
- Симферополь - 17 июня 2011 г.
- Сумы - 24 июня 2011 г.

### Сентябрь

- Ивано-Франковск - 05 сентября 2011 г.
- Ужгород - 07 сентября 2011 г.
- Львов - 12 сентября 2011 г.
- Ровно - 14 сентября 2011 г.
- Винница - 26 сентября 2011 г.
- Хмельницкий - 28 сентября 2011 г.

В случае возникновения вопросов звоните по тел.: (097) 487-08-08, Игорь Папиашвили, Представительство КУВ-Europe GmbH.



AUTO SERVICE TECHNIK

# официально в Украине



Еще 1 апреля 2008 года «Трост» и «Метеор» объединились в одну из ведущих оптовых компаний в Европе по продаже автозапчастей. И вот компания «Метеор Украина» вступила в 2011 год не просто в новом качестве, но теперь уже и юридически под новым названием – «ТРОСТ АВТО СЕРВИС ТЕХНИК ТОВ».

С приобретением Группы Метеор в 2008 году деятельность компании расширилась и распространилась на новые рынки в Центральной и Восточной Европе. С другой стороны, Германия – родной рынок для компании «Трост». Это не только страна Mercedes, VW и BMW, Porsche в первую очередь, но и место расположения огромного количества предприятий по производству автозапчастей. Многолетнее сотрудничество «Троста» с мировыми лидерами по производству запчастей и огромный Логистический Центр «Трост» позволили всем клиентам «Метеора» получить доступ к ранее неизвестному ассортименту товаров и их наличию.

Год спустя, после одобрения соответствующих национальных органов по вопросам конкуренции, произошло еще одно слияние – компаний ТРОСТ и КСМ. Холдинг и главное управление стали называться ТРОСТ

AUTO SERVICE TECHNIK SE (Европейская общественная компания), место их расположения – г. Штутгарт, Германия. Семье ТРОСТ отошли 60% акций, а фонду JOACHIM HERZ FOUNDATION – 40% акций в холдинговой компании.

«Трост» был основан в Штутгарте в 1904 году Эрнстом Мисолом, который до этого занимался разработкой двигателей в одной команде с Готтлибом Даймлером и Вильгельмом Майбахом. Тот факт, что «Трост» исторически является первым оптовым продавцом автозапчастей, подтверждается временем. И сейчас компания ТРОСТ является одной из ведущих оптовых компаний по продаже автозапчастей на независимом автомобильном рынке Германии.

Компания КСМ основана в 1921 году и также была известна как один из ведущих оптовых продавцов автозапчастей в Германии. Штаб-квартира КСМ

была расположена в г. Винсен, недалеко от Гамбурга, в составе компании насчитывалось 38 филиалов, действующих в северной Германии. КСМ также присутствовала в Австрии и Словении.

В результате этих последовательных слияний сегодня ТРОСТ – компания №1 по оптовой продаже автозапчастей на независимом автомобильном рынке в Германии и Европе. Совет директоров компании ТРОСТ AUTO SERVICE TECHNIK SE состоит из шести генеральных директоров обеих компаний «Трост» и КСМ, которые работают в штаб-квартире в Штутгарте. Годовой доход новой компании ТРОСТ AUTO SERVICE TECHNIK SE составляет 770 млн. евро, в ее штате насчитывается 4000 сотрудников. Со 107 филиалами, она первая и единственная оптовая компания по дистрибуции автозапчастей, которая смогла охватить весь немецкий рынок. Другие 83 филиала в Австрии, Чехии, Венгрии, Румынии, Сербии, Словении, Словакии и Украине формируют сильную сеть вне Германии и обеспечивают платформу для роста и развития рынков в Центральной и Восточной Европе. Новая компания стремится к ведущей позиции во всех представленных рынках автозапчастей, как для пассажирских и коммерческих автомобилей, так и оборудования для СТО.

Покупка Группы Метеор и слияние с КСМ объединило ресурсы компаний с целью более эффективного решения сложных задач, связанных с независимым вторичным рынком. Увеличенный масштаб объединенных компаний создает организацию с необычными возможностями, которая будет гораздо лучше инвестировать в предостановление профессиональных технических, деловых и коммуникационных услуг для тысячи автомастерских и розничных организаций в Европе. Это слияние в дальнейшем будет гарантировать будущее, как для клиентов, так и для сотрудников компании.

**«ТРОСТ АВТО СЕРВИС ТЕХНИК ТОВ»**

Киев, ул. Алма-Атинская, 12-а  
тел.: (044) 393-00-56

## Bosch расширяет ассортимент тормозных дисков и колодок

В последние годы компания Bosch постоянно наращивает объемы выпуска тормозных дисков и колодок. Богатый опыт Bosch в области производства первичных комплектующих обеспечивает высокое качество выпускаемых концерном автозапчастей. В настоящее время ассортимент запчастей Bosch включает более 1200 различных тормозных дисков и 900 колодок, которые подходят почти для всех моделей автомобилей на европейском рынке.

Благодаря наличию собственного производства и строгому контролю всего технологического процесса по единым стандартам, от разработки продукта и выбора материалов до промышленного выпуска, компания может гарантировать стабильно высокое качество своей продукции и минимальный уровень допусков. Многие тормозные диски марки Bosch отливаются из серой высокоуглеродистой стали. Этот материал с высокой теплопроводностью эффективнее рассеивает тепло, обеспечивая более высокий уровень комфорта, в частности



благодаря сокращению уровня вибрации при торможении. Чтобы облегчить специалистам автосервисов замену дисков, многие модели поставляются с крепежными болтами в комплекте.

Ассортимент запчастей Bosch также включает тормозные колодки для всех распространенных моделей автомобилей на европейском рынке. Колодки Bosch отличаются отличным качеством и обеспечивают максимально комфортное торможение без скрипов и вибрации. По скорости обкатки, стабильности коэффициента трения, эффективности торможения и шумо- и виброустойчивости колодки заметно превосходят установленные требования, включая европейский стандарт ECE R90.

## Новый каталог фильтров Champion для легковых автомобилей

Вышел новый каталог фильтров Champion для легковых автомобилей (CATCM1005).

Основные особенности:

- в номенклатуру добавлены 73 новых фильтра,
- покрытие парка легковых автомобилей EMEA - 98%,
- обновленные данные по размерам фильтров,
- полные данные по взаимозаменяемости.

Дополнительное преимущество - новая раскладывающаяся задняя обложка, облегчающая идентификацию фильтров.

Один каталог (размер А4) EAN 13 5010874162310 - 1.350 кг.

Набор из 10 каталогов (305x229x220 мм) ITF 14 14 15010874162317 - 13.5 кг.

Ссылка для скачивания каталога доступна на нашем сайте - <http://autoexpert.com.ua>.



## От хорошей цены до самых высоких технологий покраски автомобилей



**sikkens**  
AkzoNobel

**LESONAL**

**DYNA**  
COAT

- Материалы **Sikkens** предназначены для СТО, которые уделяют большое внимание скорости и качеству ремонтов.
- Наиболее прогрессивные разработки в первую очередь реализуются в этой системе.
- Использование материалов **Sikkens** позволяет участвовать в программе «5-и летняя гарантия» от AkzoNobel.
- Оптимальный технологический процесс, постоянные программы обучения персонала, технические возможности материалов, все это поможет максимально повысить прибыльность кузовного участка, использующего **Sikkens**.
- При неизменно высоком качестве, присущем только системам топ-уровня, материалы **Lesonal** предлагаются по стоимости, сопоставимой с материалами среднего ценового диапазона.
- С помощью материалов **Lesonal** возможно решать любые задачи, возникающие при ремонтной покраске.
- Система позволяет сделать ремонт быстро, качественно и недорого.
- **Lesonal** с успехом применяется как на авторизованных, так и на независимых станциях технического обслуживания.
- Материалы **Dynacoat** получили широкое распространение благодаря отличной цене.
- Все продукты имеют не только высокое качество, но и удобную расфасовку. Наличие готовых цветов на распространенные в регионе модели автомобилей так же способствует повышению интереса к продуктам **Dynacoat** в розничной торговле.
- Система подбора цвета, позволяющая приготовить цвет практически на любой автомобиль, отлично зарекомендовала себя в работе на СТО.
- «Антикризисное» решение для кузовных участков и торговых точек.

000 «Фарбы» - лакокрасочные материалы для покраски автомобиля. Материалы 3М

08112, Украина, г. Киев, Киево-Святошинский район, с. Мила, ул. Комарова, корп. 23-Б  
Тел.: (067) 464-30-36, 390-11-06, 390-11-07, факс (044) 390-11-08, [www.farby.net.ua](http://www.farby.net.ua)

# 10 фактов о нашем бизнесе

Может ли Ваш нынешний поставщик предложить лучшие условия?



«Вольтаж Украина» – молодая амбициозная компания с сильной командой и достаточным объемом инвестиций. Мы уверены, что качество бизнеса в секторе стартерно-генераторной группы может быть на порядок лучше того, к которому вы привыкли. В этой «визитке» собраны лишь факты и принципы, УЖЕ реализованные в работе нашей компании. Причем 80% перечисленных преимуществ – это европейская практика, на которую традиционно ориентируются лишь крупнейшие дистрибьюторы автозапчастей.

## 1. «Вольтаж»? Никогда не слышал...

«Вольтаж Украина» работает на украинском рынке автозапчастей всего год. Если вы о нас еще не слышали, значит, ваш бизнес отлично законспирирован, и наши менеджеры пока не нашли о вас информации в открытых источниках. Ведь благодаря активной деятельности, даже за это короткое время нас успели узнать практически все клиенты в регионах, которые работают с нашей основной товарной группой – стартерами и генераторами.

## 2. Драйв + опыт = зрелость

Несмотря на присутствие на рынке конкуренции, сервис в отношениях с клиентом у многих операторов рынка запчастей в Украине все еще оставляет желать лучшего. Найдя предложение по выгодной цене, вы по-прежнему рискуете столкнуться с безразличием, халатностью и безответственностью менеджеров компании-продавца. Мы побороли этот недуг.

Команда управленцев нашей компании – это зрелые люди. А вот коллектив менеджеров коммерческого отдела «Вольтаж Украина», в отличие от большинства компаний нашего сектора, достаточно молод.

Наши сотрудники регулярно проходят внутрикорпоративные и внешние тренинги. Они нацелены на результат и мотивированы в работе.

Что это дает? Заинтересованность менеджера в каждом клиенте и каждом заказе. Быстроту реакции и сообщительность. Повышенный уровень ответственности. Итого: у нас не бывает ситуаций, когда «заказ клиента потерялся»!

## 3. Есть ли у вас план?

Да, есть. План на неделю, месяц, квартал, год... Перед нами стоят четкие цели. У нас есть стратегия и проверенные методы достижения запланированных результатов. Топ-менеджеры компании с 10-летним опытом работы в своей области. Кроме того, нам доступен опыт партнеров в других странах. За год работы мы вошли в число лидеров своего сегмента, и на этом точно не остановимся.

## 4. Удобный формат

Мы готовы предложить вам не просто выгодное сотрудничество, но и удобный формат взаимодействия.

- «Вольтаж Украина» всегда на связи любыми доступными вам методами: многоканальный телефон, e-mail, skype, ICQ, интернет-магазин. Причем в онлайн-системе на нашем сайте каждый клиент может в любой момент времени получить всю информацию о своих заказах и балансе.

- Наши менеджеры закреплены за определенными регионами, они знают каждого клиента и лично заинтересованы в удовлетворении каждого запроса.

- Мы открыты для общения, поэтому вы можете в любой момент посетить наш офис, склад, ремонтную мастерскую. Мы уверены в себе и в своей продукции.

- Для нас не проблема заменить позиции, которые у вас по каким-то причинам не продаются. Мы знаем, что такое быть региональным трейдером и работать с розницей, и готовы идти навстречу своим клиентам.

## 5. Мы знаем, что вам нужно. Более того, у нас это есть!

Что составляет основу ассортимента? То, что продается. Откуда мы знаем, что именно будет продаваться? От вас. Все запросы обрабатываются и сохраняются у нас в базе, после чего тщательно анализируются. Таким образом, мы можем предложить клиентам:

- полный ассортимент топовых позиций с большим товарным запасом

- альтернативу по производителю и цене (Европа и Китай)

- наличие товара на складе благодаря регулярным поставкам

Это означает, что вам больше не нужно обзванивать несколько компаний-поставщиков. У нас вы найдете большинство требуемых позиций и наименований, даже если вам необходима крупная партия.

## 6. Уверенность в качестве поставляемого товара

Легко быть уверенным в качестве европейских марок.

Мы же даем гарантию на качество любого своего товара, в том числе китайского производства!

Уже ни для кого не секрет, что «китай» бывает разным и поставляет продукцию «на любой кошелек». Вся сложность работы с китайскими производителями заключается в по-



иске компромисса между ценой и качеством продукции и только опыт работы с каждой фабрикой и каждым наименованием товара может дать уверенность в правильном выборе производителя и цены. У нас этот опыт есть, и поэтому процент производственного брака крайне низок. Именно поэтому мы даем собственную гарантию на любой товар китайского производства и не отказываем клиенту в замене агрегата, если имеет место производственный дефект.

Дополнительно для уверенности в каждой партии полученного товара мы организовали собственную мастерскую по ремонту стартеров и генераторов, которая служит также испытательной лабораторией и службой входного контроля.

Таким образом, мы со всей ответственностью можем заявить, что добротный новый китайский агрегат лучше регенерированного «на коленке» в соседнем гараже, собранного из б/у деталей и китайских запчастей неопределенного качества. Более того, зачастую новый китайский стартер оказывается дешевле регенерированного.

