

МАРТ 2011

www.autoexpert.com.ua

# autoExpert

ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ АВТОБИЗНЕСА

**Укороченная версия**  
журнала autoExpert



www.addinol.de  
www.addinol.ua

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ  
АДРЕСНОЙ  
ДОСТАВКОЙ

**Моторные масла,  
созданные для совершенства**

**OLYMPIA**  
OILS OF GERMANY



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



**Автомобильные масла  
из Франции**

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

Формируем дилерскую сеть

**Kixx**  
Premium Motor Oil



(044) 224-59-58  
www.kixx.com.ua



**ТЕВОИЛ**

**Профессионалы  
рекомендуют**

**ЗАО «Росэкспорт»**  
тел.: (044) 496-96-90  
e-mail: info@rosexport.com.ua



**TROST**  
AUTO SERVICE TECHNIK

## ПОЛНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ВАШЕГО АВТОСЕРВИСА

Автозапчасти | Инструмент | Оборудование | Концепции | Технологии



www.maximizeronline.com  
Заказывайте из Германии

www.trost.com

Uffenheim (DE)  
63000 m<sup>2</sup>



Winsen (DE)  
27000 m<sup>2</sup>



Nyrany (CZ)  
32000 m<sup>2</sup>



Подписной  
индекс

**90160**

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)

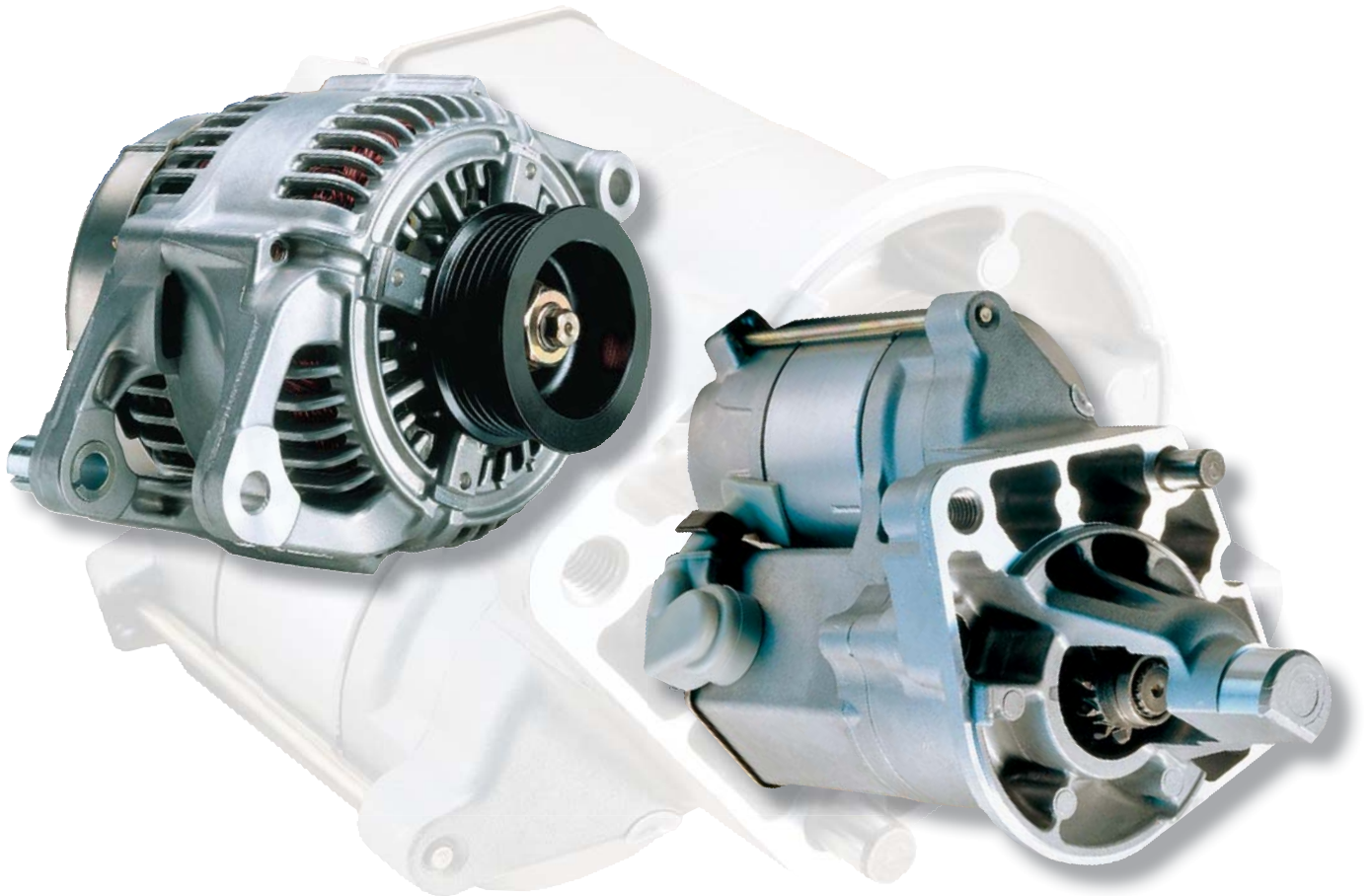
# +38(067)888-00-44





# ВОЛЬТАЖ УКРАИНА

оптовая продажа автозапчастей



## Все для стартеров и генераторов

**TRANSPO** 



**UNIPOINT** 

**NTN**



**MOBILETRON**  
AUTOMOTIVE ELECTRONICS

**NSK**

**WAV**



**ORME**

**FAG**



г.Киев, ул. Ивана Федорова, 32

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

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

# 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

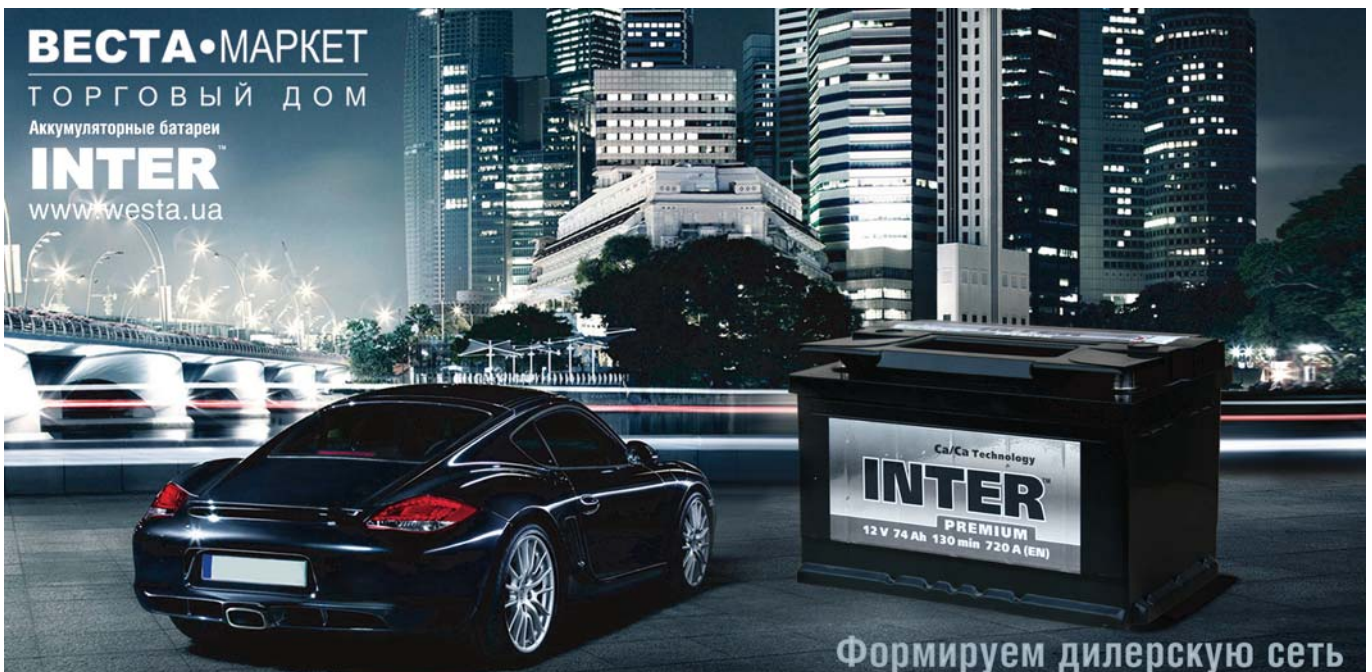
## ВЕСТА•МАРКЕТ

ТОРГОВЫЙ ДОМ

Аккумуляторные батареи

# INTER

[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. Далека, 2, тел: (056) 374-90-93/95, 789-50-42

**Дилеры:** Белая Церковь: ЧП Козловский И.М. (067) 283-33-33; ЧП Парсенью В. (04563) 599-95; Днепропетровск: ЧП Абрамук (056) 785-19-85, (067) 423-18-53; «ДК-авто» (056) 794-63-28; ООО ТД Евротех (056) 373-33-12; ООО МТК Мегатрейдинг (056) 375-93-79; ЧП Романич (056) 712-61-97; ООО «Тотус 24» (056) 716-48-00, (067) 737-83-24; Донецк: «Востокзапчасть» (062) 341-16-60, 341-16-61; «Шинторгсервис» тел. (062) 345-18-50/52; Житомир: ЧП Хомчук (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; Каменец-Подольский: ООО «Агростач» (067) 492-01-98; Киев: «Inter Cars» (044) 443-62-07; ООО «АВТО» (044) 569-44-84; «Автоальянс К» (044) 468-20-78; ЧП Андриященко (097) 682-77-62, (067) 720-55-47; ЧП Денисюк (044) 22-77-306, 455-87-08; ЧП Драполок Е. (067) 236-35-26; ЧП Пинчук К.Ф. (096) 527-40-64; «Старт» (044) 249-01-44; Кировоград: ЧП Падурец (0522) 35-72-26, (050) 198-99-79; Луганск: ЧП Лунич (0642) 32-67-44, (067) 766-73-31; Львов: ЗАТ «Галнафтохим» (032) 240-52-28; ООО «Автосезоны» (032) 297-06-84; «Компания «АВТОРЕМ-ПОСТАЧ» (050) 370-30-89, (032) 244-14-86; Нежин: ЧП Прошенко С.И. (096) 267-25-25; Одесса: ООО «Деталь Автосервис» (048) 715-10-07 (08, 09); ЧП Зеленко (067) 484-20-02; Полтава: ЧП Макуха (050) 404-14-02; Симферополь: ООО «Компания «Автопрестиж» (0652) 57-44-99; Сумы: «РШС» (050) 307-88-25; Тернополь: Мотосалон «СлаваМото», ЧП Городецкий Я.Я. (035) 252-99-73, 243-59-39; Харьков: ООО «Автопромкомплект» (057) 717-12-27 (37); ООО «ВТП» (057) 733-12-12, 733-12-60; «ИСТОК-АВТОзапчасть» (057) 712-26-22/21, (050) 325-00-93; Ужгородзапчасть (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: Интертранс (067) 460-36-11, (046) 225-83-07; Черновцы: Костюк В.В. (050) 338-21-88, (0372) 57-65-93



**Fota**  
**UKRAINE**

# ООО «ФОТА УКРАИНА» И ПАРТНЕРЫ проводит Акцию

с 1 апреля по 30 сентября 2011 г.

ЗА КАЖДЫЕ 100 000 ГРН.  
ОБОРОТА В МЕСЯЦ КЛИЕНТ  
получит приз – **СКУТЕР**



**BOSCH**



**RACER**



**JURID**



**Mobil 1**



**VDO**



**HANS PRIES**

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)

Партнерские склады: Днепропетровск – тел.: (056) 758-13-23; Запорожье – тел.: (061) 214-87-00; Закарпатская обл., Хуст – тел.: (031) 425-53-00;

Кировоград – тел.: (0522) 55-96-91; Луганск – тел.: (0642) 344-819; Львов – тел.: (032) 270-01-55; Луцк – тел.: (050) 189-77-00;

Одесса – тел.: (048) 778-64-44; Полтава – тел.: (0532) 53-52-52; Симферополь – тел.: (0652) 541-541;

Харьков – тел.: (057) 714-97-51; Чернигов – тел.: (0462) 614-474



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 мощней 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](http://www.slavol.ua), e-mail: [slavol@prisadki.poltava.ua](mailto:slavol@prisadki.poltava.ua)

г. Константиновка, Донецкая обл., +38(06272) 4-05-97

тел./факс +38(06272) 4-06-54, 4-05-97, +38(050) 473-58-84

e-mail: [mrb-5@yandex.ru](mailto:mrb-5@yandex.ru), [www.mrb.at.ua](http://www.mrb.at.ua)



0 км



100 000 км



200 000 км




400 000 км


СМАЗОЧНІ МАТЕРІАЛИ 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

MITASU Japan


**NEW**

Японские моторные и трансмиссионные масла MITASU




Єдинственный Офіційний представитель в Україні  
ООО "ЭНЭОС ОИЛ УКРАИНА"  
Тел.: (048) 777-27-00  
Тел./Факс: (0482) 37-71-76  
[www.mitsubishi-oil.com.ua](http://www.mitsubishi-oil.com.ua)  
E-mail: [mitsubishi@ukr.net](mailto:mitsubishi@ukr.net)

Приглашаем к сотрудничеству СТО, автомагазины, предприятия



ваш локальний глобальний бренд



**Gulf Racing 5W-50**  
Повністю синтетична моторна олива для високофорсованих бензинових двигунів легкових автомобілів та спортивних універсалів. Особливо рекомендована для турбованих двигунів, що експлуатуються у надважких режимах

відповідає: API SM, SL, SJ, SH



Більше 110 років компанія Gulf займається розробкою і виробництвом мастильних матеріалів для автотранспорту. Сьогодні, у лінійці продукції, що випускається Gulf, є повний спектр моторних олів, практично для будь-якого легкового автомобіля. Високий рівень їх якості підтверджується офіційними схваленнями від провідних виробників автотранспорту, таких як Mercedes-Benz, Audi, Volkswagen, General Motors, Porsche, Ford і багатьох інших.