## 7. Гарантированный заработок

Если перед вами два вида товара с абсолютно одинаковым качеством, но цена отличается практически вдвое. Что вы выберете? Наверное, более дешевый, если конечный потребитель не настаивает на конкретной марке. Так почему же второй настолько отличается по цене? Конечно же, снова речь идет о происхождении товара. Однако у нас китайский товар дешевле не только в силу низкой себестоимости. Даже в этой нише мы можем предложить вам лучшие цены за счет:

- заказа крупных партий, что дает нам самые низкие цены от производителей
- минимального собственного заработка
- упаковки в белые коробки без существенных затрат на раскрутку бренда

Впрочем, даже самая низкая цена не является гарантией стабильного заработка для регионального дилера или магазина, если импортер не выстроил грамотную ценовую политику с градацией цен в зависимости от объемов продаж, а также правильное ценовое позиционирование китайского товара по отношению к европейским брендам. У нас существует многоуровневая система прайсов в зависимости от оборота клиента. Таким образом, исключена ситуация, при которой в регионе сталкиваются интересы бизнеса различного масштаба.

Цены изменяются с каждой поставкой. Следите за нашими актуальными предложениями!

## 8. Доставка без сбоев

Товар продан, когда он поступил на склад к клиенту, а не в момент принятия заказа. Именно поэтому мы создали схему работы, которая гарантирует:

- отгрузку товара в день заказа одной из нескольких известных компаний-перевозчиков
- абсолютное соответствие заказа, накладной и содержимого посылки благодаря внедрению двойной проверки на этапе отгрузки
- бесплатную отправку товара на сумму от 500 евро

Клиент не должен беспокоиться о поступлении товара после того, как сделал заказ. Вся ответственность за этот



этап целиком и полностью ложится на нашего менеджера, который обеспечит доставку, проинформирует об отправке и проконтролирует получение.

## 9. Маркетинг – это небанально!

До старта нашего проекта методы работы многих компаний в сегменте продаж запчастей стартерно-генераторной группы не менялись годами, а маркетинг приживался с большим трудом. Мы не предлагаем вам получить бесплатно футболки или магнитолы, которые вы и сами можете купить в ближайшем магазине. Наша стратегия – стимулировать сбыт, наш и ваш, за счет нестандартных подходов в ценообразовании, ассортименте, построении отношений. Мы не даем скучать своим клиентам, потому что хотим зарабатывать больше вместе с ними!

Само собой, что для наших партнеров доступна рекламная полиграфическая продукция и участие в совместных рекламных компаниях. Помимо этого, мы со своей стороны делимся всей информацией о рынке и о продуктах, как например, адреса сайтов с кросс-таблицами или базы данных оригинальных номеров редких продуктов.

## 10. Уникальные предложения

Некоторые предложения, доступные нашим клиентам, сложно даже классифицировать, поскольку они не имеют аналогов на рынке.

- Разработка и производство любого агрегата «с нуля».
- К примеру, этот путь может быть единственным возможным для поставки уникальных деталей, например, в смежных областях (для авиации, судоходной или строительной техники), где стоимость техники и самой детали настолько высоки, что вполне окупают подобные затраты.

Актуален этот путь и для тех случаев, когда оригинальная деталь, пользующаяся повышенным спросом потребителей, не удовлетворяет по цене (как это бывает с японскими агрегатами на отечественную технику) или качеству (оригинальные запчасти к китайским автомобилям).

- Заказ товара напрямую у производителя в Европе
- Думаете, мы говорим о себе? Нет! Эту возможность мы предоставляем своим клиентам. С нашей помощью вы можете заказать у производителя любые позиции из его ассортимента по ценам, которые ниже стандартного прайса при отгрузке со склада в Украине. При этом мы возьмем на себя все заботы по оформлению заказа и его доставке из Европы.

### Ищем серьезных партнеров в регионах!

*Продажи запчастей стартерно-генераторной группы – это стабильный бизнес, который при правильном подходе может давать солидную прибыль. В настоящее время мы уже отладили бизнес-процессы, ценообразование и логистику. Дело за малым – передать свой опыт и знания партнерам, которые смогут взять на себя роль наших региональных дилеров.*

**«Вольтаж Украина», г. Киев, ул. Ивана Федорова, 32, тел./факс: (044) 594-40-04  
e-mail: trade1@voltag.com.ua, www.voltag.com.ua**



# Кружатся «ДИСКИ»

В последнее время продажа автомобильных колес стала практически неотделимой от услуг по ремонту шин или их сезонной смене. Популярность этой операции покоится, как водится, на трех китах.

Первый – удобство сезонной смены уже смонтированных колес, второй – лучший внешний вид автомобиля, третий – снижение его массы.

**В** зависимости от технологии изготовления существует три вида колес: штампованные стальные, литые из алюминиевых сплавов и колеса, изготовленные из этих сплавов методом объемной штамповки. Интересно, что последние знаю далеко не все. Почему? Да потому что за ними закрепилось название «кованые». Термин «ковка» позволяет отличать штамповку стальную от алюминиевой и подразумевает многократное воздействие давлением на разогретую заготовку. К тому же во всем мире к таким колесам применяется термин *forged*, хотя зачастую там приме-

няют обходные технологии, которые лишь сходны с обработкой металла давлением.

Давайте наконец станем называть колесо колесом, а не диском. Ведь диск – всего лишь деталь колеса, расположенная между ступицей и ободом, в котором покоится покрышка. Надо сказать, что колесам вообще как-то не везет с терминологией. Ну, кто из нас не читал в прейскуранте или на красочной вывеске шиномонтажа про то, сколько стоит монтаж колес «тринадцатого радиуса»? Интересно, кому первому пришло в голову, что если в маркировке покрышки стоит R 13, то

это обозначает ее радиус? Ведь буква R обозначает конструкцию покрышки (*radial* – радиальная) и не имеет никакого отношения к размеру колеса. Я согласен с тем, что в каждом деле бывают свои профессионализмы, но чтобы в ранг профессиональных выражений возводили безграмотность... Нет уж, увольте.

## Какие бывают колеса

Ну что же, теперь можно поговорить и о колесах. Начнем с того, какими бывают колеса из алюминиевых сплавов. Технология изготовления колес из алюминиевого сплава впервые была применена полвека назад. Отличие штампованного алюминиевого колеса от стального состоит в том, что оно представляет собой единую деталь, а стальное сваривается как минимум из двух деталей: обода и диска (на Западе гораздо чаще применяются сборные легкосплавные штампованные колеса, чем моноблочные). Основной плюс таких колес – снижение массы колеса на 15-20% по отноше-

нию к литым, по отношению к стальным разница больше. Это приводит к снижению инерционных масс и уменьшению динамического воздействия на подвеску. Меньшая масса обеспечивает сокращение времени разгона и торможения и заметную экономию топлива.

В процессе производства колес наиболее распространено литье под низким давлением и с противодавлением с последующей механической обработкой заготовки на токарном и фрезерном станках. Технология позволяет создавать любые замысловатые рисунки на любой вкус.

Литые колеса обладают хорошей теплопроводностью, которая создает отличный отвод тепла от тормозной системы. Коррозионная стойкость колес из алюминиевых сплавов обеспечивается появлением оксидной пленки на поверхности в случае повреждения лакокрасочного покрытия. При больших механических нагрузках (наезд на препятствие), в отличие от штампованных колес, которые склонны к раскалыванию из-за своей структуры, литые деформируются.

Впервые технология изготовления колес из легких сплавов методом штамповки была разработана в середине 1980-х во Всесоюзном институте легких сплавов. Суть ее заключается в получении поковки в результате поэтапного формирования заготовки с последующей обработкой на металлорежущих станках.

Высокая прочность штампованных колес объясняется мелкозернистой структурой металла, имеющей направленный характер. Прочность этих колес в 2,5 раза выше, чем у стальных, масса меньше на 15-20% по сравнению с литыми конструкциями. Разрыв материала кованого колеса происходит при гораздо больших нагрузках, чем литого, и в этом их преимущество! А при нагрузках, когда литое колесо мнется (деформируется пластично), кованое остается целым, и при правильной конструкции демпфирует удар за счет упругой деформации. Коррозионная стойкость очень высокая благодаря мелкозернистой структуре и компонентам сплава.

К недостаткам штампованных колес можно отнести несколько ограниченный дизайн, что связано с технологией их производства.

### Выбираем колеса

Знания технологии производства колес из легких сплавов обязательно пригодятся при подборе подходящей модели для различных типов автомобилей. Например, для неторопливой городской езды будет достаточно несложных по рисунку литых колес с широкими «спицами». Владельцам джипов можно также рекомендовать литые колеса с мощными ободами, снабженными предохранительными бортами, защищающими шину от боковых ударов. Тем, кто предпочитает спортивный стиль езды, больше подойдут штампованные колеса из алюминиевого сплава, способные выдерживать большие динамические нагрузки. Легкие колеса обеспечивают такому автомобилю лучшую динамику.

Какой тип колеса вы бы не выбрали, необходимо точно следовать рекомендациям завода – изготовителя автомобиля. Обычно в руководстве указываются все параметры колес, соответствующих конструкции автомобиля. Параметры колеса могут быть заданы, например, так: 6J x 14CH. Первая цифра – ширина обода в дюймах, буква – форма борта. Вторая цифра – посадочный диаметр обода в дюймах, буквенное обозначение после – тип безопасного кон-

тура обода: H – односторонний подкат. Речь идет о хампе – выступе на ободе, который предохраняет шину от самопроизвольного разбортирования (только по наружной стороне обода); H2 – двусторонний подкат; CH – комбинированный двусторонний подкат; FH – плоский подкат. Кроме того, для обозначения типоразмера колеса используются следующие индексы: PCD – диаметр центров крепежных отверстий; DIA – диаметр отверстия под ступицу; ET (вылет) – расстояние от посадочной плоскости колеса до середины профиля обода – величина, индивидуальная для каждой модели автомобиля, рассчитывается производителем исходя из оптимального соотношения характеристик управляемости и устойчивости, а также нагруженности деталей трансмиссии. Эти параметры должны учитываться в первую очередь, так как они определены техническими особенностями самого автомобиля и регламентируются инструкциями завода – изготовителя транспортного средства.

Некоторые автовладельцы устанавливают колеса с уменьшенным вылетом, полагая при этом, что таким образом улучшают устойчивость автомобиля в повороте. Однако получаемое при этом преимущество в незначительном увеличении колеи приводит к увеличению нагрузки на детали подвески и к снижению ресурса ступичных подшипников.



## Ремонтировать нельзя выбросить

Едва ли не каждый автомобилист рано или поздно сталкивается с проблемой восстановления поврежденных колес из легких сплавов. Объявлениями о ремонте алюминиевых колес пестрят все автомобильные издания. Ремонт колес из легких сплавов – тема, полемика вокруг которой не затихает ни на день. Что касается автора этих строк, его отношение однозначно: «Попытка такого ремонта – всего лишь отсрочка развала подвески или более тяжелых последствий». Вот что говорит по этому поводу руководитель лаборатории «ИЛКА-МАДИ» Александр Вахромеев. Он имеет собственное мнение, подкрепленное десятками лет работы с колесами из легких сплавов, выпускаемых

по всему миру как легально, так и нелегально. К его словам стоит прислушаться, ведь Александр руководит сертификационным органом, проводящим испытания практически всех колес, поступающих на российский рынок.

Колеса из алюминиевых сплавов давно перешли из разряда экзотики в разряд обычных комплектующих. Устанавливая их на автомобиль, надо знать несколько простых правил.

Восстановление и ремонт колес из легких сплавов не возможно ни в коем случае. Физика легких сплавов допускает лишь однократную пластическую деформацию, которая имеет место при ударе колеса о препятствие, и она носит необратимый характер. Таков закон природы. Следовательно, любой ремонт колес из легких сплавов противоречит

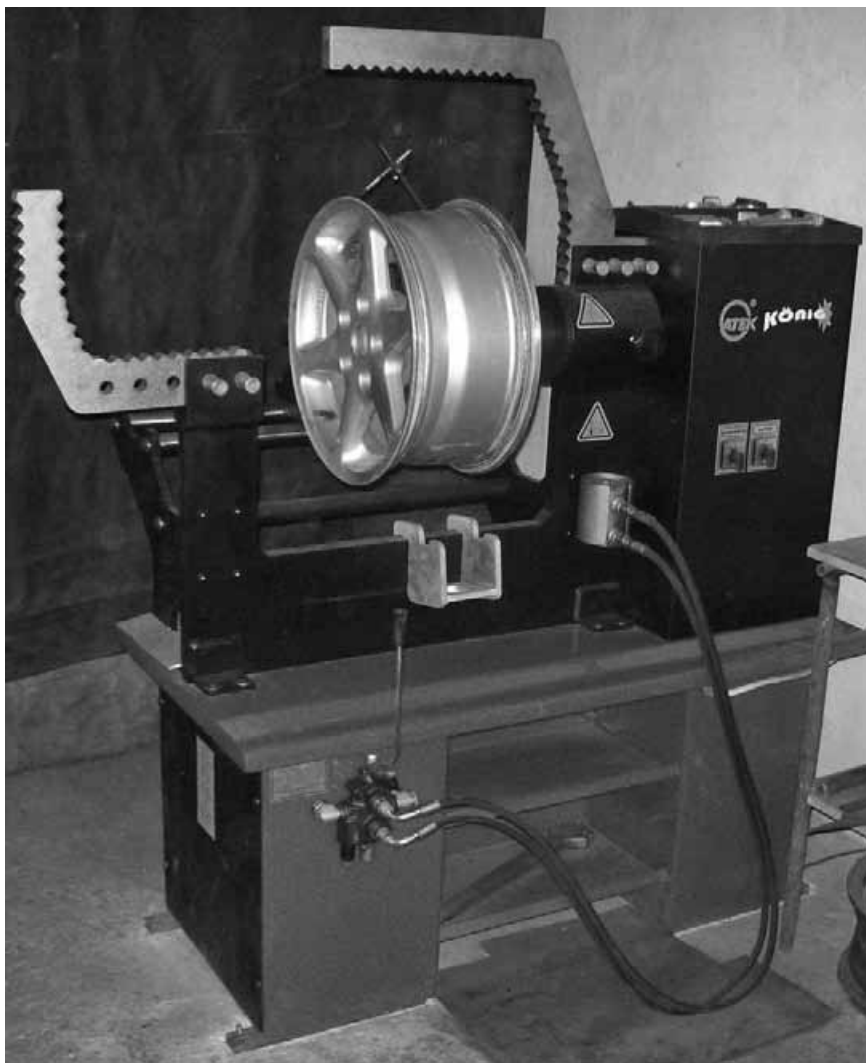
физике легких сплавов. В крайнем случае возможно обновление лакокрасочного покрытия, но только без нагрева.

В Европе, к стандартам которой мы так стремимся, ремонт легкосплавных колес запрещен законодательно. Нарушившие его лишаются лицензии на все виды автосервиса. Ни одна европейская компания выпуском такого оборудования для такого ремонта не занимается. Чаще всего это «юго-восток», в последнее время такое оборудование стали «воспроизводить» и в России, приняв за оригиналы кое-что из рожденного в Европе.

Специфика нашего сервиса состоит в том, что так называемое восстановление колес из легких сплавов не требует лицензирования, и этим охотно пользуются все желающие заработать на противоречии с законами физики. Алюминиевые колеса прокатывают, вытягивают и даже наваривают. Приборного контроля – никакого, а ведь достаточно поставить «восстановленное» колесо в балансировочный станок, чтобы убедиться в бессмысленности такого «ремонта». Какой там микроструктурный анализ металла – его результаты будут настолько красноречивы, что вряд ли кто-нибудь захочет выложить деньги за такую «услугу». Ведь они прекрасно понимают, что сербская поговорка «Из бабушки не сделаешь девушку» относится и к отремонтированным колесам.

И все же алюминиевые колеса несут в ремонт – люди верят рекламе и испытывают желание увидеть чудо собственными глазами. Но вот чего они не увидят, так это микротрещины, размеры и количество которых, собственно, и определяют долговечность отремонтированного колеса. Не видно трещин – значит, их нет, а ровное колесо – вот оно.

За последние годы заметно выросли механические свойства литейных сплавов. В производстве колес многие заводы используют прогрессивные способы получения отливок – литье под низким давлением или литье под низким давлением с противодавлением. Современное литое колесо способно выдержать



*В ходе ремонта «гнутого» колеса будет неизбежно нарушена структура металла. Сколько прослужит такое колесо, неизвестно.*

значительный удар. При этом колесо не разрушается, но, деформируясь, принимает часть энергии на себя, спасая подвеску и кузов автомобиля. Рассматривая такое колесо, часто с небольшими нарушениями геометрии, у многих автолюбителей возникает желание его поправить. Делать это не рекомендуется. Перед началом серийного производства колеса проходят ряд сертификационных испытаний. Колеса, контрольные образцы которых успешно прошли испытания, могут безопасно эксплуатироваться при полной нагрузке автомобиля весь его срок службы. В ходе ремонта «гнутого» колеса будет неизбежно нарушена структура металла. Сколько прослужит такое колесо, неизвестно.

Категорически недопустим ремонт колеса при помощи сварки. Если потребуется окраска колеса, желательно воздержаться от применения красок с температурой сушки более 90-110°C. Колеса изготавливаются из разных сплавов, многим из них противопоказан нагрев: при более высоких температурах у них происходит процесс старения, они становятся менее пластичными, что приводит к появлению трещин в процессе эксплуатации, а при сильном ударе – к разрушению.

От попадания в дорожную ситуацию, при которой потребуется замена одного колеса, не застрахован никто. Поэтому мы рекомендуем покупать колеса тех производителей и у тех продавцов, у которых можно докупить одно или два колеса, а не новый комплект из четырех штук.

О качестве. Все производители колес, имеющие свою торговую марку, дорожат своей репутацией и не допускают попадания на рынок заведомо бракованных изделий. Вместе с тем, на нашем рынке представлено множество колес оригинальных дизайнов, так называемой «реплики» неизвестных заводов (как правило, с Востока), качество которых не выдерживает никакой критики.

Отечественные производители колес накопили большой статистический материал по эксплуатации колес на наших дорогах

и в наших климатических условиях. Полученный материал используется как при проектировании колеса, так и при выборе технологии его производства и окраски. Весной и осенью колесо испытывает значительные динамические нагрузки, попадая в ямы и трещины на асфальте. При этом оно должно сохранить свою геометрию. При сильном ударе, когда наступает «пробой» подвески, оно должно деформироваться и принять удар на себя, и предотвратить деформацию подвески и увод точек ее крепления на кузове. Гораздо дешевле и проще заменить колесо, чем восстанавливать подвеску и геометрию кузова. Зимой колесо купается в растворе солей или кислот, которыми поливают наши дороги, соответственно, требуется повышенная стойкость лакокрасочного покрытия.

Что касается колес, изготовленных методом объемной штамповки, здесь все проще и сложнее. Проще потому, что игроков в этом секторе рынка ограниченное количество. Сложнее потому, что структура металла изменена на макроуровне, и любая попытка ее повторного изменения (восстановления) невозможна в принципе. Заводская технология изготовления колес предусматривает термообработку и искусственное старение колес. Закалка увеличивает прочность, так как штампованный металл достаточно мягок, а старение снимает внутренние напряжения, появившиеся при штамповке и закалке. Ударная нагрузка изменяет саму структуру металла. Поэтому малейшая попытка править их чаще всего приводит к образованию трещин. Причем не дай бог, чтобы они стали заметными. Трещины в ободе кованого колеса появляются при значительном превышении допустимых нагрузок, и за счет пластических свойств металла они не развивались и не приводили к разрыву обода, но в случае разрыва колеса трещина спровоцирует мгновенное разрушение колеса. Даже малейший нагрев при повторной окраске колеса приведет к необратимым процессам в структуре металла. Вместо внешне вполне приличного отремонтированного колеса владелец получит мину замедленного действия.

Однако и со штампованными колесами кое-что все же можно делать. Например, пользуясь специальным станком для правки дисков с подходящим гидроцилиндром и «елочкой», можно вытягивать дисковую часть колеса. Но говорить о качественно выполненной работе с полным восстановлением и сохранением прочностных свойств вряд ли можно. Штампованные колеса, как и литые, можно править и красить, но в холодную, без нагрева, даже небольшого. При этом применение порошковых красок, естественно, невозможно. Можно заделывать глубокие царапины и сколы, применяя технологию, сходную с процессами локального ремонта Chips Away.

При выборе штампованных колес дизайн модели имеет важное, если не сказать решающее, значение. Важно научиться видеть возможности колеса работать с упругой деформацией. Такое колесо легче перенесет критические нагрузки и, приняв их на себя, защитит подвеску. Советую обращать внимание на конструкцию обода и профиль спиц. Место прилегания спицы к ободу должно как можно дальше отстоять от его кромки. Эта «полка» обеспечит упругую деформацию обода и спиц, которые работают вместе, в одной системе. Лучше, если сама спица будет вогнутой или выгнутой – такой профиль, в отличие от простого плоского, дает спице возможность «пружинить», более равномерно распределять нагрузку по всему колесу.

Прежде чем решиться на такой ремонт, надо еще раз тщательно просчитать возможные выгоды и потери. Стоимость работ вполне может быть сопоставима со стоимостью колеса, особенно если речь идет о литом колесе. А что человек получает взамен? Колесо с нарушенной геометрией, механическими свойствами и измененным балансом. О том, насколько автомобиль был «рад» такому подарку, лучше всего спросить у мастера на сервисе при ремонте подвески. Другое дело, если речь идет об уникальных колесах. В этом случае ремонт может оказаться единственным спасением от затрат на покупку четырех новых.

**Леонид Круглов**

# «Славол» специального назначения



Прежде чем перейти к одной из главных «изюминок» марки «Славол» – маслораздаточным блокам (о которых мы расскажем в следующем номере) – давайте закончим разговор об ассортименте. Помимо «синтетической» линейки моторных масел и ряда трансмиссионных, НПП «Присадки» производит широкую номенклатуру смазочных материалов разнообразного назначения.

Из большинства отечественных компаний и, кстати, многих зарубежных кременчугского производителя выделяет научно-технический потенциал. Говоря проще, коллектив НПП «Присадки» ведет собственные исследования в области разработки рецептур смазочных материалов. К новым техническим разработкам привлекаются ведущие украинские и российские институты, лаборатории, Госстандарт Украины, а также предприятия-потребители. Что касается последних, то у них есть возможность заказывать масла с требуемыми физико-химическими показателями. Примечателен и другой факт: масла торговой марки «Славол» выпускаются по собственным техническим условиям. Подтверждением активной деятельности кременчугских разработчиков являются 18 патентов на

различные решения в области смазочных материалов. В общем, давайте посмотрим, что еще интересного предлагает «Славол» своим потребителям.

## Промывочное масло

Об этом продукте мы говорили два года назад, когда главный редактор поставил эксперимент с целью выяснить, кто лучше: «пятнадцатиминутки» или промывочное масло «Славол». Тогда кременчугский продукт одержал убедительную победу, очистив двигатели подопытных автомобилей (оставшиеся загрязненными даже после использования «быстрых» промывочных средств). Было это почти два года назад, но с того времени детище НПП «Присадки» бесспорно следит за чистой редакционных двигателей. О секрете эффективности промывочного масла

«Славол» мы уже писали, но не поленимся рассказать о нем еще раз: история довольно интересная сама по себе. И началась она в 1977 году, когда СССР подписал с Китаем контракт на поставку 100 тысяч автомобилей «КРАЗ». После апробации первой партии грузовиков китайцы направили советской стороне рекламацию: двигатели начали выходить из строя. Среди руководства страны поднялся переполох: на карту был поставлен не только крупный контракт, но и престиж страны. Выяснилось, что виновато местное масло, используемое после окончания срока службы заводской заливки – оно засорило моторы автомобилей. И тогда специалистами НИИ при Кременчугском НПЗ в очень краткие сроки была разработана присадка, которая очищала двигатель, загрязненный некачественным смазочным материалом. Контракт был сохранен. Эта же присадка сейчас используется в маслах «Славол», в том числе и в специальном промывочном масле.

## Гидравлические масла

Для гидросистем сельскохозяйственной техники предназначено всесезонное масло «Славол МГЕ-46В». Что характерно, все продукты имеют температуру застывания -32°C. То есть в нашей стране его можно использовать зимой без всяких ограничений.

## Компрессорные масла

На большинстве станций технического обслуживания персонал пользуется пневматическим инструментом. Соответственно, без компрессора не обойтись. В свою очередь, этот агрегат требует смазки для улучшения герметичности камер сжатия, уменьшения трения и износа, отвода теплоты. «Славол» предлагает около 15 разных позиций, в том числе для компрессоров высокого и среднего давления. Есть продукт для теплонапряженных поршневых, а также ряд масел для центробежных и винтовых установок.

## Индустриальные масла

Конечно, эти продукты в автомобильном секторе не используются (разве что в производстве автомобилей), однако ассортимент масел промышленного назначения явно говорит о возможностях производителя. Особенно такой, как у НПП «Присадки». Заглянув в перечень предлагаемой продукции, вы можете увидеть множество позиций для самых разнообразных механизмов и условий работы. В том числе для узлов и механизмов, где требуются масла с улучшенными антиокислительными и противозносными свойствами. Думаем, что делать детальный обзор с учетом нашей специфики не имеет смысла, лишь отметим, что в Украине больше никто не предоставляет такое количество позиций индустриальных масел.

## Вернемся к нашим двигателям...

Теперь сделаем несколько резкий переход от промышленности к мопедам и мотоциклам: для маломощных

двигателей объема до 200 см<sup>3</sup> предлагается всесезонное масло «Славол 2Т ТВ», а объемом от 200 до 500 см<sup>3</sup> – «Славол 2Т ТС». Но закончим наш обзор на автомобильной ноте. Помимо упомянутых в предыдущих материалах синтетических продуктов и трансмиссионных масел, НПП «Присадки» также предлагает линейку полусинтетической и минеральной «моторки». Кроме того, автовладелец под маркой «Славол» может купить «Тосол А40М» и средство для чистки стекла «Славол ЧС», которое выпускается в летнем и зимнем варианте.

Подытоживая разговор об ассортименте марки «Славол», давайте отметим ее основные черты. Во-первых, это – наличие продуктов как для новой, так и «пожилой» техники. Наглядный пример – линейка «синтетики» с пакетами присадок от ведущих разработчиков, а также широкая гамма полусинтетических и минеральных моторных масел. Помимо этого, НПП «Присадки» может «похвастаться» такими уникаль-

ми разработками, как промывочное масло «Славол». Единственное, справедливости ради нужно отметить отсутствие в ассортименте ATF (масел для автоматических трансмиссий).

Еще один козырь – демократичные цены на продукцию НПП «Присадки». «Славол» при его качестве и выборе дешевле импортных аналогов. Отдельного доброго слова заслуживают возможности поставки большинства масел в различной таре: от литровых канистр до железнодорожных цистерн (с промежуточными вариантами в виде разнообразной тары, включая бочки и автоцистерны). Так что «Славол» позволяет не переплачивать за упаковку вне зависимости от масштаба потребителя.