В Україну продукція Gulf постачається безпосередньо із заводу в місті Дордрехт (Нідерланди), де розташовано сучасне виробництво мастильних матеріалів для країн всієї Європи.

Ексклюзивний дистриб'ютор Gulf Oil International в Україні ТОВ «Преміум Ойлс енд Лубрікантс»

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

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

**HYUNDAI KIA PARTS** Запчасти опт і роздріб

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

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

[www.addinol.de](http://www.addinol.de)  
[www.addinol.ua](http://www.addinol.ua)

**ОПТИМАЛ**

**ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР**  
**для вашего автомобиля**

«Нефтепродукт»  
 Сумская обл., г. Лебедин, ул. Гастелло, 2  
**тел.:** (05445) 2-06-68, 5-12-92  
**e-mail:** nefteprod@yandex.ru  
[www.optimal-oil.com.ua](http://www.optimal-oil.com.ua)

Расширяем диллерскую сеть

**Kixx – твоя енергія!**  
 Premium Motor Oil

[www.kixx.com.ua](http://www.kixx.com.ua) (044) 224-59-58

**Обладнання для автосервісу**

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

**ПП Фірма «Альт Індекс»**  
 м. Львів, вул. Довга, 3  
 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)

**10 років гарантії**

## ПРЕВРАТИТЕ ОТРАБОТАННЫЕ МАСЛА В ДЕШЕВОЕ И ЧИСТОЕ ТЕПЛО

Энергосберегающие отопительные системы

# CLEAN BURN

ENERGY SYSTEMS



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

ЧП «СВ Далс»

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

## 20 лет с DАfmi!

С 15.04.11  
по 15.07.11

Акция для продавцов,  
бренд-менеджеров магазинов  
автозапчастей и специалистов СТО\*



- Продавайте тормозные колодки INTELLI, DАfmi-T7 и DАfmi-plus
- Накапливайте дафми-баллы
- Гарантированно получайте призы!

\*Подробные условия участия в акции  
на [www.dafmi.com.ua](http://www.dafmi.com.ua) и [www.дафми.рф](http://www.дафми.рф)

## FrictionMaster



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

Цена розничная

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	NX929 460	MX1004 303
Totota Camry 2001-2006	MX908 422	MX885 272
		MX828 384

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 frictionного 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 шума при торможении. **Серия Ceramic:** подлинные керамические тормозные колодки для бесшумного 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.



**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](mailto:ukraine@avango.biz) [www.avango.biz](http://www.avango.biz)

**Внимание!**  
Новые телефоны!

# Амортизаторы Delphi. Высокие стандарты. Под поверхностью.

Все детали могут выглядеть одинаково, но создают их разными.

Амортизаторы Delphi изготовлены с использованием тефлоновой технологии и доказали высочайшее качество и надежность, пройдя испытание на прочность двумя миллионами циклов. Что это значит? Надежные, эффективные амортизаторы, которым можете доверять Вы и Ваши клиенты.

Более 100 лет мы производим детали для автопроизводителей, детали с которыми создаются автомобили.



ПРЕИМУЩЕСТВА DELPHI СКРЫТЫ ВНУТРИ.

**Амортизаторы Delphi** // **A Шток с высокотехнологичным** покрытием поверхности. Повышает надежность; **B Уплотняющая система.** Обеспечивает эффективную работу без потери масла; **C Система контроля усилия.** Снижение шума во время хода сжатия и отбоя благодаря улучшенной контактной поверхности в зоне системы клапанов; **D Тефлоновая технология** Обеспечивает оптимальное скольжение на всех режимах работы; **E Высококачественный стальной клапан.** Позволяет контролировать усилие сжатия и отбоя, что улучшает управляемость; **F Газовый (плавающий) поршень.** Препятствует возникновению эмульсии, физически разделяя газ и масло.

Детали, с  
которыми  
автомобиль  
создан

## Содержание

### Бизнес

- 2 Новости
- 14 Audateх: отзывы клиентов

### Автокомпоненты

- 6 Новости
- 8 О продажах, инновациях и безопасности от KYB
- 12 Китайский синдром
- 16 «Зажигаем дорогу» с Denso и Trost
- 18 DАfmi: 20 лет успеха!
- 20 HOLA. Всегда на ходу!

### Масла, смазки, автохимия, автокосметика

- 21 Новости
- 22 Меняем ATF
- 24 Мифология тосола
- 25 Olymria. Досвід продажів у Вінниці
- 26 Маслораздаточные блоки. Революция или эволюция?
- 28 Оригинальные масла: почему именно они?
- 29 Kixx. Выбор в пользу качества

### Технологии

- 30 Технологии Delphi в Женеве
- 34 Двигатели Ford становятся меньшими, но более экономичными и мощными
- 36 Автомобильный дизайн – сделано Mercedes-Benz

### Автосервисное оборудование

- 42 Новости
- 43 Подъемники AMI – 10 лет гарантии
- 43 Clean Burn: отзывы клиентов
- 44 Обслуживание гидравлических подъемников
- 46 UNIMETAL. Безопасность и качество по доступным ценам

2'2011  
**autoExpert**  
для профессионалов автобизнеса

**Главный редактор** Александр Кельм

**Выпускающий редактор** Зоя Украинская

**Журналисты** Евгений Пащенко

Виктор Кондратенко

**Дизайн и верстка** Андрей Пастух

**Директор по рекламе** Оксана Лещенко

**Менеджеры по рекламе** Ольга Кармазина

Лилия Коваль

Татьяна Яцюк

**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 № И753-623ПР 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»

## 1-я конференция Ассоциации импортеров и дистрибьюторов автокомпонентов

Состоялась 1-я конференция Ассоциации импортеров и дистрибьюторов автокомпонентов. Инициаторами проведения Конференции выступили компании-участники Ассоциации «АИДА», в числе приглашенных - представители профильных компаний, а также представители компаний-производителей автокомпонентов.



На повестку дня были вынесены 4 блока вопросов, а докладчиками выступили инициаторы создания Ассоциации «АИДА» - руководители и владельцы компаний «Спецторг Трак», «Интеркарс Украина», «Элит Украина», «АД Украина», «Ирбис Авто».

Основные темы конференции - анализ структуры и объемов рынка, рыночная ситуация в отрасли на сегодняшний день, отношения рынка с фискальными и таможенными органами, сложности в прохождении сертификации продукции на территории Украины.

Отдельной частью конференции был выделен вопрос о целях и задачах АИДА на 2011 год, взаимодействии между участниками Ассоциации, борьбе с такими рыночными явлениями, как недобросовестная конкуренция и контрабанда.

В рамках Конференции были вручены свидетельства вновь принятым ассоциированным участникам Ассоциации «АИДА», компаниям - «Фота-Украина», «АвтоЛидер», «Трак Маркет» и «Автоформула плюс».

[www.association-aida.com.ua](http://www.association-aida.com.ua)

## Компания «Кастрол Украина» подвела итоги 2010 года

За последние несколько лет, несмотря на непростую финансово-экономическую ситуацию в стране, компания «Кастрол Украина» демонстрирует стабильный позитивный рост финансовых результатов. Так, по сравнению с 2009 годом, рост прибыли составил 20%. По данным компании, в 2010 году Castrol в Украине стал брендом №1 в рознице, как по объемам продаж, так и в денежном выражении.

«Розница - это наиболее сегментированный канал сбыта. 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 всего 15 имеют долю рынка более 1%, - комментирует итоги года Дмитрий Бахмацкий, руководитель отдела маркетинга компании «Кастрол Украина». Так вот, по нашим оценкам, доля Castrol составляет более 15%. На фоне остальных игроков это очень существенное преимущество». Компания также продолжает активную работу с авторизованными СТО, которые, к сожалению, пострадали больше всего от последствий кризиса. Однако на сегодняшний день доля «Кастрол Украина» в этом канале 10%, а к концу этого года компания рассчитывает ее довести до 16%.

Финансовые результаты «Кастрол Украина» - это

плод последовательной работы по основным направлениям на рынке:

- Усиление дистрибьюторской сети, что позволяет успешно наладить розничные продажи и работу с универсальными СТО.

- Сотрудничество с автопроизводителями, которые рекомендуют применение масел ТМ Castrol и BP. Так, в прошлом году было продлено соглашение с VW Group, в которое впервые, помимо VW и Audi, вошли Skoda и Seat, плюс заключено соглашение с Ford и MAN Truck & Bus. Большинство глобальных соглашений о сотрудничестве подкреплены также локальными соглашениями с автоимпортерами и автопроизводителями.

- Специальное предложение для авторизованных СТО - Castrol Professional Offer. Оно включает в себя профессиональную линейку масел, программу инвестиций, маркетинговую поддержку, тренинги по продажам и обслуживанию клиентов. Таким образом, Castrol предоставляет станции не только высококлассный продукт, но и универсальный инструмент повышения лояльности клиентов.

«Что касается лояльности потребителей к бренду Castrol, свою роль сыграла и наша поддержка Чемпионата Европы по футболу UEFA EURO 2008 и Чемпионата мира по футболу FIFA 2010, спонсорами, которых мы выступаем, - утверждает руководитель отдела маркетинга «Кастрол Украина» Дмитрий Бахмацкий. Какникак, 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».

## Акция от АД Украина и Autodata

Группа Компаний АД Украина сообщает о том, что теперь в Украине доступны ресурсы технической информации Autodata Online 2 и MotorData.

В рамках акции «Техническая информация для Автосервисов и автомагазинов», совместно с компанией Легион-Автодата, Группа Компаний АД Украина предлагает воспользоваться возможностью использования современной технической информации в области обслуживания и ремонта.

Группа Компаний АД Украина предоставляет бонус 850 грн (бесплатный доступ к ресурсам Autodata Online 2 и MotorData на один месяц).

Вам будет доступна следующая информация: диагностика, ремонт, заправочные емкости, электрические схемы, регулировочные данные, нормы времени... - колоссальный объем лицензионной технической информации позволяющий производить успешный ремонт сложных систем, а также техническое обслуживание автомобилей.

За период действия доступа (один месяц), вы сможете использовать эти продукты на практике и оценить их функциональность.

Срок действия акции до 30 апреля 2011 года.

Если вас заинтересовало наше предложение, пожалуйста, заполните анкету на нашем сайте и вы получите логины и пароли для доступа к Autodata Online 2 и MotorData на указанный в анкете электронный адрес.

## Дирижабли Goodyear голосуют за безопасность в Европе

Goodyear объявляет о старте глобальной агитационной кампании, направленной на повышение безопасности дорожного движения. Впервые с 1999 года на территорию Европы возвращается легендарный дирижабль.

С конца марта и вплоть до октября 2011 два воздушных корабля - «Дух безопасности-1» и «Дух безопасности-2» - пройдут над территорией двадцати европейских стран в рамках агиткампании крупнейшего производителя шин.

Европейские водители нуждаются в информационной поддержке и заполнении вакуума, который неумолимо сказывается на угрожающей статистике аварий. Опросы, проведенные корпорацией Goodyear Dunlop Tires, выявляют парадоксальные факты:

- 34% водителей понятия не имеют, какими шинами укомплектован их автомобиль - летними, зимними или всесезонными;

- каждый третий не подозревает о влиянии шин на эффективность торможения и на длину тормозного пути;

- в случае критического снижения давления в шине 37% продолжили бы свой путь, как ни в чем не бывало.

Подобная картина заставляет идеологов безопасности предпринимать активные меры, и бренд-директор европейского департамента Goodyear Гюг Депре с помощью европейского тура намерен кардинально изменить ситуацию: «В каждой стране нашего визита мы будем доносить главные ценности философии Goodyear в сфере безопасности дорожного движения. Вековой опыт, современные виды коммуникаций и развлекательный дух легендарных дирижаблей послужат хорошим образовательным мотивом для сотен тысяч водителей и членов их семей».

В Австрии и Швейцарии мероприятия Goodyear будут направлены на молодое поколение и пройдут в сезон летних школьных каникул; страны Бенилюкса объединят социальные образовательные программы по научным исследованиям и инновациям; немецкие жители примут участие в совместных акциях с ведущими автоклубами страны и благотворительными организациями, в чьи обязательства входит помощь детям.

10 фактов о дирижаблях Goodyear:

- Первый дирижабль Goodyear был поднят в воздух в 1917 г.



- Воздушные судна «Дух безопасности-1» и «Дух безопасности-2» станут хэдлайнерами европейского тура «Безопасность от Goodyear».

- Для поднятия в воздух им потребуется 20 700 м³ гелия.

- Максимальная скорость полета - 85 км/ч.

- Тур пройдет на территории 20 европейских государств.

- 79 лет назад дирижабль «Волонтер» дал возможность местной радиостанции наблюдать за Олимпийскими играми в Лос-Анджелесе.

- Максимальное расстояние, которое могут пройти корабли на скорости 65 км/ч - 1000 километров.

- Впервые экспериментальное воздушное судно Goodyear было построено в 1911-м году.

- В 1964-м году дирижабль Goodyear снялся в одной из серии «бондианы» - Goldfinger с сэром Шоном Коннери в главной роли.

- 3048 метров - максимальная высота поднятия дирижаблей, обусловленная внутренним давлением.

## Открылся обновленный веб-сайт торговой марки MLux

Удобная информационная структура сайта способствует быстрому нахождению и восприятию информации пользователями. Сайт содержит постоянно обновляющуюся ленту новостей, информацию о структуре и деятельности компании, проводимых акциях и презентациях. Также предусмотрен быстрый подбор цоколя ксеноновых ламп по марке и модели автомобиля.

Для дилеров и дистрибьюторов MLux предусмотрен специальный раздел с ограниченным доступом. В данном разделе можно ознакомиться с наличием товаров на складе, скачать библиотеку фотографий и много другое.

## Совместные семинары Federal-Mogul и «Юник-Трейд»

Компания FEDERAL MOGUL совместно с «Юник Трейд» проведут технические семинары по продукции FM. Будут рассмотрены торговые марки FEDERAL MOGUL, представленные на Украине, их конкурентные преимущества и главные нюансы в эксплуатации.

Даты проведения семинара:

г. Николаев - 19 и 20 апреля

г. Одесса - 21 и 22 апреля

Темы:

1. «Блок цилиндров двигателя, гильзо-поршневая группа, уплотнения и их компоненты».

2. «Головка блока цилиндров двигателя, уплотнения и их компоненты».

В рамках семинара будут рассмотрены следующие вопросы:

- условия работы;

- типы и конструктивные особенности;

- применяемые материалы;

- технологии ремонта и применяемый инструмент;

- диагностика причин повреждений.

Для участия в семинарах обращайтесь к менеджеру компании «Юник Трейд»:

главный офис, тел: (0512) 50-02-26

Николаевское структурное подразделение - тел.: (0512) 50-10-09

Одесское структурное подразделение - тел.: (048) 741-16-05.



# ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Можно долго говорить о продукте, расписывая его свойства и расхваливая качества. Но лучшая реклама, как известно, – это отзывы тех, кто его уже купил и использует в своей повседневной работе. Продолжая серию материалов о продуктах компании Audatex, сегодня мы предлагаем вам отзывы руководителей и менеджеров фирменных станций, имеющих в своем составе участки кузовного ремонта. Конечно, даже работая с программой от года до 5 лет, они не склонны вдаваться в подробности применения тех или иных команд, программных функций или анализ особенностей интерфейса. Однако в одном они практически едины: если вы хотите работать со страховыми компаниями, программа Audatex оказывается незаменимой.

**Дмитрий Синельник, мастер-приемщик автоцентра «Аэлита» (официальный дилер Mitsubishi, Днепропетровск)**

– С программными продуктами компании Audatex мы работаем уже около четырех лет, сменив несколько их поколений – Audorad, AudaShare, сейчас используем программу Aurora. Естественно, и до их внедрения мы работали в сфере кузовного ремонта. Никто не говорит, что это невозможно. Однако этот программный продукт позволяет упростить и ускорить расчеты, в которых задействованы эксперты и страховые компании. Имея в руках один и тот же инструмент, мы говорим с ними на одном языке.

Одно из важнейших преимуществ программ Audatex – это возможность ускорить расчет стоимости сложных кузовных ремонтов. К примеру, для оценки стоимости ремонта бампера я вряд ли буду ее использовать, а вот в случае необходимости комплексного расчета, такой инструмент очень помогает.

Ведь, выбирая «ремонт двери», программа автоматически добавляет в расчет все смежные операции. Мастеру не приходится вручную вбивать данные и беспокоиться о том, ничего ли он не забыл.

Естественно, работа с программой не бесплатна. При этом один клиент, сделав просчет, заедет на сервис, другой – нет. Но в целом можно сказать, что затраты окупаются. В том числе за счет возможности брать в работу застрахованные автомобили и не тратить лишнее время на расчет стоимости работ, выяснение отношений с экспертами и страховыми комиссарами.

**Константин Турчин, начальник кузовного цеха автоцентра «Кий Авто холдинг» (официальный дилер Renault, Киев)**

– Лично я, работая в «Кий Авто холдинг», пользуюсь программами Audatex уже, наверное, больше пяти лет. Тогда, на заре, для страховщиков Audatex был все равно что Биб-

лей. Они оперировали какими-то терминами, цифрами, почерпнутыми из программ, а мы, работники станций, практически падали перед ними на колени, чувствуя себя лишеными этого сакрального знания. Хочешь не хочешь, но нам пришлось выучить этот общий язык, на котором говорили страховые компании, комиссары и эксперты, чтобы научиться не обманывать друг друга, а доверять.

Надо сказать, что Audatex – не панацея и не единственная компания, предлагающая продукты подобного типа для просчета стоимости ремонтных работ. Более того – наша собственная фирменная программа от производителя позволяет нам в рамках сервиса решать все вопросы, связанные с расчетом, оформлением ремонтов. И многие другие фирменные станции действительно обходятся своими внутренними программами, потому что не могут себе позволить (или не хотят?) дополнительные затраты. Ведь мы не зарабатываем на оценке ущерба. Расчет стоимости ремонта – это лишь необходимая начальная операция. Покупая и устанавливая этот продукт, мы избавляемся от головной боли, экономим нервы, ускоряем общение с контрагентами. Ну, а удобный интерфейс, простота в обучении и функциональность – это приятное дополнение к основному результату.

**Сергей Халимоненко, начальник участка кузовного ремонта Тойота Центр Донецк «Автогалс» (официальный дилер Toyota, Донецк)**

– Два года мы пользовались программой AudaShare, а с 1 апреля перешли на Aurora.

Основной целью при заключении договора с «Аудатекс Украина» было решение вопроса составления калькуляций восстановительного ремонта. В итоге, могу отметить повышение оперативности работы, а среди важных особенностей программы – возможность выбора и корректировки нормовремени и необходимого материала, применяемых на различных моделях авто. В нашем случае затраты на приобретение и использование программы себя окупают, отказываться от работы с Audatex пока не собираемся.

Главное, чего удалось достигнуть за эти два года, – прозрачность и объективность в составлении калькуляций.

**Владимир Лозунли, заместитель директора по производству автоцентра «РК-Днепр» (официальный дилер Renault, Днепропетровск)**

– Наш автоцентр открылся в апреле прошлого года, а кузовной участок был запущен два месяца спустя. В тот же момент была запущена в работу программа Aurora. Таким образом, мы работаем с ней чуть меньше года.

Естественно, основной нашей целью было наладить контакт со страховыми компаниями для обеспечения притока на сервис автомобилей, ремонтирующихся по гарантии. А без данной программы сделать это в наше время практически невозможно.

Не скажу, что сейчас у нас поток клиентов из страховых компаний, сервис все-таки еще молодой. Но то, что с этой программой стоимость ремонта оценивается быстро и точно, – это факт. Сейчас у нас есть все инструменты, чтобы сконцентрироваться на привлечении клиентов. А обслужить мы их точно сможем, как и договориться со страховой компанией, предоставив ей объективный расчет стоимости работ.

**Юрий Дятченко, директор сервиса «Авто-Мотив» (официальный дилер Renault, Киев)**

– В общей сложности программами AudaShare, а затем Aurora мы пользуемся около двух лет. Примерно столько, сколько работа-

*Компания Audatex была основана в Германии в 1964 году и специализируется на программном обеспечении, которое облегчает процесс оценки стоимости восстановительного ремонта автомобилей и повышает точность такой оценки. Сегодня программный продукт Audatex (**AUtoDATenEX**pertise) известен во всем мире именно благодаря своей точности, прозрачности и простоте диалога между всеми сторонами, заинтересованными в урегулировании ремонта транспортных средств.*

*Программа очень проста, доступ к ней обеспечивается через Интернет. Пользоваться ею может любой специалист, который владеет знаниями об автомобилях на техническом уровне. База данных Audatex – ее основная ценность – состоит из четырех основных блоков:*

- Нормативов монтажно-демонтажных работ для узлов и агрегатов.
- Нормативов лакокрасочных работ.
- Стоимости запасных частей от украинских генеральных импортеров.
- Норм затрат и стоимости ЛКМ.

*На базе этих справочных данных создается калькуляция восстановительного ремонта. В базы данных Audatex сведения попадают из первоисточников (заводы-производители транспортных средств, лакокрасочных систем, запасных частей).*

*В Украине уже более 1000 пользователей программного продукта. Среди них – многочисленные станции технического обслуживания, страховые и экспертные организации, государственные органы, банковские учреждения, торгово-промышленные палаты и др. Такие сети, как Корпорация «АкрАВТО», «Тойота Украина», «НИКО Украина», «Еврокар», «Украинский автомобильный холдинг», «Рено Украина» уже давно оценили все преимущества программного продукта и в полной мере используют Audatex как для взаимодействия с партнерами, так и для контроля и поддержки своих дилеров.*

*Использование единой платформы для подсчета стоимости восстановительного ремонта Audatex объясняется потребностью в инструменте, который будет четко регламентировать порядок и объем выполняемых работ, освобождая при этом от бумажного документооборота. В отличие от конкурирующих программ, которых сегодня немало как в Украине, так и в других странах, Audatex является комплексным решением и дает возможность не только подсчитать стоимость ремонта, но и довести открытое дело/счет до логичного завершения – выполнения ремонта – которое возможно только при условии полного удовлетворения потребностей каждой стороны процесса.*

ем на рынке, потому что наш сервис открылся в 2008 году. На сегодня применение этих программ – не просто наше решение. Это необходимость для станции, которая занимается кузовным ремонтом и намерена сотрудничать со страховыми компаниями. А гарантийных ремонтов становится все больше.

Не скажу, что какие-то функции программы более полезны, а какие-то менее. Главное – это сбалансированный продукт, удобный в применении, с простым и понятным интерфейсом.

Что касается финансовой стороны, а именно – стоимости применения, надо сказать, что цены растут... Легче нам не становит-

ся, особенно в условиях последних кризисных лет. Однако есть страховые компании, которые берут расходы по расчету ремонта на себя. Мы же, в итоге, получаем ускоренное согласование счетов, стандартизацию подходов в оценке ремонта и единый универсальный «язык» для общения со страховыми компаниями.

**Официальный представитель Audatex в Украине:**

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

## Land Rover выбирает гибридную трансмиссию от ZF

Land Rover представил в Женеве прототип Range\_е на базе серийного Range Rover Sport. Параллельный гибридный привод с функцией подключения позволяет роскошному внедорожнику получить запас хода до 1112 км на двигательной установке общей мощностью 339 л.с. Своей высокой энергоотдаче новый Range\_е обязан в первую очередь 8-скоростной гибридной трансмиссии от ZF.



Высокая производительность при низком расходе топлива: Land Rover Range\_е убедительно доказал в Женеве, что эти качества можно объединить в одном автомобиле. Результаты, полученные в смешанном цикле на автомобиле-прототипе, как минимум заставляют задуматься: 3,36 литра топлива на 100 км. Инженеры Land Rover связали 245 л.с. дизельного двигателя с 8-ступенчатой гибридной трансмиссией 8P70H от ZF. С помощью этого решения двигатель внутреннего сгорания и электрический мотор могут подключаться по очереди либо совместно, одновременно передавая крутящий момент на колеса. В месте, где в обычной автоматической трансмиссии расположен гидротрансформатор, ZF очень компактно установил электродвигатель, разделительное сцепление, демпфер и управляющую гидравлику. Муфта старта была интегрирована в трансмиссию. Установленный в прототипе электромотор от ZF Sachs мощностью 69 кВт (94 л.с.) служит одновременно в качестве электродвигателя и генератора. Через сцепление дизельный двигатель может быть полностью отключен от остальной части трансмиссии. Это позволяет достичь максимального КПД при движении на полностью электрической тяге и в режиме рекуперации (восстановления энергии от сил торможения) - устраняется высокий крутящий момент сопротивления двигателя внутреннего сгорания, что в свою очередь оказывает положительное влияние на расход топлива. Запас хода гибридного Land Rover Range\_е составил 1112 километров, при этом запас хода на электрической тяге без дозарядки составляет около 32 км. Инновация в прототипе состоит в том, что литий-ионные батареи автомобиля можно заряжать не только при движении, от двигателя внутреннего сгорания, но также и от 240-вольтовой домашней розетки.

Гибридизированная трансмиссия ZF8P70H основана

на серийной 8-ступенчатой автоматической коробке передач ZF. Ее конструкция позволяет использовать стандартную АКПП под гибридные решения без кардинального изменения конструкции самой коробки передач - заменятся только гидротрансформатор и на его месте устанавливается гибридный привод. Стоит упомянуть и то, что серийная и гибридная 8АКПП имеют версию, изначально предназначенную для использования в полноприводных автомобилях. Поэтому не составило большого труда, чтобы настроить гибридную трансмиссию прямо на все колеса Range\_е.

Системы и функции управления гибридной КПП поставляются также ZF. Только таким образом можно достичь идеальной связи между электродвигателем, дизелем и трансмиссией.

Система управления Hybridmaster самостоятельно выбирает в зависимости от ситуации соответствующий источник питания и наиболее эффективную комбинацию дизельного и электрического мотора. Range\_е уже больше, чем просто экспонат выставки: поведенные многомесячные тесты и тысячи километров пробега нескольких прототипов готовят запуск Land Rover Range\_е на рынок.

## Стартовали розничные продажи полных комплектов деталей ЦПГ для ЯМЗ от «Мотордеталь»

Стартовали розничные продажи полных комплектов деталей ЦПГ 7511-1004006-40 и 7511-1004006-50 серии «Дальнойой», предназначенных для двигателей семейства ЯМЗ-7511 с унифицированной отливкой блока цилиндров. Данными двигателями оснащаются широкий спектр техники, включая автомобили МАЗ, КРАЗ, ЗИЛ, УРАЛ, а также тракторы и комбайны.

В состав комплектов входят гильза, поршень, поршневые кольца, поршневой палец, а также уплотнительные, упорные и антикавитационные кольца. Все детали на стадии проектирования оптимизируются для совместной работы, что позволяет уменьшить силы трения и увеличить износостойкость узла.

Гильза комплекта выполняется фосфатированной, что обеспечивает хорошую приработку и защищает трущиеся поверхности от задиров и прижогов. На поршень наносится антифрикционное покрытие «Molykote», которое обеспечивает надежную работу двигателя в сложных условиях, таких как перегрузки, холодный пуск, перегрев, недостаточная смазка.

Параллельно компания «Мотордеталь» продолжит выпуск комплектов 7511-1004006-10 и 7511-1004006-01 серии «Дальнойой» для ранее выпускавшихся двигателей ЯМЗ-7511 со старым блоком цилиндров. Кроме того, для данных двигателей также выведены на рынок комплекты серии «Специалист» 7511.1004008-10 и 7511.1004008-01. В отличие от комплектов «Дальнойой», в состав комплектов «Специалист» входят только гильза и поршень. Разнообразие комплектов призвано расширить линейку продукции «Мотордеталь» и обеспечить удобство потребителям.