Еще одна (кстати, уникальная) возможность для рядового автоладельца – это покупка масла через маслораздаточный блок, МРБ. Однако это – тема уже следующей нашей беседы...

**Виктор Кондратенко**

## Новый класс API SN уже в Украине

Новая торговая марка «KIXX» - Premium motor oil от GS Caltex (Южная Корея) - представляет в Украине мас-



ла с классом API SN. В конце 2010 года началось лицензирование новых классов моторных масел API SN и ILSAC GF5. Продукты с новыми классами у большинства производителей появятся на нашем рынке в начале 2011-го года.

Новый класс SN создавался американским нефтяным институтом (API) совместно с американской профессиональной

ассоциацией ASTM (Американское общество по испытанию материалов) и SAE (Общество инженеров автомобильной промышленности). Отличия класса API SN от предыдущей спецификации SM гораздо более масштабны, нежели отличия класса SM от SL. Основное отличие API SN от предыдущих классификаций API - в ограничении содержания фосфора для совместимости с современными системами нейтрализации выхлопных газов, а также комплексное энергосбережение. То есть масла, классифицируемые по API SN, будут приблизительно соответствовать ACEA C2, C3, C4, без поправки на высокотемпературную вязкость.

«Смарт Оил Групп», тел./факс: (044) 224-59-58, [www.smartoilgroup.com.ua](http://www.smartoilgroup.com.ua)

## Масла Neste Oil - теперь в новой упаковке

Компания «Агро-Союз» начала поставки финских масел Neste Oil в новой упаковке объемом 1 и 4 л. Новые канистры эргономичны, а этикетки их содержат более полную информацию о качестве и применении масел.

Новые канистры комплектуются более качественными пробками, которые не требуют наличия фольги на горлышке, тем самым облегчая открывание канистры при замене масла. Логотип Neste Oil нанесен на боковую поверхность канистры. Более качественные этикетки с глянцевой поверхностью лучше выдерживают длительные перевозки и не повреждаются. На этикетке указано, для какого вида транспорта предназначено масло. Цвет этикетки указывает на сорт продукта: зеленый - полностью синтетическое масло, синий - синтетическое, серый - минеральное масло. Задняя этикетка на 1 л упаковке масла - так называемая сэндвич-этикетка, которая состоит из двух частей. За счет этого на ней помещается больше информации для потребителей.

Названия продуктов Neste Oil остаются прежними.



# Отработанные масла.

## Проблемы и перспективы



Может использоваться отработанное масло и для консервирования изделий из металла, подверженно-го коррозии. При проведении гидроизоляционных работ и ремонте дорожного полотна нередко используется смесь битума с отработанным маслом.

Переработка использованного масла основывается на химических, физических и физико-химических процессах. В большинстве случаев целью переработки становится избавление масел от продуктов старения и загрязняющих примесей.

Первоначально удаляются твердые загрязнители и вода. Для этого отработанное масло отстаивается, фильтруется механическими фильтрами или подвергается центробежной очистке. Затем отработка чистится путем выпаривания, вакуумной перегонки, адсорбции или коагуляции.

При необходимости могут быть применены химические методы. Они обеспечивают высокое качество регенерации масел, но требуют использования сложного дорогого оборудования, что существенно увеличивает стоимость переработки.



Отработанное масло, будь то машинное, трансмиссионное или любое другое, используемое в промышленности, а также различные смазки нуждаются в правильной утилизации. Данное требование вызвано экологическими причинами. Ведь масло, захороненное в грунте, и тем более – вылитое в водоем, оказывает разрушительное влияние на окружающую среду.

**Н**есмотря на явную необходимость, правильная утилизация отработанного масла затрагивает только 15 -20 процентов от всего объема отработанных масел в нашей стране. Вполне понятно, что значительная часть всего прочего объема оказывается в почве и воде, ухудшая и без того сложную экологическую обстановку.

Утилизация отработанного масла тем более необходима, что оно от-

носится к ценным продуктам, годным для вторичной переработки. Отработка может использоваться в качестве сырья при изготовлении отдельных сортов масла, применяться в качестве печного топлива или при изготовлении железобетонных изделий и конструкций. Может отработка использоваться после предварительной очистки и для смазывания различных не слишком ответственных узлов и агрегатов.

*Правильная утилизация отработанного масла затрагивает только 15 -20 процентов от всего объема отработанных масел в нашей стране. В лучшем случае в автотехнике и пунктах базирования судов отработанные масла собирают в специальные емкости, из которых их периодически отбирают и вывозят на нефтебазы для утилизации или регенерации.*

При этом регенерация позволяет на выходе получать масла с потребительскими свойствами, идентичными исходному сорту масла в объеме от 80 до 90 процентов от изначального объема отработки.

Несмотря на явные успехи и совершенствование современных способов регенерации отработанного масла, существенным препятствием остается высокая стоимость процесса. Немалую долю расходов занимают сбор, хранение и транспортировка отработанных масел к месту переработки.

Поэтому отработанные моторные и трансмиссионные масла, которые при смене в двигателях и агрегатах автомобилей, тракторов и судов нередко сливают в почву или водоемы. В лучшем случае в автохозяйствах и пунктах базирования судов отработанные масла собирают в специальные емкости, из которых их периодически отбирают и вывозят на нефтебазы для утилизации или регенерации. При сдаче на нефтебазы отработанные моторные и промышленные масла, как правило, не соответствуют установленным нормам по температуре вспышки. В основном их принимают как смеси отработанных нефтепродуктов по цене, в 4 раза меньшей, чем цена печного топлива. И низкие закупочные цены не оправдывают расходы, связанные со сбором и доставкой отработанных масел на приемные пункты нефтебытовых организаций.



*Регенерация позволяет на выходе получать масла с потребительскими свойствами, идентичными исходному сорту масла в объеме от 80 до 90 процентов от изначального объема отработки.*



*Существующие мини-установки по переработке отработанных масел, действие которых основано на процессах термического крекинга и дистилляции, преобразуют «отработку» в полноценное печное топливо, дизельное топливо, а также кокс, битум и т.д.*

Обратимся к любимому и пока действующему ГОСТу. Согласно ГОСТ 21046-86, отработанные нефтепродукты можно использовать следующим образом: моторные масла – как сырье для регенерации; промышленные масла – как сырье для регенерации и очистки; смеси нефтепродуктов – как нефтяные промывочные жидкости, масла для термической обработки металлов, цилиндрические, трансмиссионные; нефть и жидкие нефтяные топлива, извлекаемые из очистных сооружений, – для переработки на НПЗ в смеси с нефтью и в качестве компонента котельного топлива.

Не спешите бежать и проверять, что в вашей канистре и как это пахнет. В нашей стране регенерацию отработанных масел действительно проводят, но, в основном, удалением механических загрязнений и воды. Нефтеперерабатывающие заводы смешивают принятые на регенерацию отработанные масла со своими ловушечными продуктами и используют смесь как добавку к топочным мазутам, а предприятия нефтепродуктообеспечения в основном поставляют отработанные масла за рубеж по очень низким ценам. Таким образом, на местах сбора смеси отработанных масел в полном объеме в лучшем случае могут быть реализованы как компоненты котельного топлива.

За рубежом основную массу (до 90%) отработанных нефтепродуктов используют как топливо, при этом прибыль достигает 120%. В США почти половина фирм, занимающихся техническим обслужива-

нием грузовых автомобилей, готовит смеси отработанного масла и дизельного топлива для применения в качестве моторного топлива. Цена дизельного топлива в среднем в 10 раз превышает цену отработанного масла при сдаче на сборные пункты. Таким образом, если отработанные масла использовать как компонент топлива, а не сдавать на приемные пункты, то экономическая эффективность возрастает в среднем на порядок.

Существующие мини-установки по переработке отработанных масел, действие которых основано на процессах термического крекинга и дистилляции, преобразуют «отработку» в полноценное печное топливо, дизельное топливо, а также кокс, битум и т.д.

Причины ограниченного вторичного использования масел: высокие расходы на регенерацию, загрязнение окружающей среды отходами этого процесса, и самое главное – ужесточение требований к качеству товарных масел.

Таким образом, в настоящее время существует всего несколько пространственных путей использования отработанных масел: как добавка в котельное топливо, как добавка в дизтопливо, и как основа для производства промышленных масел общего назначения без присадок. Причем наиболее экономичным подходом, по всей видимости, является применение автономного оборудования для сжигания самим автосервисным предприятием, рассчитывающим на собственный ресурс и свои потребности.

**Андрей Полевой**



*«Как найти ваш местный пункт приема отработанных масел? Элементарно: с помощью телефонного справочника или на сайте вашего города. В крайнем случае - спросите на ближайшей СТО, там вам обязательно подскажут...» Многие ли из нас знают, где ближайший пункт приема отработки?..*



# OLYMPIA®

## Размышления о качестве, спорте и стоимости бренда

Масла Olympia не мелькают на телеэкранах и билбордах с надоедливой частотой в отличие от многих других брендов. Несмотря на это, данные смазочные материалы пользуются популярностью у потребителей, среди которых есть как рядовые автовладельцы, так и серьезные предприятия, а также спортивные клубы.

**Н**аш разговор хотелось бы начать с такого «экстремального» партнера, как крымский клуб «Бомба». Именно эта организация проводит международные соревнования... тракторов! Да, как оказалось, эти сельскохозяйственные труженики могут задать жару. Как говорят в самом клубе, целью было показать возможности тракториста как пилота и трактора как спортивного внедорожника, популяризировать этот «симбиоз». Впрочем, среди задекларированных задач можно увидеть и развитие отношений между предприятиями различных хозяйственных отраслей, повышение престижности профессии тракториста-механика.

Итак, в 2009 году было проведено соревнование тракторов под названием «Трак ПроХват». К слову о популярности: в прошлом году мероприятие посетило уже около 10 тысяч человек!

Посмотреть на шоу съехались не только жители Крыма, но и всей Украины, а также дальнего и ближнего зарубежья. Скажем прямо, было на что посмотреть. Участники демонстрировали свое мастерство в преодолении водных преград и грязевых участков, перетаскивании тяжелых грузов.

Что характерно, пилоты «трактор-болидов» не являются профессиональными гонщиками: в соревнованиях участвовали механизаторы и работники сельскохозяйственных и промышленных предприятий Крыма, Украины, Краснодарского края и Ростовской области (Россия). Большинство из них имеет большой опыт в полевых работах, но на гоночной трассе они, как правило, оказываются впервые. Управлять трактором может только опытный тракторист, профессионал. Недаром в народе говорят: освоишь отечественный трактор –

и другая техника покажется легкой прогулкой! Кто не видел, как «несутся» по пересеченной местности трактора, тот многое потерял. Это вам не мягкий и комфортный внедорожник и даже не грузовик.

Впрочем, «Трак ПроХват» – это сравнительно молодое детище, история клуба «Бомба» началась не с тракторов, а с более «обыденных» внедорожных путешествий на автомобилях. Кстати, этот экстремальный и познавательный туризм на сленге членов клуба называется «проХват» (слово перекочевало в названия всех «бомбовых» мероприятий). Все началось в 2006 году с выезда в крымские горы, когда ряд владельцев внедорожников решил испытать себя и свои автомобили. Закончилось это тем, что постоянные участники путешествий по бездорожью организовали клуб «Бомба». Все участники «исповедовали» динамичный стиль езды, так что название клубу выбрали «взрывное», согласно своему темпераменту. Отметим, что в числе основателей – руководители крымской фирмы «Югмас», которая является дилером эксклюзивного импортера марки Olympia, компании «Олимпия Ойл».

Впоследствии коллектив только увеличивался: многие из новых членов

ранее занимались автоспортом, драг-рейсингом, картингом, мотогонками, кто-то имел свои СТО, кто-то увлекался тюнингом. В общем, все так или иначе имели отношение к миру мощных моторов, адреналина и высоких скоростей. И, по рекомендации фирмы «Канон», сделали выбор в пользу смазочных материалов под маркой Olymria. Сейчас клуб – это более 30 машин, эксплуатирующихся в тяжелых дорожных условиях, также «Бомба» ежегодно проводит два вида мероприятий: «Джип ФУЛ ПроХват» – весной и «Трак ПроХват» – осенью. И за прошедшие годы никаких нареканий на качество масел не было.

Если задаться целью составить портрет других потребителей Olymria, давайте пройдемся только по родному для «Бомбы» Крыму: это – автобазы Верховного Совета АРК, Совета министров АРК, «Укрпочта», Агроуниверситет, СООО «Крымтеплица» и многие другие.

### А в чем секрет?

Почему масла Olymria пользуются доверием таких серьезных клиентов? Давайте немного поразмышляем на тему производства смазочных материалов. Так как исконым сырьем для любого масла является нефть, начнем с нее. Лучшей, то бишь самой качественной нефтью (качество в основном определяется наличием в нефти серы), признана «арабская». Содержание серы в ней наименьшее. За ней по этому показателю следует «норвежская» и в конце – «российская». Соответственно, чем качественнее нефть, тем по итогу качественнее продукт из нее произведенный. Следующий не менее важный аспект – это собственно изготовление конечного продукта. Наиболее развитой культурой производства, по мнению специалистов, отличается Германия. Затем – некоторые европейские страны и США. Азия примерно на одном уровне с Россией.

То есть идеальный продукт (в нашем случае – моторное масло) должен быть изготовлен на немецком производстве из «арабской» нефти.

Следующим немаловажным фактором, особенно для конечного потребителя, является цена. Стоимость любого продукта состоит из нескольких позиций:

- себестоимость, т.е. цена нефти плюс переработка и непосредственно изготовление продукта;
- продвижение товара на рынок (в большей степени это расходы на рекламу);
- «цепочка» дистрибьюторов и ре-



лизаторов, которые на каждом этапе увеличивают общую стоимость товара.