Подробную информацию о комплектах деталей ЦПГ для двигателей семейства ЯМЗ-7511, а также технические параметры деталей, входящих в их состав можно посмотреть в разделе «Продукция» на сайте компании.

## Maxxis International становится единственным обладателем награды от Ford

Maxxis International/Cheng Shin Rubber становится обладателем награды Gold Supplier Award, вручаемой компанией Ford Motor Co., которая высоко оценила вклад тайваньского производителя шин в успехи Ford 2010 года, высокое качество поставляемой продукции и ее оптимальную цену, а также надежность поставок. Награды были вручены 17 марта.

Maxxis - единственная компания-производитель шин, получившая в этом году награду от Ford. Maxxis осуществляет поставки шин первичной комплектации для Ford в Тайване с 1991 года, и сейчас она поставляет шины для предприятий Ford в Тайване, Китае, Мексике, США, Аргентине и Бразилии; компания стала обладателем сертификата качества Ford Q1 в 1994 году.

Maxxis International производит легковые, легкогрузовые, мотоциклетные, велосипедные, сельскохозяйственные и промышленные шины на заводах в Тайване, Китае, Таиланде и Вьетнаме; компания занимает десятое место в списке крупнейших мировых изготовителей шин, и ее продажи за 2009 год достигли 2,72 млрд.\$.

## Свечи зажигания NGK в первом 6-цилиндровом мотоцикле от BMW

Модель BMW K1600 открывает этой весной линейку 6-цилиндровых мотоциклов баварского автопроизводителя. Свечи зажигания и кислородные датчики, как для модели GT, так и GTL, для серийного производства эксклюзивно поставляет компания NGK Spark Plug Europe. Концерн BMW принял решение об установке иридиевых свечей зажигания.

9 из 10 мотоциклистов отдают предпочтение свечам зажигания NGK. И это не удивительно, так как большинство мотоциклов во всем мире сходит с конвейера со свечами зажигания ведущего производителя. Новым авторитетным примером этого стал BMW K1600, первый мотоцикл с шестью цилиндрами от концерна BMW. Люксовый мотоцикл доступен в модификации GT и GTL, которые приводят в движение рядный 6-цилиндровый двигатель. В соответствии с заявлением BMW данный двигатель, имея мощность 118 кВт (160 ЛС) и рабочий объем 1.649 см<sup>3</sup>, является самым легким и компактным 6-цилиндровым двигателем в своем классе.

Водители могут выбирать между тремя режимами: Rain (Дождь), Road (Трасса) и Dynamic (Динамичный). Чтобы гарантировать постоянную высокую мощность в этих трех режимах, а также при низких оборотах (агрегат обеспечивает 125 Нм при 1500 оборотах), компания NGK разработала для BMW свечу зажигания LMAR8AI-8, изготавливаемую с применением благородных металлов.

Данная свеча зажигания имеет удлиненную тонкую резьбу M10 и центральный электрод с иридиевым чипом, привариваемым методом лазерной



сварки. Точка плавления иридия превышает 2400°C благодаря чему центральный электрод с иридиевым чипом практически не подвергается износу вследствие искровой эрозии и коррозии. Зазор между центральным и боковым электродами почти не изменяется на протяжении всего срока службы, что гарантирует крайне высокую надежность зажигания.

Данная свеча зажигания обеспечивает оптимальную приемистость двигателя, так как центральный электрод имеет диаметр всего 0,6 мм, благодаря чему большее количество способной к воспламенению топливно-воздушной смеси оказывается в непосредственной близости от искры. Кроме того, особая форма центрального электрода и скошенный боковой электрод способствуют оптимальному распространению фронта пламени в камере сгорания, что позитивно влияет на эффективность двигателя. В дополнение, благодаря тонкому центральному электроду и хорошей электрической проводимости иридия данная свеча зажигания обходится меньшим напряжением зажигания, что оказывает щадящее воздействие на аккумулятор и катушки зажигания.

## «Росава» сертифицировала шины по системе REACH

Компания «РОСАВА» получила от лаборатории CURENTA (Германия) результаты тестов шин для легковых и легких грузовых автомобилей о соответствии качества жестким требованиям Европы по экологии, отвечающие требованиям REACH (системы регулирования производства и использования химических веществ в Европейском Союзе, основная цель которых состоит в обеспечении высокого уровня защиты здоровья человека и окружающей среды).

Согласно проведенному химическому анализу легковых и легких грузовых шин на содержание полициклических ароматических углеродов (ПАУ), состав резиновых смесей соответствует стандарту ISO 21461 и Директиве 76/769/ЕЕС. То есть, концентрат ПАУ в шинах содержится в допустимых ограничениях - менее 0,35 %. Для того, чтобы отвечать необходимым требованиям безопасности в рецептуре резиновой смеси легковых и легких грузовых шин ТМ «РОСАВА» используются экологически чистые масла типа Nyltex (Швеция), Norman (Россия), которые не превышают предельно допустимого значения ПАУ - 3 %.

Результаты тестов показывают, что украинские шины ТМ «РОСАВА» соответствуют жестким Европейским ограничениям по содержанию ПАУ. Соответственно эти шины можно отнести к разряду экологически чистых. Продукция не наносит ущерба окружающей среде и здоровью человека.

## Акция Inter Cars Ukraine по продукции Sachs, Lemföerder, BOGE, ZF Parts

С 1 апреля по 31 июля компания Inter Cars Ukraine предлагает принять участие в акции по продукции Sachs, Lemföerder, BOGE, ZF Parts и получить набор барбекю Cubo от BergHOFF, шкафы под ручной инструмент или поездку в Швайнфурт (Германия). Подробная информация об условиях акции - на нашем сайте.



# О продажах, инновациях и безопасности от KYB



**– Игорь, как вы можете охарактеризовать состояние рынка амортизаторов и ваши позиции на нем в частности?**

– Хочу сразу отметить, что ситуация улучшается. Так, по сравнению с 2009 годом объем продаж в прошлом году увеличился почти в три раза. Причем, это не связано с сезонными всплесками: позитивная динамика наблюдалась уже с первых чисел января и до самого конца года. Начало 2011 года пока тоже радует. Думаю, свою роль сыграл отложенный спрос на амортизаторы. Теперь важно, кто из компаний и с какой скоростью будет занимать новые позиции. Анализировать и прогнозировать попрежнему сложно, особенно если учесть, что в нашей стране торговый бизнес зависит не только от общей экономической ситуации, но от множества сопутствующих

Мы уже рассказывали о крупнейшем производителе гидравлических систем и, в частности, автомобильных амортизаторов, компании KYB. «С учетом непростого времени, которое пришлось пережить многим компаниям, мы решили побеседовать с техническим специалистом KYB в Украине, Игорем Папашвили».

факторов. Например, от ситуации на таможне. Общая политическая и экономическая нестабильность пока остается. А во времена перемен, как известно, работать всегда нелегко.

**– Да, сейчас о проблемах на таможне говорят многие импортеры...**

– Это проблемы, в основном, тех, у кого «растаможка» проходит не совсем законным путем. Для нас это скорее позитивный фактор, так как способствует построению преград от недобросовестной конкуренции. Если же анализировать рынок в целом, можно однозначно утверждать, что политические процессы отражаются на всех этапах ведения малого и среднего бизнеса, и на покупательной способности автолюбителей.

**– Порадуете своих потребителей новинками в этом году или ассортимент останется прежним?**

– В этом году планируется расширение ассортимента, который мы представляем в Украине. Кроме основной программы, KYB предлагает варианты для спортивной езды,

ралли, кольцевых гонок, для тяжелых джипов и т.д.

**– Кстати, насколько популярны подобные продукты среди наших любителей автогонок? Они закупают такие амортизаторы?**

– Для начала нужно отметить, что привычное понимание слова «автогонки» различается в зависимости от региона. В Японии и Америке более популярны кольцевые гонки, дрифт, и т.п. То есть едем быстро и по ровному. Для такого спорта у нас очень мощная линейка продуктов, в специальном спортивном каталоге она представлена целиком. Но в нашем регионе более популярны другие гонки – ралли по бездорожью, с прыжками по камням, увязаниям в грязи, песке и снегу. Такие продукты изготавливаются только под заказ. Например, наша компания вместе с Toyota участвовала в гонке Париж – Дакар. Специально был подготовлен джип, для которого KYB изготовила «неубиваемые» амортизаторы. У спецзаказа, соответственно, и стоимость немаленькая. Зато одного комплекта хватило на прохождение всей трассы.

**– Какие еще новинки представит KYB, помимо спортивных серий?**

– Компания активно работает над введением в эксплуатацию безвредных для окружающей среды амортизаторов, т.е. произведенных по «зеленой» технологии. Технология создания таких амортизаторов реализует стремление компании KYB к сохранению экологии и экономии мировых ресурсов. На сегодня таких прогрессивных амортизаторов 3 вида: во-первых, это Амортизатор с биodeградируемой жидкостью, которая более чем на 80% поддается биохимическому распаду. Этот амортизатор в настоящее время тестируется в самых различных ситуациях, включая использование в ралли. Вторая разработка – это Альтернативный гидравлический амортизатор с водорастворимой жидкостью. Объем используемого в нем масла, по сравнению с его объемом в традиционной продукции, значительно сокращен. А водорастворимая жидкость устойчива в условиях изменения температуры, и, попадая в почву, отлично разлагается на безвредные составляющие. Во время тестирования у Альтернативного гидравлического амортизатора не выявлено никаких утечек, а увеличение нагрузки лишь улучшает его выносливость. И, наконец, третий продукт этой линейки – Безмасляный амортизатор, в котором вместо масла используется газ. В эксплуатации при изменении температуры такие амортизаторы показывают чрезвычайно малые колебания качественных показателей и, соответственно, имеют самый большой потенциал для будущего.

**– У нас большие сомнения, что экологичность амортизаторов может «греть душу» отечественному потребителю и быть конкурентным преимуществом на нашем рынке.**

– К сожалению, состояние нашего законодательства об охране окружающей среды все еще оставляет желать лучшего. В развитых же странах природоохранные нормативные акты уже давно влияют на развитие технологий, и отношение рядовых автолюбителей к экологии совсем другое. А пока, возможно, отечественного потребителя прогрессивные новинки от KYB заинтересуют с точки зрения улучшенных эксплуатационных характеристик.

**– Если проводить параллель между KYB и конкурентами, у последних можно отметить наличие регулируемых аморти-**

**заторов. Что предлагает ваша компания в этом сегменте?**

– Регулируемые амортизаторы KYB выпускаются довольно давно. Это серия AGX. Она менее популярна, чем стандартные серии, хотя разница в цене незначительна. Потребители такой продукции – это любители так называемого «легкого» тюнинга. Или же езды в стиле «в будни по городу, а в выходные по плохой дороге на дачу». Амортизаторы AGX особенно популярны у владельцев Subaru Impreza, Honda Civic, Lanos, VW Golf.

**– Кстати, к нашему удивлению, в вашем каталоге также обнаружены тормозные колодки для спортивного тюнинга. Не сколько странно видеть подобные запчасти в ассортименте компании, специализирующейся на гидравлике.**

– Да, есть такие колодки, они отличаются способностью эффективно работать при высоких температурах. Интересно, что они представлены в специальном каталоге KYB тюнинговых деталей только для японского рынка, а мы как-то обнаружили контрабандные поставки этих колодок в России.

Человек малосведущий может задать вопрос: что производитель гидравлического оборудования может знать о фрикционных материалах? Так вот, KYB с 1919 года специализируется на самолетных шасси. И по сей день это единственная японская компания, которая поставляет тормозные системы авиастроительным компаниям, в том числе основному потребителю наших гидравлических

компонентов – американскому концерну Boeing. И если мы можем затормозить самолет, то в чем проблема сделать то же с автомобилем?

**– Как ваша компания реагирует на рекламации?**

– У нас лояльная сервисная политика в этом плане. Принимаются даже такие претензии как «слишком мягкий» или «слишком жесткий» амортизатор.

**– Допустим, для клиента он «слишком мягкий». Что дальше происходит с принятым по рекламации амортизатором?**

– Амортизатор остается у нас. Мы собираем отзывы клиентов и регулярно отправляем инженерам-разработчикам KYB. Если одна и та же претензия к конкретному продукту повторяется, проводится исследование амортизатора. Предусматривается определенный процент возвратов, но наши дистрибьюторы этим не злоупотребляют. Кому-то это может показаться излишней роскошью, но это принципиальная позиция компании. У KYB крупнейшие в мире современные заводы, а 85% производимых амортизаторов поставляется на конвейеры автопроизводителей. Т.е. мы – «конвейерозависимая» компания. Мы не можем себе позволить выпускать продукцию с «плавающим» качеством, так как прекрасно понимаем, какие последствия могут быть в случае дефекта в готовом автомобиле...

**– Но сбои могут быть на любой, даже самой современной производственной линии.**

– Вероятность ошибки есть в любом процессе. Но бракованный аморти-





тизатор просто не выйдет за пределы завода KYB. Количество контролирующих аппаратуры на каждом – сканеров, датчиков, лазерных измерительных систем и т.д. – просто поражает. Например, наша новейшая фабрика в Испании ориентирована на конвейер BMW. А ведь долгое время такие компании как Mercedes-Benz и другие поддерживали свое реноме истинно немецких производителей, и прочих в свои сборочные цеха просто не допускали. Но за последние 10 лет за счет глобализации, и благодаря качеству своей продукции, KYB стала известнейшей компанией в мире. И на Mercedes-Benz мы уже давно поставляем не только амортизаторы, но и другие гидравлические системы (усилители руля, например). Кстати, компания KYB получила от Mercedes несколько наград. Например, за экономию сырья (устройства очень компактны), энергосбережение, инновации и т.д.