Это основные этапы ценообразования, их может быть гораздо больше (транспортировка, налоги и т.д.), но позиции описанные выше доминирующие.

Итак, что мы имеем? Моторное масло может быть недорогим и качественным (соответственно, покупаемым), если:

- «арабская» нефть перевозится танкером (самый дешевый вид транспортировки);
- масло производится в Германии (их педантичность и качество не вызывает сомнений);
- рекламный бюджет марки – это не гигантские суммы, вкинутые в топку бренда, а эффективное и малозатратное «сарафанное радио» от потребителя к потребителю («я попробовал, мне понравилось»);
- короткая «цепь» реализаторов и, естественно, минимальная наценка на каждом «звене».

Крупные мировые бренды делают все наоборот. Нефть берется из разных источников, продукция производится там, где дешевая рабочая сила, желательнее в свободных экономических зонах. Это этап жесткой экономии. Второй этап можно назвать не иначе, как «Немыслимое расточительство». Это огромный рекламный бюджет, порой достигающий до 60% от стоимости продукта. То есть потребитель платит за красивую этикетку и за идеи PR-менеджеров, а не за само масло. Ну и, конечно, бесчисленное количество представителей «марки» в отдельно взятом регионе или даже в городе. Казалось бы, это хорошо – выбор, конкуренция, удобство при покупке. Но это иллюзия: «бренды» очень жестко контролируют цену и условия реализации, тем самым действуя по принципу «выживает сильнейший». Тоже, вроде, неплохо,

но желание зарабатывать перерастает в желание сделать это любой ценой, а самый удобный и простой путь – это фальсификат под известный бренд. А так как Украина находится в центре Европы, то «хождение» фальсификата – обычное дело, кстати и «своих» доморощенных фальсификаторов у нас хватает. На практике разобраться обычному потребителю во всех тонкостях (штрихкоды, голограммы, таблицы и классификация) не так просто, поэтому название, которое мелькает на экране, становится основным критерием выбора.

Но вернемся к Olymria. Штаб-квартира торговой марки находится в городе Дубай, Объединенные Арабские Эмираты. ОАЭ – это «арабская» нефть. Производит линейку масел (более 90 видов) завод в Германии. Продукты Olymria представлены более чем в 50 странах мира, с полномочными дистрибьюторами в каждом крупном регионе отдельно взятой страны, в том числе и у нас. И чтобы не увеличивать стоимость масел, вы не увидите беспрерывного мелькания бренда на телеэкранах и в прессе. Формула качественного и недорого продукта, описанная выше, полностью соответствует торговой марке Olymria и дает ей серьезные преимущества в борьбе за рынок смазочных материалов в Украине.



**ООО «Олимпия Ойл»**  
 эксклюзивный импортер марки  
 Olymria в Украине  
 г. Киев, ул. Радищева, 3  
 тел.: (044) 594-72-10/06  
**Официальный дилер в АР Крым:**  
 ООО «Югмас»  
 тел.: (0652) 26-00-23  
 www.bomba.crimea.ua

# Новые классификации API и ILSAC



**Вопрос: Какие новые классификации появились в моторных маслах?**

**Справка Эксперта MITSU OIL:** Американский Институт Нефти (API) и Международный комитет по стандартизации и одобрению смазочных материалов (ILSAC) совместно с ведущими японскими и американскими автопроизводителями с конца 2010 – начала 2011 года вводят новую классификацию SAE SN (по API) и ILSAC GF-5 (по ILSAC).

**Вопрос: Почему вводится новая классификация?**

**Справка Эксперта MITSU OIL:** Требования к современным автомобилям с каждым годом все возрастают, текущие классификации уже не отражают новых требований к показателям моторных масел. Также меняются международные и национальные стандарты, в частности, экологические нормативы, требования к выпускаемым автомобильным двигателям, к показателям экономии топлива и др. Все это является частью общемировой программы по сокращению вредных выбросов и улучшению экологических и эксплуатационных характеристик современных автомобилей. Поэтому моторные масла предыдущих классов постепенно сменяются более совершенными с улучшенными составами, находящими свое отражение и в обновлении классификации.

**Вопрос: Чем новая классификация лучше предыдущей?**

**Справка Эксперта MITSU OIL:** Главные отличия ILSAC GF-5 от предыдущего стандарта ILSAC GF-4 заключаются в следующем:

- значительное улучшение показателя экономии топлива,
- длительность сохранения чистоты элементов двигателя и максимальная на сегодняшний день защита от лаковых отложений и шлама,
- значительное снижение количества выбросов выхлопных газов (самый совершенный экологический стандарт для стандартного топлива),

– возможность использования биотоплива (известно, что требования антикоррозионности масла возрастают в несколько раз при использовании биотоплива, ILSAC GF-5 лучше любого другого стандарта решает потенциальную проблему появления ржавчины и износа двигателя),

– масло данной классификации возможно применять для всех существующих двигателей, а также оно является стандартом для разрабатываемых моделей.

**Вопрос: Большая часть проблем двигателя решалась за счет присадок? Чем новый стандарт лучше предыдущего?**

**Справка Эксперта MITSU OIL:** Действительно, пакет высококачественных присадок от ведущих мировых производителей может решить многие проблемы как самого двигателя, так и некачественного топлива или агрессивного режима эксплуатации автомобиля. Известно, что современные присадки разрабатываются с требованием обеспечения стабильной работы двигателя в течение всего срока эксплуатации автомобиля. Но производители автомасел не могут прогнозировать режим эксплуатации автомобиля на весь срок его службы, поэтому присадки при агрессивной работе двигателя могут быстро выработать свой ресурс, а тогда двигатель продолжает работать практически на чистом базовом масле.

Новая классификация ILSAC GF-5 уже на этапе базового масла позволяет нейтрализовать многие негативные моменты эксплуатации автомобиля. Что вкуче со специальными добавками способно значительно увеличить ресурс замены масла, сэкономить топливо и уменьшить вред, наносимый окружающей среде при использовании автомобиля.

**Вопрос: Как я могу узнать, что новый продукт соответствует заявленным характеристикам и подтвержден API?**

**Справка Эксперта MITSU OIL:** Производитель после проведения всех независимых испытаний и тестов своей продукции получает возможность нанести соответствующий знак и соответствующие буквенные обозначения на ее упаковку. В частности, полностью синтетическое моторное масло MITSU JAPAN SM 5W-30 имеет соответствующее обозначение API и ILSAC.

Дополнительно на упаковке нанесены специальные знаки, так называемый Старбаст и Донут. Также Вы можете зайти на сайт American Petroleum Institute <http://eolcs.api.org> и самостоятельно проверить действительность заявленного качества продукции.

**Вопрос: Когда продукция, сертифицированная по новой классификации**

**ILSAC GF-5 / API SN, появится в Украине?**

**Справка Эксперта MITSU OIL:** Во всем мире первая продукция, имеющая знак ILSAC GF-5 / API SN, появится уже в конце 2010 года. Первые страны, где сертифицируется продукция под данной классификацией: Япония, США, Канада, Сингапур, Корея и Австралия. Уже сегодня дилеры компании MITSU OIL CORPORATION имеют возможность ознакомиться с ассортиментом моторных масел ILSAC GF-5 / API SN практически по тем же ценам, что и синтетические моторные масла предыдущей классификации API SM.

Единственный официальный представитель в Украине –  
**ООО «ЭНЕОС ОИЛ УКРАИНА»**  
тел.: (048) 777-27-00, (0482) 37-71-76

## Trost Auto Service Technik предлагает широкий выбор оборудования и инструмента

Компания Trost Auto Service Technik Tov получила доступ к продаже профессионального оборудования и инструмента для автосервиса. В ассортименте компании - широкий выбор качественного ручного инструмента от ведущих мировых брендов KSTools, Gedore, Hazet, а также весь спектр гаражного оборудования ведущих производителей, таких как Bosch, Nussbaum, Hofmann, M&V, SEMB, PFAFF, AC и др. Перечислить весь список не так уж легко, проще открыть каталог гаражного оборудования TROST и увидеть все своими глазами. Отличием компании Trost Auto Service Technik является наличие линейки гаражного оборудования под собственным брендом Monochrom.



Спектр поставляемого оборудования очень широк. В первую очередь, необходимо отметить большой выбор оборудования Bosch и Monochrom. Это шиноремонтное оборудование (шиномонтажные и балансировочные станки), стенды развала-схождения, оборудование для проверки и регулировки света фар, а также подъемники и подъемные механизмы (в том числе для грузового транспорта). Но это не все. Например, для компьютерной диагностики автомобиля предлагаются сканеры, тестеры, газоанализаторы и мотор-тестеры Bosch, Launch, TEXA, Technotest а для диагностики двигателя - продукция немецких производителей Busching, Mawek. Обслужить аккумуляторы поможет продукция Bosch, ABSAAR, Midtronics, СТЕК, Kunzer и Telwin, а справиться с кондиционерами - установки Bosch, WAECO и Monochrom. Широко представлено оборудование для дизельных сервисов, такое как Bosch, Busching, Carbon Zapp и Monochrom.

Стоит отметить и огромный выбор ручного инструмента, в рамках которого представлены абсолютно все категории необходимых приспособлений для профессионального обслуживания и ремонта автомобилей в автосервисе. Только в ассортименте KS Tools насчитывается более 15 тысяч артикулов.

Больше информации - на сайте [ua.trost.com](http://ua.trost.com) и по телефону (044) 393-00-56

[www.maximizeronline.com](http://www.maximizeronline.com) - раздел «Универсальный товар»

## Толщиномеры краски CHY 113 и CHY 115

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

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

Прибор отличают следующие преимущества:

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

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



Данными приборами активно пользуются в салонах продажи автомобилей для программ выкупа старого автомобиля в обмен на новый, в покрасочных сервисах, в сервисах для без покрасочного ремонта вмятин, а также оценочными экспертами и экспертами страховых компаний.

Техническая информация:

Диапазон: от 0 до 40,0\* (от 0 до 1000µm) Разрешение: 0,1\*/1 µm

Время отклика: 1 секунда

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

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

### Акция от компании «Альт-Индекс»

С первого февраля по первое мая этого года действует скидка 250 Евро на двухстоечный электрогидравлический подъемник AMI 3,0 Standard. Теперь он стоит 3000 Евро вместо старой цены в 3250 Евро. Также к нему бесплатно поставляются адаптеры на лапы, гидравлическое масло и анкера. Также отметим, что при покупке от двух штук и более вы получаете доставку перевозчиком «Деливери» абсолютно бесплатно!

Особенности подъемника: удобная асимметричная конструкция (позволяющая полноценно открывать дверь в автомобиль на подъемнике); экономно выгодная гидравлическая установка (при выключении электроэнергии автомобиль можно опустить, предохранение от падения автомобиля, защита от продавливания крыши, защита от перегруза, удобное управление).

Характеристики: двухстоечный электрогидравлический, грузоподъемность - 3000 кг, асимметричный, без основания, с тросовой синхронизацией, функция защиты от перегруза, высота общая/высота проезда - 3670/3550мм, высота подъема/подхвата - 1851/101мм, ширина общая/между стойками/проезда - 3035/2565/2240мм, время подъема - 32с, мощность электродвигателя - 1,5кВт, электропитание - трехфазное, 50Гц, 380В, масса - 521кг.

Посмотреть на подъемник можно по ссылке - <http://favoryt.lviv.ua/foto>

«Альт-Индекс», г. Львов, ул. Довгая, 3, тел.: (0322) 42-07-39, факс: (0322) 99-19-53, e-mail: [alt\\_index@ukr.net](mailto:alt_index@ukr.net), [www.favoryt.lviv.ua](http://www.favoryt.lviv.ua)

### Оригинальный Launch X431 по цене нелегального

Официальную акцию от производителя реализует в Украине компания «Автомеханика-центр» и в ее рамках оригинальный сканер Launch X431 продается по цене «серого» прибора.

Мультимарочный автосканер Launch X431 производится давно и благодаря низкой цене и достаточно широким возможностям в диагностике автомобилей, очень популярен во всем мире. В Китае любят все подделывать - на копиях построено очень много бизнеса. Это же коснулось и популярного оборудования Launch. Подделок под Launch X431 производится больше, чем оригинальных приборов. С целью борьбы с нелегальным ввозом неоригинального и поддельного оборудования - клонов LAUNCH, производитель и проводит специальную акцию

Сам производитель официально поставляет оригинальное оборудование и приборы Launch для Украины, России и Прибалтики только через свой европейский офис в Германии - Launch Europe GmbH. В свою очередь, продукция Launch для Украины поставляется так же только по официальным каналам - через официальных представителей в Украине, таких как «Автомеханика-центр» в Киеве и представителя во Львове. Поэтому все остальное, что активно пропихивается на рынке под име-



нем Launch - это копии, клоны, подделки под оригинал.

В чем опасность покупки неоригинального Launch? Во-первых, отсутствие реальной гарантии на приборы и самое главное, на программное обеспечение (взломанное ПО может иметь проблемы). Во-вторых, задержки с обновлением ПО, а иногда и невозможность провести обновление прибора. Однако ранее эти недостатки компенсировались более интересной ценой на поддельное оборудование, что давало шансы для контрабанды. Чтобы исключить продажу подделок под Launch, производитель проводит в Украине официальную АКЦИЮ в 2011 году: «Официальный Launch X431 Master по цене НЕЛЕГАЛЬНОГО». Стоимость автосканера X431 Master в Украине - 2250 USD за полный максимальный комплект для диагностики автомобилей: Европа, Азия и Америка. Это отличная цена за оригинальный прибор на русском языке. Даже в России цены намного выше.

«Автомеханика-центр» является официальным представителем LAUNCH Europe GmbH в Украине и обеспечивает: официальную гарантию производителя, официальную легальную регистрацию прибора для обновления ПО, бесплатное годовое обновление программного обеспечения, консультации и обучение. Оригинальные приборы Launch X431 Master в наличии НА СКЛАДЕ. Подробная информация на сайте: [www.amtool.ua](http://www.amtool.ua)

Телефон горячей линии Автомеханика-центр: (067) 242-85-12, (044) 351-13-41, Первак Эдуард

### ТМ «Авторемкомплект» - навстречу клиенту

Уже более двух лет торговая марка «Авторемкомплект» представлена на рынке автомобильных запасных частей в Украине. Ассортимент ТМ «Авторемкомплект» включает запасные части к автомобилям марок: Daewoo (Lanos, Sens), Chevrolet, Chery, Таврия, Москвич, ВАЗ, ГАЗ.

За это время работы компания значительно расширила ассортимент и улучшила

качество выпускаемой продукции, отработала способы доставки и оплаты, чтобы максимально удовлетворить запросы своих клиентов. При расширении ассортимента всегда учитываются предложения клиентов. Ознакомиться с продукцией Вы можете на сайте: [www.autorem.com.ua](http://www.autorem.com.ua)

Зарегистрировавшись на сайте, Вы сможете скачать прайс-лист на всю продукцию компании, ознакомиться с товарами в режиме он-лайн, а также получать новости о поступлении в продажу новых позиций, об акциях, которые проводятся. Приглашаем к сотрудничеству представителей из регионов для долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества.

«Авторемкомплект», тел.: (050) 302-52-58, (067) 573-71-03, e-mail: [info@autorem.com.ua](mailto:info@autorem.com.ua), [opt@autorem.com.ua](mailto:opt@autorem.com.ua)



# UNILINE QUANTUM – НОВАЯ ЭНЕРГИЯ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКЕ

UNIMETAL является независимым, на 100% польским производителем диагностического оборудования. Мы делаем ставку на инновации, обладаем собственным отделом исследований и разработок. В настоящее время UNIMETAL обеспечивает профессиональное и комплексное оборудование станций технического осмотра транспортных средств, предлагая в ассортименте все оборудование в различных вариантах.

## QUANTUM – технологическая инновация фирмы UNIMETAL

Новейшее поколение диагностической линии UNILINE QUANTUM это результат применения передовых технологических решений, разработанных в научно-исследовательском отделе фирмы UNIMETAL. На основе современных электронных и информационных решений мы создали новую систему управления и измерения – QUANTUM.

**Цифровая передача данных** позволяет объединить большинство диагностических данных в последовательную систему, управляемую единым блоком управления. Таким образом, устраняется влияние внешних помех, ошибок и достигается высокая стабильность системы контроля.

**Сокращение энергопотребления** за счет автоматической адаптации уровня потребления энергии в зависимости от типа транспортного средства.

**Беспроводные датчики** давления на педаль тормоза и датчики измерения изменений давления пневматической тормозной системы создают высокий уровень комфорта работы.

**Специальные порты USB и технология Bluetooth** позволяют использовать любое количество повторителей LCD, которые отображают сообщения и результаты измерений для диагностов.

**Модульная конструкция** оборудования позволяет конфигурировать линии с учетом потребностей и специфики пользователя. Совместимость оборудования и программы позволяет последующее расширение

диагностических линий до нужной конфигурации.

**Цинковое покрытие** на механических элементах, наиболее уязвимых для коррозии, обеспечивает их долговечность.

## Поколение QUANTUM – это:

**UNILINE QUANTUM 2000** – линии для тестирования всех автомобилей с д.п.м. до 3,5 тонн, включая прицепы, тракторы и мотоциклы.

**UNILINE QUANTUM 3000** – грузовая линия для тестирования всех транспортных средств с д.п.м. свыше 3,5 тонн, в том числе автобусов и прицепов.

**UNILINE QUANTUM 5000** – эта универсальная линия предназначена для тестирования всех транспортных средств с д.п.м. до 3,5 т и выше, которая сочетает в себе все функциональные линии легковых и грузовых автомобилей, включая автомобили с приводом 4x4.

## Функциональность и эффективность

UNILINE QUANTUM управляется центральным блоком управления, снабженным монитором LCD 22", принтером А4, системой Windows и микропроцессорным ключом управления.

Приложение автоматически интерпретирует измеренные данные по отношению к существующему законодательству. Система архивирования обеспечивает логичный и быстрый поиск информации о пользователях и транспортных средствах.

Меню программы является доступным, интуитивным, понятным и простым в использовании даже для людей, не работавших ранее с программой. Дополнительный

комфорт обеспечивают очень четкие трехмерные (3D) иконки в интерфейсе пользователя.

В новой генерации QUANTUM мы в 3 раза сократили длительность тестирования автомобиля, что значительно увеличивает пропускную способность станции.

Программное обеспечение QUANTUM доступно на различных языках. Как производитель мы гарантируем скорость и эластичность в адаптации к конкретным требованиям в других странах.

## UNIMETAL – долгосрочное партнерство, основанное на доверии

Наше преимущество в том, что представители UNIMETALa – это не только продавцы, но и технические консультанты, помогающие клиентам в течение всего процесса подготовки станции.

## QUANTUM UNILINE – используйте наш опыт

В ближайшем будущем начнет работу Центр технической поддержки QUANTUM UNILINE, таким образом, мы перейдем на новый уровень стандарта сервисного обслуживания. QUANTUM UNILINE позволит нашему сервису подключиться через Интернет к системе управления клиента для проверки правильности действий, поиска причин каких-либо технических проблем и введения соответствующих параметров, и все это независимо от расстояния между нами и клиентом!

Кроме того, QUANTUM UNILINE позволит пользователям самостоятельно актуализировать свою систему, вносить предложения по дальнейшему развитию и разработке программного обеспечения, а также задавать вопросы и консультироваться с сотрудниками центра.



**UNIMETAL Sp. z o.o.**  
e-mail: joanna.kaczmarek@unimetal.pl  
skype: unimetal50. Вам ответят русскоязычные специалисты!  
www.unimetal.pl

# Обновление – залог успеха!



Мы уже неоднократно писали о компании «Турбобосс», ее специалистах, достижениях, успехах и многом другом. Писали мы и о наиболее современном, используемом в Украине, оборудовании, с помощью которого специалисты компании могут работать даже с самыми новыми турбинами. Пришло время поговорить о нем снова.

**З**наете, как часто бывает в Украине? Купили самое современное оборудование и на этом все закончилось – оно, конечно же, эффективно работает первые год-два-три, но со временем все больше устаревает, а средств на его обновление выделять уже не очень-то и хочется. Но не так думают и делают в «Турбобоссе». Компания на две недели добровольно отправила производителю в Италию свой современный (2009 года выпуска!) стенд по настройке клапана управления геометрией потока выхлопных газов только ради того, чтобы ему произвели соответствующий апгрейд. Зачем? Потому что здесь не привыкли говорить «нет» клиенту, только потому, что у него слишком новый для наших реалий автомобиль. И теперь «прокачанный» стенд с обновленной базой данных, которая постоянно пополняется информацией от производителя, снова доступен и поможет выполнить настройку

даже самых современных турбин, информация о которых появилась уже в 2011 году!

## Что это такое и с чем его едят?

Хотим обратить ваше внимание на то, что после точной инструментальной работы и балансировки ротора турбокомпрессора его необходимо проверить на динамическом стенде, имитирующем работу двигателя и настроить клапан управления геометрией потока выхлопных газов (или просто клапан управления турбины), без которого вся предыдущая работа просто теряет смысл. Немного технических подробностей – клапан управления турбиной находится на ее «горячей» улитке. Существует 3 типа клапанов.

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

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

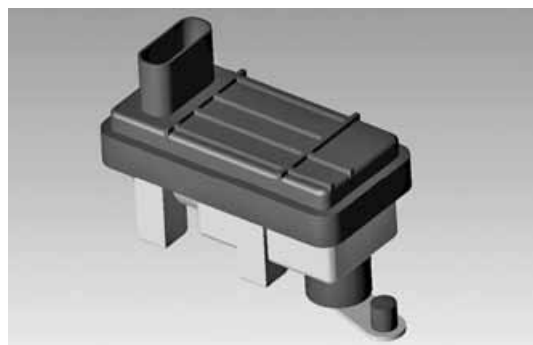
Ну, и третий вариант – клапан с электронным управлением (сервоприводом). Данный тип клапанов устанавливается на турбокомпрессорах элитных моделей автомобилей (Mercedes, BMW, Range Rover, Audi и т.д.). Такой тип клапана – просто «черный ящик» для всех сервисов Украины, и он также требует настройки.



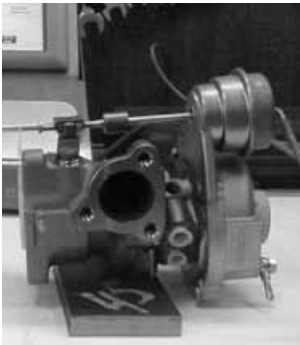
Клапан нагнетания (используется на большинстве «старых» турбин).



Комбинированный клапан управления вакуумно-электронной системы.



Клапан с электронным управлением или сервоприводом (устанавливается на турбокомпрессорах элитных моделей автомобилей – Mercedes, BMW, Range Rover, Audi и т.д.).



На стенде подключена турбина KKK K03 с клапаном нагнетания (используется, в том числе, на Volkswagen T5).



На стенде подключена турбина Garrett GT25 с вакуумным клапаном (используется на некоторых автомобилях BMW).



На стенде подключена турбина KKK K31 с клапаном нагнетания (используется на грузовых автомобилях MAN и DAF).



На стенде подключена турбина KKK BV50 с клапаном с электронным управлением (ЭБУ Siemens VDO) (используется на автомобилях Volkswagen T5).

### Какие бывают проблемы?

Какие основные проблемы возникают с этой деталью? В основном, конечно же, все происходит от некачественного топлива и неподходящего масла. Закоксовывание, которое приводит к нарушению состава топливо-воздушной смеси, приводит к неполному сгоранию бензина (или дизтоплива), что становится причиной закоксовывания, оплавления и разрушения лопаток клапана управления. Вместе с тем его работа очень важна, ведь правильно рассчитанная смесь сгорания позволяет добиться максимального КПД работы двигателя и снизить вредные выбросы. Поэтому правильная регулировка клапана после ремонта турбины – просто-таки жизненно-важная необходимость.

### Как его настраивать?

Что может предложить своим клиентам компания «ТУРБО-БОСС»? Новейшее оборудование 2009 года выпуска, с обновлениями от 2011 года, единственное в своем роде в Украине, позволяет нашим специалистам настраивать клапаны управления турбиной любых, даже самых современных автомобилей. Наши специалисты прошли стажировку непосредственно у разработчиков данного оборудования. Хочется остановиться на возможностях стенда более подробно.

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

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

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

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

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

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

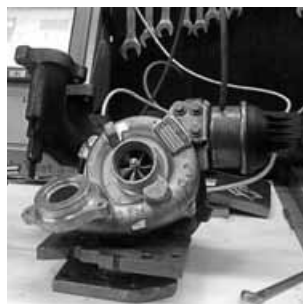
7. Максимальное давление, достигаемое на стенде: 2,8 бар.

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

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



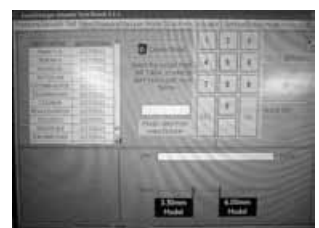
На стенде подключена турбина Garrett GT20 52V с клапаном с электронным управлением (ЭБУ Hella-Garrett) (используется, в том числе, на новых автомобилях Ford Connect 1.8l).



На стенде подключена турбина KKK BV43B с комбинированным «вакуумно-электронным» клапаном управления (используется на автомобилях Volkswagen Passat B6).



Клапан с электронным управлением в разрезе.



Теперь в базе данных стенда есть даже те турбины, которые были выпущены в начале 2011 года!

# TURBOBOSS

г. Киев, пр-т А.Вернадского, 36-а  
тел./факс: (044) 422-95-01, 02  
тел.: (067) 760-16-55 (050) 987-78-01  
e-mail: viktor\_bondar@online.ua; www.turboboss.ua



# Как правильно заменить масло?

Моторное масло представляет собой самостоятельный элемент в процессе эксплуатации любого автомобиля. Со временем жидкость утрачивает потребительские свойства и требуется его замена.

Масло в двигателе автомобиля меняется с определенной периодичностью.

**И**звечный вопрос, который хоть раз в жизни задавал себе или мастеру на СТО каждый автовладелец – как часто надо менять масло? С одной стороны, понятно, что чем чаще менять масло – тем лучше. С другой стороны, хорошее моторное масло не бывает дешевым, а замена масла в двигателе занимает достаточно много времени. Где же искать компромисс и как правильно определить, какой сервисный интервал оптимален? И на основании каких факторов нужно принимать такое решение?

Именно так – однозначного ответа на вопрос «как часто менять масло?» не существует в природе. Тем более, не существует универсального ответа для всех автомобилей, все индивидуально. Есть только рекомендованный производителем интервал замены масла в сервисной книге. Кроме этого, есть внешние факторы (не учтенные производителем), которые уменьшают срок пригодности масла,

залитого в мотор. Дальше все зависит от того, как сильно владелец хочет сохранить двигатель автомобиля в рабочем состоянии.

Итак, правильная логика размышлений при оценке оптимальной частоты замены масла в двигателе достаточно проста.

1. Смотрим рекомендации производителя относительно рекомендованного сервисного интервала.