**– Трудно отрицать, что KYB – инновационная компания. Чем еще вы можете «похвастаться»?**

– У компании множество различных патентов, постоянно появляются новые разработки. Некоторые из них уникальны, например, ряд электронных решений для скоростных железных дорог. Или разработки в области сейсмостойкости: в Японии здания строят на основе гидравлических систем с электронным управлением, которые минимизируют колебания, возникающие в результате землетрясения, урагана и прочих природных катаклизмов. И многие из таких гидравлических систем – производства KYB.

**– А если коснуться электронных систем управления автомобильной подвеской? Подобные вещи есть у ваших конкурентов, однако в каталоге KYB мы подобной электроники не наблюдаем.**

– Если в нашем ассортименте для aftermarket не представлены электронные системы, это не означает, что KYB их не делает. Мы разрабатываем и производим амортизаторы с электронным управлением для конвейеров автопроизводителей, в том числе европейских. Например, для некоторых моделей Peugeot изготовлена электронная система с 17-ти ступенчатой градацией жесткости подвески.

А одна из последних разработок – инновационная система «Dynamic Roll Control», совместно разработанная специалистами KYB и Peugeot. Отличительная черта этой технологии в том, что центральный модуль, соединяет два на поперечной или продольной оси. Этот модуль работает как третий амортизатор со свободно плавающим поршнем и баком с гидравлической жидкостью. Мульти-клапанный гидравлический амортизатор обеспечивает отличное сцепление шин автомобиля с дорогой, точность вождения и контроль над раскочкой кузова автомобиля. Благодаря такой системе обеспечивается отличная устойчивость автомобиля: при движении на повороте или маневрировании перераспределяются усилия между задним правым и левым амортизаторами, увеличивая демпфирование на нагруженной стороне для уменьшения крена кузова. Тем самым повышается безопасность, а при движении

прямо задние амортизаторы работают одинаково, обеспечивая комфорт пассажирам. Такая система установлена на автомобилях Peugeot 3008, Audi RS5 и RS6, Toyota 4-Runner и Hi-Lux Surf.

**– Конструкция попроче, соответственно, подешевле. Выходит, автопроизводитель за счет покупки таких запчастей удешевляет себестоимость и увеличивает прибыль?**

– Скорее, вопрос в том, чтобы автомобили не дорожали. Автопроизводитель, готовя модель к выпуску, за несколько лет до дебюта пытается просчитать прибыльность, и поэтому важно, чтобы цена на основные компоненты оставалась стабильной.

Также, наверное, многие инновации не появились бы на свет, если бы не делался акцент на безопасность. Если взять определенную модель, например, VW Golf, в начале девяностых этот автомобиль стоил гораздо меньше своих нынешних реинкарнаций. И основная причина такого удорожания – стоимость систем безопасности. Ведь постоянно выходили нормативные документы, которые регламентировали, например, количество контролирующих датчиков для систем ABS и EPS. Ну, и об экологии нужно помнить – для защиты окружающей среды немало требований. Так что, скорее, это стремление производителей автомобилей удержать цену на приемлемом уровне, а не получить дополнительную прибыль.

**– В прошлый раз вы рассказывали о программе для станций технического обслуживания «KYB-Service». Как она развивалась в эти кризисные годы?**

– В 2009 году воплощать эту программу было нелегко. Сейчас интерес к проекту снова растет. В Украине у нас 7 дистрибьюторов, и каждый планирует до конца года сертифицировать несколько станций. В целом, на сегодня в проекте участвуют около 80 сервисов.

Как возникла идея «KYB-Service»? Наша компания славится высочайшим контролем качества, и проблем с производственным браком не возникает. Если амортизаторы по рекламе все-таки возвращают, в 99,9% случаях причина этого – ошибки подбора и монтажа. Это может спровоцировать скепсис у конечного потребителя, соответственно, страдает наш имидж. И потому в борьбе за реноме мы решили взять контроль сервиса в свои руки, и можем предостав-

лять длительную гарантию, только если уверены, что пружина и другие элементы подвески установлены правильно, и амортизатор подобран в соответствии с нашим каталогом применения.

**– Какие ограничения и обязательства должен взять на себя автосервис, чтобы участвовать в вашей программе?**

– Концепция разработана таким образом, чтобы интегрироваться в любую схему работы СТО. Более того, мы не отрицаем другие концепты, никоим образом не ущемляя владельца СТО в возможностях расширить сервис. И мы готовы сотрудничать с теми автосервисами, которые работают с конкурентами. Вывеска «KYB-service» означает, что мастера данной СТО прошли специальное обучение правильной установке амортизаторов и делают эту работу настолько качественно, что KYB уверенно дает гарантию на свою продукцию.

**– Кто допускается на ваши обучающие тренинги и сколько это стоит?**

– Обучающие семинары KYB бесплатные, и приглашаются все желающие. На сайте [www.kyb.ru](http://www.kyb.ru) есть график этих мероприятий, там же можно заполнить заявку на участие. Участникам мы предоставляем техническую литературу. Что касается требований: во-первых, это наличие необходимого оборудования (подъемник, стенд развала-схождения) и инструмента, включая специальный. Его не так уж и много надо, но без необходимых приспособлений можно повредить амортизатор. А мы можем дать гарантию на амортизатор только в том случае, если весь узел смонтирован корректно. Когда нашему авто владельцу говорят, что ему нужно еще что-то сделать с подвеской, помимо замены амортизатора, он может отнестись с недоверием – у нас, к сожалению, еще нет понимания того, что состояние подвески напрямую влияет на безопасность езды. Мы работаем под лозунгом «Безопасность – прежде всего». И важна грамотная полная информация, которую мы и предоставляем.

**– Насколько часто возникают проблемы с неправильной установкой амортизаторов?**

– К сожалению, регулярно. Ведь каждый третий автомастер – это молодой человек, который недавно окончил школу и пошел «крутить гайки». В нашей стране со специализи-

рованным образованием туго, и даже простое правило соотношения жесткости элементов подвески часто забывается. Если нужен жесткий амортизатор – нужна жесткая пружина. Если установлена низкопрофильная резина, нужен правильный, более жесткий, амортизатор. Потому регулярно таким «специалистам» мы наглядно демонстрируем, как правильно подбирать и устанавливать амортизатор. Часто бывает, что на семинар приходят пожилые мастера, которые, скрестив руки на груди, сидят с видом «попробуйте меня чем-то удивить, я ведь 30 лет ставлю амортизаторы». Зато потом эти люди первыми подходят благодарить за предоставленную информацию, ведь они принимают ее цену...

**– Кстати, о ценах. Ваши партнеры получают определенные бонусы (скидки, например), исходя из объема продаж, который они готовы на себя взять?**

– С хорошим качественным продуктом, у дистрибьюторов нет потребности рассматривать бонусы, как серьезный доход. Цена для всех одинаковая – наше правило. У нас, конечно же, есть небольшой фонд для поддержки компаний, желающих увеличить присутствие нашего бренда на рынке. Но это никак не отражается на конечной цене покупателя. Мы также не требуем оборотов от сервисных станций. Для нас главное – грамотная профессиональная работа с нашими деталями.

**– Получается, что предоставляя бесплатное обучение, сертификат и вывеску, вы ничего**

**не требуете взамен? Какие-то уж очень лояльные условия выходят...**

– В целом, так и есть. Эта программа комплексная, и рассчитана она на поддержку наших дистрибьюторов. Мы предвидели, что в связи с кризисом так называемый «крупный опт», скорее всего, исчезнет, поэтому ориентироваться надо на продажи через СТО. Так и получилось. Единственное наше требование к дистрибьюторам – штатный специалист для работы со станциями для оказания им консультационной помощи. На первый взгляд, этот человек не приносит доход: он же не продает амортизаторы, так? А на самом деле, его работа очень важна для успешных продаж. Лет пять назад наши дистрибьюторы не понимали, зачем нужна такая штатная единица, теперь вопросов не возникает. Такой консультант грамотно представляет СТО возможности, которые дает сотрудничество с KYB, учит правильно подбирать и продавать продукцию. При корректном подходе бренд KYB сам себя продает.

**– На чьи плечи возложен контроль за соблюдением условий партнерскими СТО?**

– Этим занимаются наши дистрибьюторы. Но мы и сами довольно часто бываем на автосервисах, которые получили сертификат «KYB-service», поэтому можем контролировать, насколько выбор станции соответствует требованиям компании KYB. Радует, что случаев несоответствия очень мало, и я о них упоминаю только для достоверности.

*Беседовал Александр Кельм*



# Китайский синдром



Сейчас уже сложно представить, что когда-то, на заре технической революции, слово «японский» было таким же устоявшимся синонимом для некачественного товара, как сейчас «китайский». Время не стоит на месте, и кто знает – может, переломный момент для имиджа Поднебесной не так далек, как мы привыкли полагать?..

**С**тоит признать, что покупатели фактически не могут знать наверняка, где произведены товары известных брендов. Указание на европейское происхождение уже давно говорит скорее о наших стереотипах, чем о реальном месте производства. Главное в данном случае – вера покупателя в качество бренда. Однако все мы знаем, что Китай на сегодня –

ведущий производитель товаров практически всех групп – от автомобилей до продуктов питания. И если мировым брендам удастся перенести производство в Китай без потери качества, значит, есть в этом какой-то секрет...

Ну, секрет не секрет, но определенные закономерности существуют. И если отвлечься от стереотипов и не жадничать сверх меры, ки-

тайский товар окажется не таким уж страшным и непредсказуемым. Итак, попытаемся отделить мифы от реальности.

## Всегда ли Китай – это дешево?

Когда цены растут не по дням, а по часам, низкая цена не только привлекает, но и отпугивает. Приученный к тому, что качественный товар продолжительное время шел к нам из Европы, Японии или, к примеру, США, покупатель изначально не верит в дешевое. Более того, обжегшись в начале 90-х на китайском ширпотребе, он сам Китай практически ассоциирует с браком и подделкой. Да, иногда «ведется» на цену. Но в душе заранее готов в случае поломки оправдаться: «Я так и знал, не надо было брать это китайские барахло».

Однако, сравнивая цены, мы почему-то часто забываем об уровне жизни и затратах на производство того или иного товара. Покупая «европу», мы финансируем не только зарплату рабочих, но и социальные гарантии, прибыль производителя, технические инновации, европейскую демократию и многое другое. Китай, упорно не желающий повышать курс юаня до уровня мировых валют, как и рядовые китайцы, значительно скромнее в своих пожеланиях. Затраты на производство в Китае ниже и этот факт стоит признать раз и навсегда. А значит, товар будет заведомо дешевле.

Насколько дешевле? И всегда ли цена будет оставаться неизменной? Нет, конечно же. Как ни парадоксально, «дорогой Китай» тоже существует, просто у нас он не популярен и завозить такой товар никто не рискнет. Убедить нашего человека заплатить за Китай, как за Европу, сегодня нереально – так зачем бороться с мельницами? Однако и цены на «обычный Китай» тоже не стоят на месте. Строятся новые заводы, осваиваются современные технологии, расширяется класс квалифицированных менеджеров с зарплатами на уровне

1 тыс. долларов в месяц. Китай немалодорого идет по пути Японии или Кореи, хотя пока ему удается конструировать в цене за счет баснословных объемов производства и таких же объемов закупки. Наверное, только в этой стране на уровне государства создана единая система закупок сырья на мировом рынке для своих производителей согласно их заявкам, которую в Европе, к примеру, выполняют закупочные союзы. Это означает, что даже маленькая китайская фабрика получает сырье по минимально возможной в мире цене.

### **Правда ли, что дешевое не может быть качественным?**

Китайские заводы уже давно переросли этап кустарных мастерских, превратившись в высокотехнологичные предприятия с новейшим оборудованием, способные выполнять заказы мировых гигантов. А труд в этой стране по причине ее перенаселенности по-прежнему стоит гораздо меньше, чем

в странах Европы. Это значит, что, получая работу на фабрике или заводе, китаец по-настоящему ею дорожит и выкладывается на все 100%, чтобы прокормить семью и не возвращаться в деревню. Ведь работа в поле оплачивается гораздо ниже. Может ли он допустить брак? Да, конечно, как и любой другой человек на его месте. Человеческий фактор никто не отменял. Но заведомая халатность, как это бывает у нас, исключена.

Итак, если китайские рабочие в браке не виноваты, откуда же берутся «одноразовые» запчасти? Сложно поверить и все же – виновата наша с вами жадность. Научившись производить качественный товар, китайские производители по-прежнему готовы выполнить практически любое пожелание клиента в вопросе его стоимости. Естественно, не себе в убыток, а за счет использования более дешевых материалов и комплектующих (более тонкий металл или вообще пластмасса, унифицированные компоненты из другой модели

и т.п.). Будет ли такой агрегат работать? Возможно, будет. А может, и нет. Или на испытательном стенде будет, а в реальных условиях – нет. Но внешне он будет очень похож на тот, который вам нужен. Максимальное количество градаций цены на производство одного и того же агрегата, которые встречались опрошенным нами операторам украинского рынка запчастей, достигало 15 пунктов! И каждый из этих пунктов имел расшифровку – за счет чего именно произошло удешевление.

Так в чем или в ком проблема? Виноваты китайские маркетологи и технологи, готовые произвести максимально дешевый товар, или все-таки это проблема жадности и некомпетентности наших дистрибьюторов, которые не желают или не могут определить оптимальное соотношение китайского качества и китайской цены? Вопрос при детальном рассмотрении переходит в разряд риторических, уходя корнями в философию и психологию развития бизнеса.



## Китай из Европы – какой в этом смысл и есть ли альтернатива?

Итак, мы пришли к выводу, что в природе существует качественный и не совсем дешевый китайский товар, который, тем не менее, дешевле произведенного в Европе или Америке. Логично предположить, что именно он поставляется к нам под разными брендами известных компаний-пакетчиков, умеющих выбрать золотую середину между прибылью и затратами, а также четко контролирующего качество производства заказанной в Китае продукции. Прodelав эту работу и упаковав китайский товар в коробки с собственным логотипом, они с чистой совестью назначают свою цену, гарантируя качество своим именем. Скорее всего, мы не погрешим против истины, если предположим, что этим путем идут до 80% компаний, поставляющих свою продукцию на вторичный рынок запчастей. В частности – владельцы так называемых локальных брендов, развивающихся в пределах одной страны. Европейский потребитель готов платить за имя и гарантию, чтобы было кому предъявить претензии. Он привык к тому, что может потребовать моральной и материальной сатисфакции у продавца, а не пенять на свою оплошность и кривые руки безымянного рабочего китайского фабрики.

Готовы ли мы платить за ту же гарантию? Как ни странно, и да, и нет. В отличие от европейского, украинский потребитель больше ограничен в средствах, а потому товар, прошедший через европейского дистрибьютора, оказывается для него в классе «премиум», независимо от реального места производства. Да и что кривить душой – европейцы действительно не склонны в подавляющем большинстве к обману своих клиентов. Если они выбрали фабрику, заказали товар, то и сертификацию пройдут, и за качество действительно ответят. Будет ли у них брак? Возможно. Но в пределах среднестатистических показателей по отрасли. Только при этом не стоит забывать, что разница между стоимостью китайского труда и европейским уровнем жизни оседает где? Правильно,

в Европе. Настолько ли мы богаты, чтобы поддерживать высокий уровень жизни немцев или итальянцев за счет своих украинских доходов – решать каждому из нас.

Пardon, спросите вы, так почему среди украинцев до сих пор не нашлись те, кто способен проделать тот же путь, которым идут европейские компании и при этом предложить нашему потребителю чуть более выгодную цену? Известны случаи, когда украинские предприятия, имеющие льготы отечественных производителей, практически сворачивают собственное производство, оставляя лишь вывеску, а сам товар заказывают в Китае. И среди дистрибьюторов претендентов пойти проторенным европейцами путем немало, но некомпетентность, жадность и безответственность портят репутацию и китайского товара, и украинских компаний, которые его завозят.

Что такое в данном случае некомпетентность? Это сродни анекдотической ситуации, когда послали на китайский завод снятую с автомобиля запчасть с просьбой сделать точную копию. И копия пришла действительно точная – с выработкой и износом. Скажете, китайцы дураки? Ничего подобного, они просто четко выполнили поставленную задачу. Не имея оригинальной новой запчасти, как они должны были определить степень износа? На глаз? И это лишь один из анекдотических примеров. В большинстве случаев некомпетентность отражается скорее в неумении определить границу в цене, ниже которой деталь теряет работоспособность или серьезно укорачивается срок ее службы.

Жадность, очевидно, отражает желание любой ценой войти на рынок. И в этом случае первый фактор уже просто перестает иметь какой-либо значение. Не угадали с соотношением цена/качество – сменили вывеску, начали все заново. Делов-то...

И, наконец, третий фактор – безответственность, порожденная безнаказанностью, заниженными требованиями потребителей и отсутствием стабильности в жизни как таковой. По сути, неразрывно связанная с жадностью.

Казалось бы, вывод пессимистичен, и украинские компании заведомо обречены на неудачу, пытаюсь

убедить обжегшегося девять раз потребителя, что в 10-й ему уж точно повезет. Тем не менее мы склонны верить в здоровую украинскую прижимистость, которая, несмотря на все промахи и ошибки, побуждает потребителя искать оптимальный по цене и качеству вариант. А ведь именно это и есть залогом конкуренции. В заключении осталось лишь перечислить те факторы, которые могут служить косвенными признаками для выбора ответственного поставщика. Скорее всего, вы не узнаете ничего сверхнового и секрет этот будет секретом полишинеля. Однако иногда нужно просто сформулировать то, что и так все знают, чтобы каждый подумал: «Точно! Именно это я и хотел сказать, оставалось только сесть, подумать и изложить на бумаге».

## Как не обжечься

Итак, выбирая заведомо дешевую продукцию, тем более если она поставляется из Китая (вообще без упаковки или в так называемых «белых коробках»), обращайтесь внимание на следующие особенности работы продавца.

1. Компания-продавец должна заботиться о своей репутации. Если менеджеры забыли или потеряли заказ, дважды обещали отправить и дальше продолжают кормить вас «завтраками», а в итоге даже не извинились, где гарантия, что покупатель проявил бдительность, выбирая производителя и ценовую категорию товара?

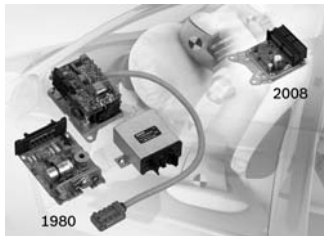
2. Если цена ниже минимума – это повод задуматься над возможными рисками. Принцип формирования себестоимости мы уже описали выше. И есть предел, ниже которого опуститься технологически нельзя. К сожалению, минимально возможная цена индивидуальна для каждого наименования.

3. Самый важный вопрос в отношении продукции из Китая – это гарантия. Именно за счет нее европейские поставщики держат цены на уровне «премиум». Если украинская компания готова работать с рекламациями и менять бракованные детали по гарантии – это верный признак того, что ее качество не хуже, чем у европейских пакетчиков.

**Зоя Украинская**

## Выпущен 111-миллионный блок управления подушками безопасности Bosch

Начиная с 1980 г., когда блоки управления подушками безопасности Bosch впервые поступили в серийное производство, и до сегодняшнего дня их было выпущено ровно 111111111 шт. Этот компонент активирует удерживающие устройства в соответствии с характером и тяжестью аварии, основываясь на информации с датчиков. Подушки безопасности уже многие годы входят в стандартное оборудование всех автомобилей, продаваемых в Европе, Соединенных Штатах Америки и Японии. Сегодня в мире в целом хотя бы одной подушкой безопасности оборудуется около 80% новых автомобилей. В то же время в государствах BRIC (Бразилия, Россия, Индия и Китай) этот показатель в настоящее время не превышает 50%. Компания Bosch выпустила первый в мире электронный блок управления подушками безопасности в 1980 г. Год спустя такие блоки впервые



начали устанавливать на серийный автомобиль, седан Mercedes-Benz S-класса, где они управляли активацией подушек безопасности водителя и преднатяжителей ремней безопасности. Сегодня в оснащение многих автомобилей входит до девяти подушек, которые вместе с преднатяжителями ремней успешно защищают водителя и пассажиров от последствий столкновения.

В 1990-е годы риск погибнуть в дорожной аварии в Европе был вдвое выше, чем в 2008 г. «Основным фактором сокращения числа смертей на дорогах почти наполовину стало широкое распространение подушек безопасности», - уверен руководитель подразделения систем управляемости и устойчивости Bosch Вернер Штрут. Подушки безопасности водителя также приобретают все большую популярность на развивающихся рынках, в том числе в Азии и Южной Америке. В 2009 г. правительства Бразилии и Аргентины приняли резолюцию, согласно которой установка подушек для водителя и переднего пассажира с 2014 г. станет обязательной для всех новых легковых и легких грузовых автомобилей. Компания Bosch производит системы пассивной безопасности на заводах в Европе, Азии и Северной Америке.

## TRW. Расширение ассортимента и новое, более простое кодирование продукции в рамках программы опор стоек

«Опора» соединяет «стойку» с кузовом машины. Она состоит из различных компонентов, в зависимости от ее местоположения. Некоторые опоры устанавливаются поверх стоек и состоят из подшипника и резиновой части. В данном случае стойка выполняет функцию рулевого управления, в осуществлении которой помогает подшипник. Резиновая часть амортизирует вибрации, вызываемые неровностями на дороге. TRW обозначает такие детали префиксом JSL.

Другие опоры стоек имеют отношение к амортизато-

рам в местах, где функция рулевого управления отсутствует (как правило, ударное воздействие в задней части). Этим опорам стоек не нужен подшипник, необходима только резиновая часть для снижения вибраций (JFB). Некоторые опоры снабжены только подшипником (JFB).



Опора выполняет функцию амортизирующего устройства.

В целях упрощения идентификации номера деталей теперь указывают на их предназначение:

- Опоры стоек с **ОПОРНЫМ ПОДШИПНИКОМ** (с резиновыми частями) теперь имеют префикс JSB
- Опоры стоек с **ПОДШИПНИКОМ СКОЛЬЖЕНИЯ** (с подшипниками) теперь имеют префикс JFB
- Код наборов для фрикционного ремонта **ОСТАЕТСЯ НЕИЗМЕННЫМ - JSL**

Почему стоит приобрести продукцию TRW?

- Каждая деталь соответствует требованиям OEM/OES или превосходит их

- Превосходная упругость и долговечность резины
- Высококачественное крепление резины к металлу
- Инструкции по сборке и монтажный комплект включены в продукт

Изношенные детали могут негативно воздействовать на стойки MacPherson, шины, пружинные рессоры, шаровые шарниры, валы привода, шарниры для передачи постоянной частоты вращения, нижние рычаги подвески, а также рулевой привод.

## Maxxis выпускает шины ZR9 трековых гонок на асфальте

К концу апреля Maxxis представит в Великобритании новые шины премиум-класса ZR9; они созданы для трековых гонок на асфальтовой поверхности и появятся в размере 195/50 VR15. Согласно Maxxis, новые шины имеют направленный рисунок протектора с низким коэффициентом пустотности, что улучшает управляемость, и крупные блоки в плечевых зонах, улучшающие устойчивость шин на повороте; центральные V-образные канавки рисунка протектора эффективно удаляют воду из пятна контакта, что усиливает сцепление на мокрой дороге.

Сбалансированный рисунок протектора, боковая стенка, борт покрышки и специальная гоночная резиновая смесь обеспечивают превосходные характеристики управления и сцепления для гонок. Шины ZR9 дополняют линию MA-Z1 Drift, основанную на шинах MA-Z1 и созданную из специальной резиновой смеси, гарантирующей долгий срок службы и появление дыма, дающего дополнительные очки в дрифтинге. В 2009 году шины MA-Z1 Drift использовались спонсируемыми Maxxis гонщиками, которые одержали победу в чемпионате British Drift Championship, в серии Prodrift Super Series, в гонках чемпионата Need for Speed European Drift Championship и серии Formula Drift в США.



# «Зажги дорогу» с Denso и Trost



Начиная с 2009 года, компания Denso, совместно с компанией Trost (в прошлом Метеор), проводит серию семинаров Spark the Road. В этом году эти мероприятия проводились с 4 по 7 апреля в Киевском регионе.

Семинары проводил технический координатор и ведущий специалист отделения DensoEurope по свечам зажигания Шин Нишиока. В течение трех лет он работал над созданием свечей зажигания для болидов команды F1 «Toyota-Panasonic» в г. Кельне (ФРГ). 2,5 года назад, г-н Нишиока перевелся в европейское подразделение компании Denso, расположенное рядом с г. Амстердам (Нидерланды), где



отвечает за развитие продаж свечей зажигания как на вторичный рынок, так и на конвейер. Его последнее достижение – заключение контракта с Volvo. Теперь основная масса новых двигателей шведского автопроизводителя будет оборудоваться новыми иридиевыми свечами Denso SIP.

Семинары Spark the Road проводятся в разных городах и охватывают все регионы Украины. В городах, где особенно большой интерес к теме семинаров, обычно проходит по несколько мероприятий, на которых часто присутствуют более 150 человек. Так же стоит отметить, что информационное наполнение семинаров постоянно растет.

Так, если изначально их главной темой были свечи за жигания Denso TT, тосейчас основная тема это иридиевые свечи, их ассортимент и применяемые технологии. Также специалисты Denso обучают представителей автобизнеса и по другим направлениям – фильтры, стеклоочистители, свечи накаливания, лямбда-зонды, компрессоры, системы кондиционирования и стартеры, генераторы

В 2009 году марафон Spark the Road прошел через Киев, Умань, Винницу, Тернополь, Ровно, Житомир,





Донецк и завершился в Одессе. Максимальная посещаемость наблюдалась в Донецке – более 250 человек. Всего же в 2009 году технический семинар посетили почти 600 человек. В 2010 году мы посетили такие города, как Запорожье, Севастополь и Симферополь, которые приняли более 250 человек на технических семинарах.

Этой весной 4 апреля в городе Бровары состоялся первый в 2011 году семинар Spark the Road. Хочется отметить, что это событие не осталось без внимания, нас посетили около 80-ти человек (более 30 организаций из г. Бровары и 8 компаний из Киева). Организаторы постарались не только порадовать клиентов интересным семинаром по продукции компании Denso, а так же ближе познакомиться и организовать для них небольшой праздник.

Отдельно хочется отметить гостеприимных партнеров – автоцентр «Автогарант», расположенный в г. Бровары по ул. Металлургов, 51, за содействие и профессионализм, проявленные в организации всего мероприятия и очень внимательное отношение.

Как и было запланировано, 5 апреля компании Trost и Denso провели два мероприятия из серии Spark the Road. Один из семинаров состоялся в обеденное время в «Супермаркете автозапчастей Вересневый», где семинар посетили около 60-ти клиентов, а вечером было более 70-ти гостей на автосервисе «Дарница-1» по адресу ул. Павла Усенка, 7Б/9. Во время семинаров звучало

много вопросов, и мы надеемся, что Шин Нишиока, технический координатор по свечам зажигания компании Denso, полностью удовлетворил интерес клиентов.

На следующий день, 6 апреля очередное Spark the Road проходило на территории и при поддержке «Кинг Авто», специализированного супермаркета автотоваров и комплексного СТО, расположенного по ул. Большая Окружная, 15А.

Зал был полон, семинар посетили более 60-ти специалистов. Приятно было видеть интерес и активность аудитории, во время семинара прозвучало огромное количество вопросов.

Хочется надеяться, что все, кто посетил семинары, остались довольны программой и организацией Spark the Road. В дальнейшем компании Denso и Trost планируют еще большее количество технических семинаров по новым группам товаров, которые Denso представит на вторичном рынке в ближайшее время. Как всегда семинары смогут посетить все желающие и задать любые интересующие их вопросов.