2. Определяемся, какие факторы в жизни автомобиля, кроме пробега и времени, приближают момент, когда уже пора поменять масло.

3. Вычисляем индивидуальный коэффициент (в зависимости от пункта 2), на который сокращаем рекомендованный производителем сервисный интервал.

4. Менять масло стараемся уже исходя из вышеизложенного и больше не морочим себе голову.

## При замене масла вручную

Смену масла рекомендуется проводить при нагретом двигателе. После спуска отработанного масла в картере двигателя остаются липкие мазеобразные осадки, которые способствуют порче свежего масла и ухудшают его прокачиваемость.

Для удаления этих осадков систему смазки промывают маловязким веретенным маслом, дизельным топливом или смесью дизельного топлива с маслом. В картер двигателя заливают полтора-два литра промывочной жидкости, запускают двигатель и дают ему проработать 2–3 минуты на холостом ходу при малых оборотах вала (600–800 об/мин).

После этого промывочную жидкость сливают и заливают свежее масло. К недостаткам данного метода относится неполная замена масла. Каждый раз, заливая новое моторное масло, вы разбавляете его стаканом грязной отработки. Примерно 1 стакан грязной отработки остается в каналах двигателя при замене моторного масла. Эта отработка смешивается с чистым моторным маслом, заливаемым в двигатель. Такая смесь работает хуже чистого масла. Смесь нового масла и отработки работает хуже чистого масла по нескольким причинам.

Первое - смесь хуже защищает двигатель от отложений. Отработка содержит смолы, сажу и пыль, которые ухудшают моющие свойства масла, поэтому возрастает риск образования отложений. Отложения в системе смазки мешают маслу поступать к трущимся деталям, что приводит к повышенному износу двигателя. Отложения в зоне поршневых колец влекут за собой снижение компрессии.

Второе - смесь хуже сохраняет сальники и маслосъемные колпачки. Отработка содержит кислоты, которые ухудшают способность масла поддерживать эластичность сальников и маслосъемных колпачков. Потеря эластичности маслосъемных колпачков ведет к попаданию большого количества масла в цилиндры. Повреждение сальников приводит к утечкам масла.

Третье - смесь быстрее загрязняет новый масляный фильтр. Смесь содержит твердые частицы (абразив): сажу, пыль, продукты износа двигателя, загрязняющие фильтр. Когда фильтр забивается грязью, он перестает работать и пропускает неочищенное масло в каналы системы. В результате этого абразивные частицы попадают к трущимся деталям, вызывая повышенный износ двигателя.

Все эти ухудшения происходят постепенно и поэтому не сразу становятся заметными. Как поменять моторное масло, чтобы оно осталось чистым внутри двигателя? Для того чтобы залитое в двигатель моторное масло осталось чистым, необходимо предварительно удалить максимум отработки. Для этого нужно удалить отработку не только из поддона, но и из всех масляных магистралей двигателя. Поэтому более эффективным способом промывки системы смазки двигателя является комплексный метод при помощи специального аппарата.

## Аппаратный метод замены масла

Метод заключается в вымывании осадков из картера путем создания в нем циркуляции промывочной жидкости и очистки системы маслопроводов и масляных каналов двигателя в процессе работы его в течение 2–3 минут на холостых оборотах с промывочной жидкостью в картере. Циркуляция жидкости создается нагнетанием ее в картер через маслосливную горловину и отсасыванием через спускное отверстие в поддоне картера.

Для автосервиса компания «Гранд Инструмент» предлагает маслосменное оборудование ведущего мирового производителя G.I.KRAFT. Установки объемом от 12 до 80л в различной комплектации (с сливной чашей, с мерной колбой, с пневмонасосом и т.п.) просто не заменимы при извлечении отработанного масла.

Установка предназначена для очистки системы смазки двигателей внутреннего сгорания автомобилей и других машин от остатков отработавших масел, растворимых осадков, содержащихся в них продуктов износа и механических загрязнений. В качестве промывочной жидкости используются промывочные масла или другие жидкости, рекомендуемые заводами-изготовителями двигателей. Эксплуатация установки для промывки систем смазки ДВС предполагает использование промывочных жидкостей, не оказывающих деструктивного эффекта на моторные масла ДВС. Это обстоятельство позволяет гарантировать отсутствие влияния на используемое в последующем моторное масло остатков промывочной жидкости (до 2 % промывочной жидкости независимо от способа промывки остается в ДВС). После промывки, очистки масляной системы двигатель работает более устойчиво. Установка очистки системы смазки обеспечивает номинальное давление масла независимо от частоты вращения обслуживаемого двигателя и немедленное удаление из двигателя продуктов приработки и износа.

### «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



**10 років  
гарантії**

## Обладнання для автосервісу

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



**ПП Фірма «Альт Індекс»**  
тел.: (032) 242-07-39, (067) 353-17-00, [www.favoryt.lviv.ua](http://www.favoryt.lviv.ua), [alt\\_index@ukr.net](mailto:alt_index@ukr.net)

**м. Львів, вул. Довга, 3**



# Увеличение прибыли от поста развала-схождения в 2 раза

Именно такой эффект дает автоматический бесконтактный стенд измерения углов установки колес CURA R 2000 от компании АТТ / NUSSBAUM

За последние 50 лет процесс измерения углов установки колес практически не изменился. Мастер устанавливает измерительные датчики или «цели» на колесный диск при помощи специальных адаптеров. Проводит компенсацию путем приподнимания одной оси автомобиля на траверсе или «прокаткой». Эти технологии накладывают ряд ограничений на возможности диагностики и регулировки углов установки колес автомобиля.

дисков требуют непосредственного физического участия и высокой ответственности мастера.

4. Непостоянная и подчас сомнительная точность и повторяемость результатов, определяемая конфигурацией системы, технологией процесса, техническими возможностями и человеческим фактором.

5. Не каждый клиент согласится на проведение дорогостоящей процедуры проверки углов установки колес.

Глобальный экономический кризис заставил технических специалистов и владельцев автомастерских провести переоценку рабочих процессов и использовать новые технологии для увеличения доходности сервиса. Сотни и тысячи ев-

**К**ак сейчас проходит регулировка углов установки колес и что для нее требуется?

1. Для проведения диагностики требуется квалифицированный

опытный мастер.

2. При установке адаптеров диск может быть поврежден.

3. Установка измерительного оборудования и компенсация биения

ро за неосуществленный сервис проплывают мимо ремонтных мастерских каждый год. Значительная часть этой потерянной прибыли приходится на диагностику и ремонт ходовой.

В настоящий момент проверка развала-схождения проводится только тогда, когда клиент жалуется на износ резины или увод автомобиля, проходящих через автомастерскую, имеют неотрегулированные углы установки колес.

В компании АТТ (Nussbaum group) уверены, должно быть решение. Это решение – CURA R 2000.

**CURA R 2000 – первая в мире автоматическая бесконтакт-**

**ная система измерения углов установки колес, доступная для автосервиса.**

Этот стенд работает значительно точнее и значительно быстрее, чем так называемые 3D стенды.

Эта измерительная технология используется на заводах различных автомобильных производителей во всем мире, включая BMW, Daimler и Porsche.

Оператор просто выбирает автомобиль, и система проводит весь процесс измерения углов и компенсацию автоматически. В результате:

– Для проведения диагностики сход-развала не требуется квалифицированный специалист.

– Нет зажимных адаптеров (зажи-

мов), следовательно, нет риска повреждения дорожных дисков.

– Снижение материальной ответственности.

– Непревзойденная точность и повторяемость результатов.

– Возможность проведения диагностики сход-развала на каждом автомобиле, проходящим через сервис.

**Важно! Увеличенная рентабельность требует сервиса**

*Столь сложное и дорогостоящее оборудование может обслуживаться только высококвалифицированными инженерами, имеющими в своем штате высококвалифицированную сервисную службу, способную обслуживать данное оборудование.*



### Станция Car-O-Liner Quick 42 омологирован BMW

Высокое качество современного многофункционального рихтовочного станция Quick 42 от шведской компании Car-O-Liner для максимально быстрого ремонта получило очередное весомое подтверждение. Теперь это оборудование официально омологировано (утверждено для использования) таким именитым автопроизводителем, как немецкий BMW.

Модель Quick 42 является одной из последних разработок компании Car-O-Liner. Само слово «Quick» в пере-

воде с англ. означает «быстрый», то есть Quick 42 идеально подходит для тех мастерских, которые не хотят терять прибыль из-за потерь времени на ремонт. На выставке «Automechanika» во Франкфурте время фиксации автомобиля на станции Quick 42 составило меньше 1 мин 30 сек. Кроме скорости работы, этот станция является многофункциональным. На нем можно быстро выполнять как мелкие косметические кузовные работы, так и сложные структурные повреждения кузова автомобиля. Следует также отметить, что Quick 42 благодаря своему продуманному дизайну занимает минимум рабочей площади в мастерской, имеет гидравлический подъемник для установки автомобиля на удобной для работы высоте, а также может быть оборудован колесиками, что повышает его мобильность. Quick 42 уже имеет официальные одобрения от таких автопроизводителей как Volkswagen Group и Renault. А теперь к ним присоединился и BMW.



«Топ Лак Украина» - официальный импортер рихтовочного оборудования Car-O-Liner в Украине. г. Киев, ул. Северо-Сырецкая, 3, тел./факс: (044) 239-98-60, 239-98-58; 205-34-01, e-mail: toplacua@toplacua.com.ua, www.toplac.com.ua, www.glasurit.in.ua

# HERRMANN AQUALIFT

## Преимущество ВОДЫ



в его конструкции не используется гидравлическое масло, которое которая заменяет вода. А во-вторых, Aqualift работает и управляется не за счет электричества, а сжатого воздуха. Значит теперь искать подключение к электрической розетке не нужно!

### Успешный старт в Америке

Интересно, что именно в США, где зародилась мощная индустрия автомобильных подъемников, использование воды вместо гидравлического масла убедило множество больших автомобильных дилеров оборудовать свои новые предприятия подъемниками Herrmann Aqualift. На сегодняшний день технология Aqualift приобретает всё большую популярность во всем мире, благодаря высочайшей надежности, минимальным эксплуатационным расходам, высокой безопасностью и экологичности.

Модельный ряд Aqualift предлагает множество разнообразных модификаций. Например, подъемники могут комплектоваться плоскими подхватками, поворотными опорными лапами или заездными платформами. В зависимости от конфигурации подъемники имеют грузоподъемность 3200, 3500, 5000 или 6000 кг. Например, модель Duplex, со сдвоенными плунжерами, грузоподъемность которой составляет 6.000 кг, может применяться для более тяжелых автомобилей.

Особого внимания заслуживает модель Aqualift Quad Alu-Track. Этот

Идея создать автомобильный подъемник, который бы приводился в действие только с помощью воздуха и воды, заинтересовала не только защитников окружающей среды, но и расчетливых владельцев автомастерских. Первым, кто воплотил эту идею в реальность, стала немецкая фирма Herrmann, создавшая инновационные подъемники Aqualift.

**К**огда подъемники Herrmann Aqualift впервые были представлены на мировом рынке, это вызвало огромный интерес в ав-

томобильной сфере. Подъемники, которые работают только с воздухом и водой, и при этом выполняют все требования к современной подъемной технике, действительно удивили всех. Компания Herrmann AG из г. Пезинг (Германия) смогла построить для мирового рынка подъемник, который работает без электричества. Вместо этого Aqualift работает на сжатом воздухе, который есть в каждой автомастерской.

Что же инновационного в Herrmann Aqualift? Во-первых,



*Herrmann Aqualift Quad Alu-Track - обеспечивает предельную точность измерений.*



*Herrmann Aqualift Duplex 4.6*

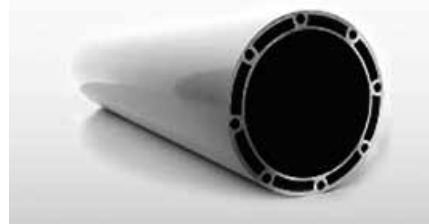


*Пульт управления Aqualift предельно прост и не содержит электронных/электрических компонентов. Управление подъемником осуществляется с помощью удобного рычага. Встроенный манометр показывает давление в системе.*

подъемник с заездными платформами из алюминиевых профилей и четырьмя плунжерами предназначен для высокоточного измерения геометрии ходовой части автомобиля. Автоматическая система синхронизации между обеими парами плунжеров осуществляется незаметно с помощью тросовой тяги. Этот подъемник имеет высочайшую геометрическую точность и соответствует самым жестким требованиям автопроизводителей. Кстати, интересно, что Aqualift Quad Alu-Track также работает без какой-либо электроники. Чтобы соответствовать современным требованиям безопасности при приближении к полу подъемник останавливается и издает сигнал, который генерируется с помощью пневматики.

### **Инновационные кассеты THERMOplast (патент)**

Большинство кассет для плунжерных подъемников изготавливаются из листового металла. Их недостатком является тот факт, что в кассетах воздух чаще всего холоднее, чем в помещении мастерской. При перемещении подъемного плунжера во



*Гидравлические цилиндры Aqualift изготавливаются из анодированного алюминия и производятся по уникальной технологии.*

время работы, он действует как большой воздушный насос (окружающий воздух проникает внутрь кассеты, а при опускании подъемника выходит). Таким образом, при проникновении воздуха внутрь кассеты, он конденсируется на стенках металлических стенках. Все это приводит к тому, что если конденсат не удалять регулярно, это может приводить к выходу из строя подъемника.

Чтобы этого избежать, компания Herrmann изобрела кассету THERMOplast из специального пластика с многослойной конструкцией. Благодаря конструкции типа «сэндвич», кассета THERMOplast термоизоляционная. В процессе эксплуатации температурная разница внутри кассеты по сравнению с окружающим воздухом настолько незначительна, что практически исключается возникновение конденсата.

Кассета THERMOplast настолько стабильна, что она может устанавливаться даже в почвах с высоким уровнем грунтовых вод. При необходимости стабильность THERMOplast можно дополнительно повысить за счет установки специальных стержней по периметру кассеты перед ее установкой. Следует отметить, что сама кассета THERMOplast не нагружена, а вся нагрузка передается на раму. Также кассета THERMOplast чрезвычайно устойчива к износу, воздействию масла и бензина. Это подтверждает и тот факт, что подъемники Aqualift поставляются в кассете THERMOplast, которая служит в качестве упаковки для транспортировки.



*Кассета THERMOplast - обеспечивает полную гидроизоляцию, термоизоляцию и отсутствие коррозии.*

### **Преимущества технологии Aqualift**

Во-первых, надежность, потому что в оборудовании отсутствуют электронные/электрические блоки, насосы, сенсоры. Меньше компонентов – выше надежность.

Во-вторых, это экономичность, ведь подъемник требует минимальных эксплуатационных расходов.

В-третьих, Aqualift гарантирует высокую безопасность работы за счет достаточно низкого рабочего давления от 8 до 12,5 бар, нескольких уровней защиты и 100%-й защиты от взрыва.

В-четвертых, оборудование, за счет использования высококачественных материалов, очень долговечно.

Ну и в-пятых, использование запатентованной кассеты THERMOplast гарантирует полную гидроизоляцию, термоизоляцию и защиту от коррозии.



**«Топ Лак Украина»** – официальный импортер HERRMANN в Украине  
г. Киев, ул. Северо-Сырецкая, 3  
тел./факс: (044) 239-98-60  
239-98-58, 205-34-01  
e-mail: [toplacua@toplacua.com.ua](mailto:toplacua@toplacua.com.ua)  
[www.toplac.com.ua](http://www.toplac.com.ua),  
[www.herrmann.de](http://www.herrmann.de)



*Подъемник Herrmann Aqualift и кассета THERMOplast. Простота конструкции и технологичность.*

# 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 длинбазовые вэны, бронированные и грузовые автомобили массой до 5,5 т. Этот подъемник также имеет несколько высот: 4000 мм, 4300 мм, 4600 мм и 4900 мм.

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



обще 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



## — ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Сегодня уже вряд ли кого-то необходимо убеждать в преимуществах отопительного оборудования на отработанном масле в сфере автосервиса. Но если кто-то еще не верит, что это эффективный метод получения тепла, мы продолжаем публиковать серию отзывов об оборудовании CleanBurn. Наш респондент – директор Бош Авто Сервис «Лидер» (г. Кривой Рог) Игорь Целинко.

**– Игорь Владимирович, как давно вы используете оборудование CleanBurn и почему вы остановили на нем свой выбор?**

– Воздухонагреватель был установлен перед отопительным сезоном в 2008 году, то есть уже два сезона он помогает нам успешно пережить зиму. Изначально на нашем сервисе было газовое отопление, но с повышением цен на «голубое топливо» мы поняли, что с нашими объемами работ, а соответственно и количеством отработанного масла будет эффективным использовать именно такой тип отопления. Тем более что отработанное масло просто так не выбросишь, надо решать проблему его утилизации. Поэтому изучили ситуа-

цию, посмотрели что советуют в Интернете, затем обратились в компанию «СВ Далс». Там нам посоветовали посмотреть на оборудование вживую, на действующих станциях и пообщаться с их владельцами. После этого, сомнений в выборе продукции не оставалось.

**– Почему вы выбрали воздухонагреватель, а не водогрейный котел, к примеру?**

– Для такого типа помещения, как у нас – это самое эффективное решение. Наш сервис – это большой однообъемный бокс, в котором нет никаких препятствий свободному движению воздуха. Он нагревается и равномерно и без сквозняков распределяется по залу. Для того, чтобы эффективно разместить воздухонагреватель, мы представили специалистам «СВ Далс» план помещения и они указали где лучше его поставить.

**– Какие преимущества вы получаете, используя это оборудование?**

– Да оно само по себе одно большое преимущество. Это существенная эко-



номия на отоплении, учитывая нынешние цены на газ. Мы не тратимся на топливо для агрегата, так как отработке нам хватает – в специальной емкости оно круглогодично накапливается и за зиму все используется. И не забудьте, что так решается еще и проблема утилизации. Мы уже оценили выгоду отопительного оборудования CleanBurn и для нового цеха приобрели еще один воздухонагреватель.

## 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

## 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



ООО «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

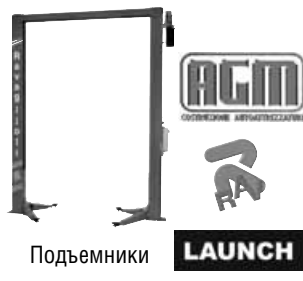
# BERUF-AUTO

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

Оборудование  
производства Китая  
по самым  
низким ценам!!!



Балансировочные Шиномонтажные  
стенды стенды



Подъемники LAUNCH



Обогреватели  
воздуха

LESONAL

Лаборатория по  
подбору  
автомобилей  
Sikkens и Lesonal

SECOMAT  
CHAUFFAGE

## FUTURA YOKI



Покрасочные  
камеры  
и посты  
подготовки



Рихтовочные стенды



Стенды для  
регулировки  
геометрии углов  
установки колес

Диагностическое  
оборудование



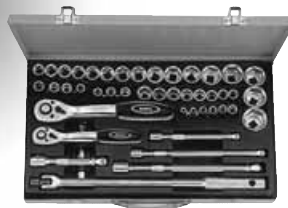
Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17



## Акция на слесарный инструмент



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



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



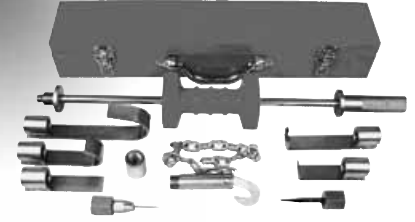
**T 45412** Набор инструмента слесарного 1/2 (8–32 мм) в металлическом ящике 26 пр. – **34.58\***



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



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



**T 75902** Обратный молоток. В комплекте 12 предметов – **38.28\***



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

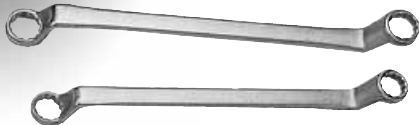


**AR 3710** Пневмопистолет для нагнетания густых смазок – **15.23\***

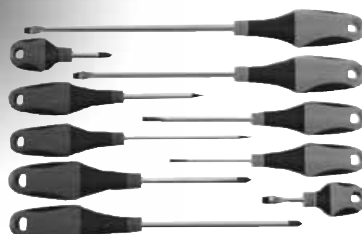


**T 40187** Ключи комбинированные, рожково-накидные, набор (6–24 мм) 16 шт. в ложементе – **24.73\***

**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\***

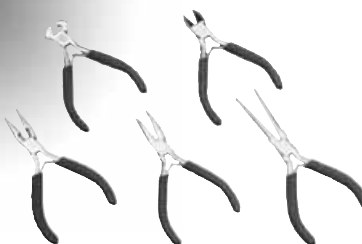


**T 28952** Пассатижи, клещи универсальные, кусачки (3 шт.) в ложементе – **10.65\***



**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\***

# У вас возникли проблемы с турбиной?



## Сколько времени необходимо на ремонт турбины?

Основа ремонта - это комплектация турбины. У нас большой склад новых фирменных запчастей. Поэтому ремонт может занять минимум времени:

- Разборка турбины - 15 минут
- Мойка - 15 минут
- Измерение исходных размеров - 15 минут
- Правка и шлифовка - 15 минут
- Балансировка - 15-20 минут
- Сборка - 20 минут
- Проверка на стенде - 15 минут
- Настройка клапана - 10 минут

**Итого: 2 часа!**

## Это не фантастика, а реальность!

Хотите проверить? Ждем Вас с радостью на нашей фирме. Вы можете присутствовать при ремонте и видеть весь цикл проверки и настройки на стенде.



## Несколько правил о выборе фирмы по ремонту турбин:

1. Исследуйте рынок услуг по ремонту турбин.
2. Узнайте цену и сроки выполнения ремонта. Турбокомпрессор можно отремонтировать в течение одного дня!
3. Чем фирма может подтвердить качество выполняемых работ - Вы платите деньги, и должны знать - за сертифицированное изделие или подделку...
4. Посетите, по возможности, фирму и убедитесь в наличии сертифицированного оборудования.
5. Располагает ли компания новыми комплектующими к турбинам.
6. Можете ли Вы присутствовать при ремонте, настройке турбокомпрессора.
7. Выдается ли на турбокомпрессор сертификат с его характеристиками и гарантийный талон.
8. Ознакомьтесь с условиями установки, запуска, обкатки и эксплуатации турбины.
9. Вы должны получить компетентные ответы на все Ваши вопросы.  
**Только после этого можно доверять этой фирме!**

## Компания «ТУРБОБОСС» является лидером по ремонту турбин

- Мы принимаем в ремонт не только турбину. Важно знать, почему у Вас возникли проблемы с ней. Для этого нами разработана эксклюзивная методика диагностики реального состояния цилиндропоршневой группы автомобиля в динамике.
- Наш опыт ремонта турбокомпрессоров составляет 10 лет. Выполняем самые сложные механические работы по ремонту и тюнингу и модернизации турбокомпрессоров с использованием современных технологий и материалов.
- При ремонте используются новые материалы, которые позволяют увеличить срок службы турбокомпрессора.  
Мы предлагаем только новые комплектующие к турбинам!
- Ремонтируем турбины всех типов, для грузовых автомобилей и сельхозтехники.
- Ремонтируем самые безнадёжные турбины для автоспорта.

## У нас установлено сертифицированное в Евросоюзе оборудование 2009 года. Оно позволяет:

- Диагностировать турбины.
- Настраивать и тестировать электронные системы управления турбинами.
- Настраивать и тестировать клапаны управления турбиной на стенде, который является единственным в Украине.
- Проверять на оборотах до 200000 об/мин с выдачей сертификата образца ЕС!
- Продаем новые турбины с тестированной проверкой и сертификатом ЕС.
- В наличии имеется обменный фонд восстановленных турбокомпрессоров.
- Турбины есть в наличии и под заказ.
- Гарантия от 1 до 5 лет без ограничения пробега!

# TURBOBOSS

**ТМ «ТУРБОБОСС»**

г. Киев, пр-т А.Вернадского, 36-а  
тел./факс: (044) 422-95-01, 422-95-02  
тел.: (067) 760-16-55, (050) 987-78-01  
e-mail: viktor\_bondar@online.ua  
www.turboboss.ua

# FrictionMaster

ТОРМОЗНЫЕ КОЛОДКИ ПРЕМИУМ-КЛАССА ИЗ США  
ШИРОКИЙ ВЫБОР, БЕЗУПРЕЧНАЯ РЕПУТАЦИЯ!



Цена розничная

Компания Morse Automotive Corp. принадлежит Robert Bosch GmbH и является крупнейшим в США производителем тормозных колодок. Линейка **FrictionMaster** включает три серии, каждая из которых обеспечивает надежное торможение в своем классе. **Серия Ultra Life:** тормозные колодки на основе полуметаллического или безасбестового органического фрикционного материала для расширенных возможностей и более длительной эксплуатации. Отличная альтернатива стандартным тормозным колодкам. **Серия Elite:** тормозные колодки с усовершенствованной формулой фрикционного материала. Предназначены для замены оригинальных продуктов. Обеспечивают лучшее торможение и более долгую эксплуатацию. Особенность тормозных колодок этой серии – применение технологии VSS, снижающей шум при торможении. **Серия Ceramic:** подлинны керамические тормозные колодки для беспыльного торможения и тихой работы. 100% цельнопресованные, с закругленными кромками и необходимыми пазами. Эта серия предназначена для наиболее требовательных клиентов, желающих обеспечить максимальную вибрационную и шумовую защиту.

Автомобили:	Передние, грн.		Задние, грн.	
Acura MDX 07-11	CMX1280	490	CMX1281	432
Audi Q7, VW Touareg, Porsche Cayenne	CMX1014	720	MX978	400
Dodge Neon, Chrysler PT Cruiser	CMX841	400	ELT658	248
Ford Expedition, Lincoln Navigator	CMX1278	664	MX1279	480
Honda CRV 02-07	CMX914	480	CMX536	376
	MX914	300		
Honda CRV (USA) 06-	CMX1089	732	CMX1086	622
			ELT1086	604
Hyundai Accent 06-, KIA Rio 06-	CMX1156	392	CMX1157	392
Hyundai Elantra, Sonata, Tucson	CMX924	336	CMX813	320
Hyundai SantaFe 06-	CMX1202	432	CMX1297	352
Infiniti FX50 09-	ELT1346	780	ELT1347	684
KIA Sorento	MX955	85	CMX954	392
Mazda CX7 / CX9	CMX1258	560	CMX1259	408
Nissan XTrail T30	MX691	345	MX905	308
Subaru Forester	MX929	460	MX1004	303
Totota Camry 2001-2006	MX908	422	MX885	272
			MX828	384



**AVANGO**  
AUTOMOTIVE PARTS  
&  
ACCESSORIES

**Официальный дистрибьютор в Украине  
ТОВ «Аванго-УКРАИНА»**

Украина, г. Киев, ул. Здолбуновская, 3, тел. (044) 221-43-35, 221-43-36, 221-43-37  
e-mail: ukraine@avango.biz www.avango.biz

**Внимание!  
Новые телефоны!**