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

**Часто задаваемые вопросы**

**Вопрос:** Поступают ли на Украину свечи Denso, изготовленные в Китае?

**Ответ:** В Украине, как и во всех странах постсоветского пространства, продаются только свечи Denso, изготовленные в Японии. А свечи, которые производятся на заводах Denso в Китае, поставляются на конвейер на китайские заводы производителей автомобилей.

**В:** Отслеживают ли представители компании Denso подделки свечей?

**О:** Конечно, свечи Denso очень популярный продукт и застраховаться от покупки поддельной свечи возможно, только покупая ее через сеть официальных дистрибуторов компании Denso, таких как «Трост Автосервис Техник».

**В:** Влияет ли несоосность электродов в свечах TwinTip на их работу?

**О:** Представители Denso уверили специалистов сервиса, что небольшая (+/- 0.5 мм) несоосность электродов в свечах TwinTip (как и других никелевых свечах) никак не влияет на их работоспособность и качество.

**В:** Подходят ли свечи зажигания ТТ для автомобилей с двигателями, работающими на сжиженном газе?

**О:** Несмотря на то, что свечи зажигания ТТ являются более бюджетной, и вполне приемлемой альтернативой, по своим характеристикам превышающей стандартные никелевые, многоэлектродные и платиновые свечи, тем не менее, технический координатор по свечам зажигания Шин Нишиока рекомендует ис-

пользовать для двигателей, работающих на сжиженном газе серию иридиевых свечей зажигания Denso. Это связано с тем, что сгорание газа отличается от сгорания бензина. Во-первых, напряжение, необходимое для прохождения искры газовойоздушной смеси СПГ, значительно выше напряжения, требуемого при бензино-воздушной смеси. Во-вторых, температура сгорания газовойоздушной смеси выше, чем бензино-воздушной смеси. Поэтому свечи ТТ, имеющие электроды 1,5 мм против 2,5 мм в обычной никелевой свече, обеспечивают стабильный и сильный разряд, ведь чем тоньше наколечник, тем ниже требуемое для искры напряжение. А улучшенный состав никелевого сплава, используемого в свечах ТТ обеспечивает более длительный срок их службы.

# DAfmi: 20 лет успеха!



предприятию освоено производство 25 наименований тормозных колодок для новых моделей автомобилей. В целом ассортимент тормозных колодок DAfmi составляет 400 наименований для 2000 моделей автомобилей производства стран СНГ, Европы, а также Японии, Кореи и Китая. Вся продукция соответствует требованиям Правил №13 и №90 ЕЭК ООН. При ее выпуске используются передовые технологии – в частности SAVE DISC TECHNOLOGY – и высококачественные импортные комплектующие производителей из Испании, Италии, Великобритании, Австрии, России и других стран.

## Тормозные колодки производства DAfmi

Сегодня они представлены тремя линейками: INTELLI, DAfmi-T7 и DAfmi-plus.

**INTELLI** – тормозные колодки класса «премиум» из фрикционной смеси F508, созданной на основе технологии сохранения тормозного диска. Разработаны при содействии немецких и японских специалистов. Для реализации в странах Восточной Европы производятся только на мощностях DAfmi.

Во фрикционном материале INTELLI стальные волокна заменены минеральными, в результате чего жесткость фрикционной смеси колодок снизилась, а эффективность замедления автомобиля и информативность тормозной педали повысились. INTELLI демонстрируют высокую стабильность технических характеристик в

С 1991 года компания DAfmi прошла путь от производителя тормозных колодок до крупнейшего в СНГ поставщика целого комплекса элементов тормозной системы.

## Инвестиции в развитие предприятия

За 20 лет в модернизацию завода DAfmi инвестировано порядка 14 млн евро. Сегодня в распоряжении предприятия современное производственное оборудование: прессы комплексы (каждый производителемностью 14 тыс. комплектов тормозных колодок в месяц) с системой автоматического управления, которая позволяет выдерживать необходимые параметры процесса прессования (температуру, усилие прессования и т.д.); станки для шлифовки колодок и прорезки на них пазов; линия для сборки, сварки и наклейки фрикционной накладки барабанного тормоза; оборудование для покраски готовых изделий и динамометрический стенд для проведения испытаний продукции. На предприятии действует система управления качеством, сертифицированная на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008. Все это позволяет специалистам DAfmi добиваться качества, которое удовлетворит любой автозавод в странах Европы и Азии!

## География поставок

Продукция завода успешно поставляется на рынки Беларуси, Болгарии, Грузии, Казахстана, Латвии, Молдовы, России, Узбекистана, Украины и Швеции. Осуществляются поставки на конвейер ZAZa (Запорожье). Дистрибьюторская сеть компании насчитывает более 100 официальных представителей. Открывается представительство в РФ.

## Производственные мощности

Востребованность продукции DAfmi, система менеджмента, квалификация персонала и резервы производственных площадей позволяют предприятию постоянно наращивать объемы производства. За два десятка лет на DAfmi было выпущено больше 15 млн комплектов тормозных колодок, что в несколько раз превышает численность автопарка Украины. Нынешние производственные мощности компании составляют более 7 млн тормозных колодок в год.

## Расширение ассортимента

Специалисты DAfmi своевременно реагируют на ожидания рынка: только на протяжении 2010 года на



процессе торможения и, что немало важно, не оставляют продуктов износа на колесном диске. По результатам натурных и стендовых испытаний колодки INTELLI, в сравнении с металлосодержащими, позволяют снизить износ тормозного диска в 2-4 раза (в зависимости от типа автомобиля и условий его эксплуатации).

**DAfmi-T7** – совместная разработка компаний DAfmi и Frimatec (Австрия), сохраняют стабильные тормозные характеристики при



высоких температурах и востребована любителями спортивного стиля вождения.

**DAfmi-plus** – высококачественные дисковые и барабанные колодки типа «Классик», которые отвечают предпочтениям потребителей благодаря оптимальному соотношению цены и качества. Область специализации этих изделий – эксплуатация в обычных условиях.

Сейчас на предприятии завершается проект по созданию совершенно новой смеси – F610. Совершенно водители смогут оценить преимущества тормозных колодок с полуметаллической структурой фрикционной накладки.

### Рекламная поддержка

Все торговые представители DAfmi обеспечиваются рекламной продукцией. На предприятии действует система пресс-релизов, выпускается корпоративный



бюллетень. Компания ежегодно принимает участие в главных отраслевых выставках СНГ, размещает рекламу в специализированных СМИ, проводит промоушн- и PR-акции. С 15.04.11 по 15.07.11 DAfmi проводит акцию для продавцов, бренд-менеджеров магазинов автозапчастей и специалистов СТО, приуроченную к 20-летию предприятия. Условия участия в акции на обновленном сайте компании: [www.dafmi.com.ua](http://www.dafmi.com.ua).

## Официальные представители компании DAfmi в Украине

### Официальный представитель в Центральной и Западной Украине:

ООО «ИЛКОМ» (044) 257-23-01, (044) 258-11-08

**Торговая сеть «АГРО-СОЮЗ»** (0562) 31-14-60

#### Авдеевка:

ЧП Чуйков (050) 593-34-28

#### Донецк:

ЧП Андришин (050) 765-02-32, (062) 348-72-91

ООО «ДонТехБат-2008» (050) 364-78-87

ЧП Гавриленко (062) 313-13-69

ЧП Нестеров (050) 471-97-52

#### Запорожье:

ЧП Купец (061) 720-32-01

**Киев:** ООО «Укравтозапчасть» (044) 390-50-55

#### Кировоград:

ЧП Сабадыр (0522) 27-70-09

#### Кривой Рог:

ЧП Борзова (056) 405-13-05

#### Краматорск:

ЧП Селезнев (062) 641-26-93, (050) 518-71-76

#### Луганск:

ООО «Патриот-Поставка» (095) 294-72-05, (0642) 49-57-09

#### Мариуполь:

ЧП Харабуга (050) 161-37-50

ЧП Тельбизов (0629) 532-531

#### Николаев:

ЧП Першин (0512) 24-20-96

#### Одесса:

ЧП Першин (050) 394-49-04

ООО «Парк Лайн» (0482) 35-79-88

#### Кировоград, Кременчуг, Полтава, Сумы:

ООО ГПЛ (0532) 611-430

#### Симферополь:

ЧП «Автограф» (0652) 24-86-43

ЧП Нестеренко (0652) 51-50-19

**Ужгород:** ЧП Раковци М.М. (03142) 5-50-27

#### Харьков:

ЧФ «ГОЛД» (0572) 94-07-04

#### Херсон:

ООО «Оригинал-Авто» (0552) 32-75-00

#### Хмельницкий:

ООО «Автолидер» (0382) 78-50-10

#### Ялта:

ЧП Федченко (068) 402-77-93

## Видеоуроки о тормозных колодках DAfmi – ноу-хау в продвижении этой продукции!

Теперь представители дистрибьюторской сети DAfmi в любое время суток могут получать детальную видеoinформацию о новшествах на предприятии и усовершенствовании выпускаемой на нем продукции. Все, что от них требуется – зайти на [youtube.com](http://youtube.com) и открыть видеоурок на интересующую тему.

Обучение дистрибьюторов, менеджеров по продажам и продавцов продукции DAfmi в розничной сети – одно из важнейших направлений в работе Департамента продаж компании. Здесь регулярно разрабатываются печатные рекламно-информационные материалы (пресс-релизы, корпоративная газета, буклеты, листовки, другие носители информации) проводятся технические семинары – как выездные (на территории покупателя), так и на предприятии.

Но в сезон продаж собрать представителей дистрибьюторской сети на заводе, где есть возможность не только рассказать, но и показать, получается не всегда. Поэтому в Департаменте продаж было принято решение пополнить арсенал мероприятий, способствующих повышению объемов продаж, специализированными видеоуроками.

Первой ласточкой стал видеоурок, который рассказывает о 20-летию компании DAfmi. Примечательно, что он снят обычной веб-камерой и цифровым фотоаппаратом, после чего смонтирован и записан в формате для просмотра в Интернете.

В ближайшем будущем на предприятии планируется создать цикл видеоуроков, посвященных каждой линейке тормозных колодок производства DAfmi, новейшим технологиям, применяемым при их изготовлении, важнейшим событиям в истории предприятия.



# Всегда на ходу!

Торговая марка HOLA, принадлежащая голландской инжиниринговой компании H&N Groep, пользуется стабильной популярностью и спросом у автолюбителей. За 10 лет компания H&N Groep вышла в ряды лидеров рынка автокомпонентов. Автозапчасти HOLA зарекомендовали себя в качестве надежной продукции с высокими эксплуатационными параметрами.

**Р**азработка, внедрение высоких стандартов качества при производстве автозапчастей и расширение ассортимента ряда является основой деятельности H&N Groep. Например, в начале апреля ассортимент пополнился тормозными колодками и фильтрами для ИНОМАРОК.

Развитая сеть дистрибуции в странах СНГ способна эффективно наладить обеспечение рынка продукцией торговой марки HOLA, полностью удовлетворяя запросы потребителей.

Амортизаторы HOLA были одним из первых товаров, выпущенных под этой торговой маркой. Именно с данной товарной группы началось сотрудничество между H&N Groep и компанией Tenneco Automotive Inc.

В результате удалось поднять эксплуатационные характеристики продукции на новый качественный уровень.

Надежность амортизаторов всегда остается стабильно высокой. Их технические характеристики улучшаются за счет внедрения новых передовых технологий и тщательного отбора поставщиков сырья. Двухступенчатая система контроля использует автоматизированную проверку для анализа основных параметров продукции.

Каждому производителю амортизаторов HOLA выданы рекомендации, разработанные специалистами H&N Groep для контроля технологических процессов по всей производственной цепочке при полном соответствии требованиям стандартов ISO/TS 16949:2009.

- Амортизаторы HOLA можно подобрать практически для любого автомобиля. Амортизаторы HOLA сохраняют стабильные характеристики в диапазоне температур от -40 до +120°C.

- Штоки амортизаторов HOLA проходят специальную многоэтапную обработку, позволяющую снизить трение в паре шток-сальник и, как следствие, значительно продлить срок службы изделия.

- Сальники обеспечивают надежное уплотнение штоков.

- Амортизаторы HOLA проходят 100% контроль качества.

- Амортизаторы HOLA комплектуются необходимыми деталями для установки.

- Гарантийный срок службы амортизаторов HOLA не менее 70 тыс. км\*

AUTO PARTS  
АВТОЗАПЧАСТИ  
AUTO ONDERDELEN

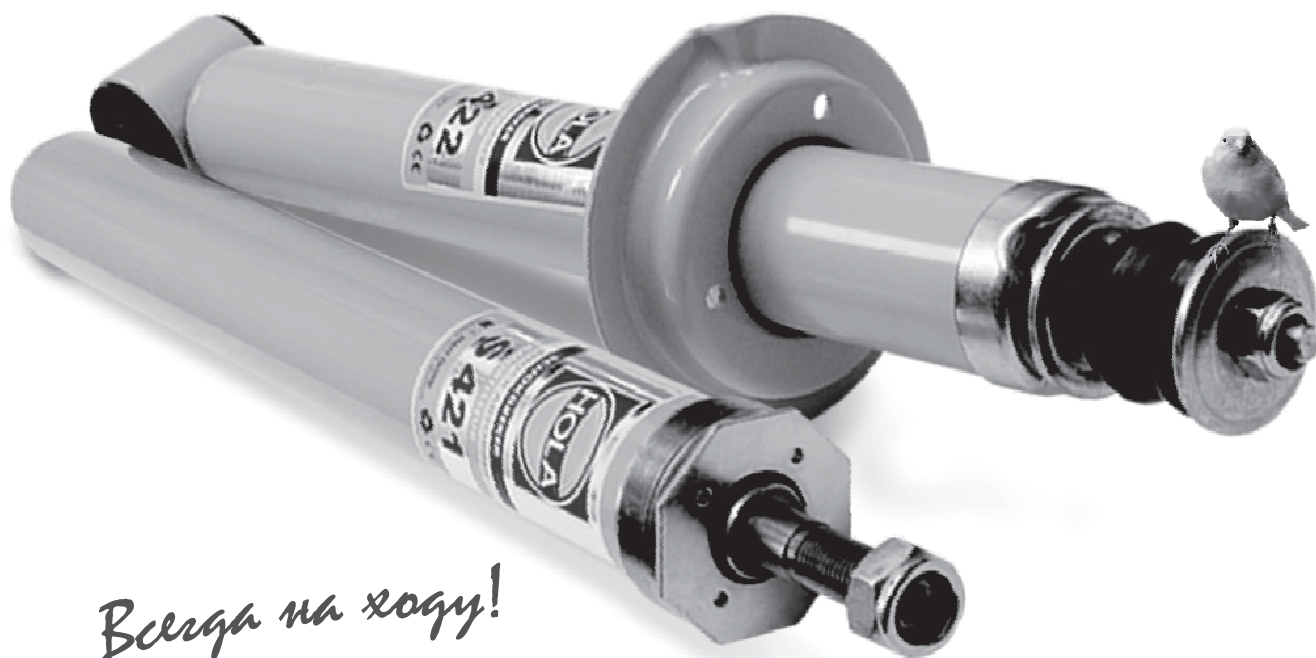
**ЗАО «Декорт»**

г. Киев, ул. Буданова, 16

тел.: (044) 496-00-60

[www.hola-auto.nl](http://www.hola-auto.nl)

\* Во многом зависит условий эксплуатации и стиля вождения автомобиля



*Всегда на ходу!*

## Первое российское масло для лодок Luxe NMMA TC-W3

Delfin Industry первая среди российских производителей выпустила на рынок моторное масло для двухтактных подвесных лодочных моторов.

В отличие от своих зарубежных аналогов известных своей высокой стоимостью, продукт от Luxe имеет приемлемую для отечественного потребителя цену и, кроме того, по своему качественному составу превосходит промышленный стандарт TC-W3 (разработан Национальной Ассоциацией Судостроителей США - NMMA - в нач. 90-х гг.).

Масло Luxe TC-W3 предотвращает образование отложений в камере сгорания и выпускном тракте, а также калильное зажигание. Обладает отличной текучестью и растворимостью, легко смешивается с топливом. Обеспечивает максимальную защиту. Продлевает срок службы вашего мотора. Используется в двигателях, как с отдельной системой смазки, так и со смешанной.

Продукт также предназначен для работы с гидроциклами и другой мототехникой с водяным охлаждением и совместим с системами Autolube (эксклюзивная технология распределенного впрыска масла компании Yamaha).

## «Владислав» представляет новинки от Motul

В сезон 2011 года «Владислав» предлагает рынку две новинки от Motul серии 8100 и серии Specific.

Новое, полностью синтетическое моторное масло Motul Specific dexos2TM 5W-30 категории mid SAPS (с умеренным содержанием сульфатированной золы, фосфора и серы) предназначено для двигателей концерна GM и пришло на смену маслу Specific LL A/B 025 5W-30, полностью перекрывая более ранние допуски.

Появление нового продукта связано с введением европейского подразделения концерна General Motors новых требований к смазочным материалам для всех новых моделей Opel, начиная с модели Opel Astra. Изменения были вызваны экологическими аспектами - снижение вредных выбросов потребовало изменений многих составных частей автомобиля (в том числе и моторного масла).

Формула этого масла соответствует стандарту C3 Европейской ассоциации производителей автомобилей и классу качества API SM/CF. Продукт является совместимым с Opel GM LL-A/B-025 и под-

ходит для топлива всех видов, включая бензин (двигатели Euro 4 и Euro 5), дизельное и биодизельное топливо (в том числе и для двигателей, оснащенных сажевым фильтром), биоэтанол E85, природный или сжиженный газ.

Это масло особенно рекомендуется в случаях, когда в инструкции автомобилей Opel, Vauxhall и SAAB указано использование только моторного масла GM Opel dexos2TM.

В категории энергосберегающих масел представле-



на новинка Motul 8100 X-max 0W40 (замена масел 8100 X-max 5W-40 и 8100 X-max 5W30).

Масло Motul 8100 X-max 0W-40 является 100% синтетикой и разработано специально для последних поколений мощных бензиновых и дизельных двигателей в т.ч. с непосредственным впрыском (например, двигатели Ford Focus RS, Nissan 350Z / 370Z / GT-R - одобрение Ford WSS M2C 937-A). Это масло применяется не только в перечисленных автомобилях, а имеет более широкое применение, благодаря хорошим низкотемпературным свойствам.

Продукт характеризуется высоким показателем температурной вязкости (HTHS более 3,5 мПа.с) и сниженным содержанием сульфатной золы ( $\leq 0,8\%$ ), фосфора (0.07%-0.09%), серы ( $\leq 0,3\%$ ) - категория «mid SAPS». Совместимо с каталитическими конвертерами и сажевыми фильтрами (DPF) системы очистки выхлопных газов. Предназначено для двигателей, работающих на любом типе топлива: бензин, дизельное топливо и сжиженный нефтяной газ.

Продукция представлена на складах компании «Владислав».

## Изменение оригинальной упаковки тормозной жидкости MANNOL DOT-4 Brake fluid

Компания MANNOL информирует об изменении оригинальной упаковки тормозной жидкости MANNOL DOT-4 Brake fluid объемом 500 мл. А именно, ранее вышеуказанный продукт имел металлическую упаковку. В настоящее время тормозная жидкость MANNOL DOT-4 Brake fluid имеет пластиковую упаковку объемом 500мл. Данное изменение не затрагивает химического состава жидкости, а также его эксплуатационных свойств.



## Новые очистители для двигателя от XADO

XADO представляет новые продукты по уходу за системой питания двигателя из серии Jet100 Ultra: очистители для бензинового и дизельного двигателя и комплексные очистители для бензинового и дизельного двигателя.

Продукты предназначены для комплексного ухода за топливным баком, трубопроводами, распылителями, камерами сгорания и гарантированно обеспечивают исправную работу топливной системы.

Очистители класса Ultra отличаются усиленной формулой и имеют современный обновленный дизайн.

Напомним, что первыми средствами Jet 100 Ultra с усиленным действием были мультифункциональные составы «В Дорогу».



# Меняем ATF



О химическом составе, классификации и эксплуатационных свойствах масел для автоматических коробок передач (АКПП) мы писали ранее, поэтому в этом материале более подробно остановимся на их замене.

**А**ТF (Automatic Transmission Fluid) - жидкость для автоматических коробок передач) в АКПП выполняет несколько функций: передача крутящего момента, смазка, охлаждение и промывка. Излишне говорить, насколько важно поддерживать необходимый уровень масла в коробке-«автомате» и своевременно заменять отработанную ATF. По международным нормам она требует полной замены через каждые 50 тыс. км (или 40 тыс. миль) пробега автомобиля (с обязательной заменой фильтра) и дальнейшим промежуточным обновлением через каждые 15 тыс. км (или 12 тыс. миль) пробега. Но лучше перестраховаться, и проверять уровень жидкости в АКПП ежемесячно (через 10 тыс. км) и при каждом ТО автомобиля. Ведь даже при отсутствии течи жидкости ее объем уменьшается на 0,1-0,2 литра за счет испарения примерно через 1-1,5 месяца или 10-15 тыс. км, так как рабочая температура достигает 130-140°C. Низкий уро-

вень трансмиссионной жидкости приводит к интенсивному износу АКПП и отказу в работе.

Обычно о проблемах с «автоматом» сигнализирует электроника, но, кроме недремлющего ока компьютера, есть основные признаки низкого уровня жидкости в АКПП:

- длительное и глубокое переключение передач;
- шум при работе АКПП;
- нет движения при включении передач.

Распространенные причины уменьшения уровня жидкости в АКПП:

- наружная течь сальников и прокладок;
- высасывание жидкости через вакуумные элементы АКПП;
- внутренние перетоки смазки между различными узлами на передне- и полноприводных автомобилях;
- перетоки через систему охлаждения АКПП (жидкость АКПП в охлаждающую жидкость двигателя и наоборот).

Кроме того, следует проводить визуальный осмотр масла. Если масло в процессе эксплуатации приобрело темный цвет или горелый запах, необходимо его заменить, не дожидаясь планового срока замены. Ведь ничто так не продлевает жизнь АКПП, чем своевременная и правильная замена жидкости в ней. Вот теперь поговорим, «что такое хорошо, что такое плохо».

## Есть два мнения: мое и неправильное...

Поменять масло в АКПП можно двумя основными способами:

**1. Способ первый, традиционный - частичная замена масла, его освежение.** Откручивается сливная пробка в картере АКПП (внизу), сливается столько масла, сколько может вытечь, и заливается столько же (или больше/меньше - уровень проверяется по щупу). При этом меняется 30-40% масла. Это объясняется тем, что большое количество масла остается в гидротрансформаторе и многочисленных каналах АКПП. В итоге, после заливки нового масла получается смесь старого и нового масел. Если нужно поменять более 30-40% масла или же все масло полностью, процедуру частичной замены рекомендуется повторить несколько раз (3-5) через каждые несколько сотен километров пробега.

Плюсы этого способа:

- расходуется небольшое количество масла (при одной замене);
- промывается фильтр и поддон; по отложениям на поддоне можно проанализировать работу АКПП и предостеречь серьезные поломки;

Минусы:

- отработанную жидкость полностью так и не удастся слить;
- хозяева некоторых заднеприводных (или 4WD на базе заднего привода) автомобилей фирмы Nissan, Mazda, Ford и некоторых других марок сливной пробки на поддоне могут вообще не обнаружить (замена масла в таком случае производится со снятием поддона). Более того, автовладелец, приобретая подержанный автомобиль с АКПП, не знает, когда была произведена на нем пос-



ледняя замена ATF, каков тип залитой жидкости и каково техническое состояние самой АКПП (работоспособность ее узлов, агрегатов и электронной части).

**2. Способ второй - 100%-ная замена масла в АКПП с применением специальной аппаратуры.** На многих СТО сейчас установлены аппараты, с помощью которых масло в АКПП меняется методом продавливания. Новое масло вытесняется старым, что позволяет говорить о его полной замене. Делается это по такому алгоритму: через радиатор охлаждения АКПП к коробке подсоединяются трубки аппарата, заводится двигатель, старое масло сливается, новое заливается. Через специальное окошко можно визуальнo контролировать цвет ATF - как только он достигнет нужной окраски, процедура прекращается. Благодаря такому подходу обеспечивается 100% смена жидкости. Более того, замена жидкости происходит под давлени-



ем и первыми литрами ATF промывают систему АКПП не оставляя в ней старой жидкости, металлической стружки и отложений из конвектора. На такую замену уходит порядка 10-12 литров ATF.

Плюсы:

- полная замена масла в АКПП очень существенно влияет на расход бензина в сторону уменьшения, так как сильно снижаются потери в гидротрансформаторе. Кроме этого, зачастую «резвее» становится сама АКПП;

Минусы:

- стоит это, конечно, дороже, чем просто освежение масла. Хотя если учесть дорогостоящие запчасти к АКПП и недешевый ремонт, то разумному автоладельцу выбор должен быть очевиден. Впрочем, даже на вполне компетентных техстанциях могут возникнуть трудности. В этой процедуре масса нюансов, известных только мастерам, которые ежедневно имеют дело с АКПП самых разных производителей. Именно поэтому, такую, казалось бы, обычную процедуру, как замена ATF лучше и надежнее выполнять на специализированной станции по ремонту автоматических трансмиссий.

### Должно быть на уровне?

Один из самых острых вопросов, о который было сломано немало копий - уровень ATF. Как его выставлять и проверять? Большая часть спецов уверенно заявляет: «Уровень масла (ATF) в автоматической коробке передач проверяется при работающем двигателе и установке рычага в положение «Р». Это утверждение правдиво, однако далеко не для всех АКПП. К примеру, возьмем некоторые модели марки Honda и их американские аналоги Acura. У них уровень масла проверяется также после достижения рабочей температуры, но только при заглушенном двигателе. В других авто этой марки уровень выставляется на работающем двигателе. Есть и АКПП, в которых уровень масла проверяется при установке рычага в положение «N». Именно в этом режиме на них не блокируется контур охлаждения и, следовательно, метки на щупе показывают правильный уровень. Если на такой АКПП выставлять уровень в положении Р, то можно недолить в коробку несколько сотен граммов. Такие коробки передач используются на переднеприводных автомобилях Mitsubishi,

Hyundai, на внедорожниках Cherokee, но, опять же, далеко не на всех. Например, Jeep Cherokee может комплектоваться как американской трансмиссией производства фирмы Chrysler, так и японской АКПП фирмы Aisin Warner. На японской коробке уровень масла проверяется в режиме Parking, на американской - в режиме Neutral. На некоторых авто европейского производства нет постоянного, привычного на других авто, щупа с метками уровня, в таком случае на пункте замены масла должен быть специальный сервисный щуп. В некоторых моделях для европейского рынка уровень масла в АКПП выставляется при определенной температуре, совсем «внештатной». При всем этом разнообразии не каждый специалист может правильно определить тип коробки и, как следствие, правильную методику выставления уровня ATF.

Каков риск при неправильном определении уровня масла для АКПП? Недолив приводит к тому, что насос вместе с маслом начинает захватывать воздух. В результате образуется воздушно-масляная эмульсия, которая имеет низкую теплоемкость и теплопроводность. Этот эффект еще называют «вспениванием» масла. Следствием этого будут снижение давления в системе управления, плохой отвод тепла из АКПП, ухудшение смазки трущихся элементов. Эксплуатация автомобиля со вспененным маслом в АКПП быстро выведет коробку из строя. Впрочем, масло может вспениваться и при превышении допустимого уровня. В этом случае в ATF начинают окунаваться вращающиеся детали АКПП и вспенивают его. Однако это происходит не сразу, а после основательного прогрева трансмиссии, особенно после движения на высоких оборотах двигателя. Результат работы в таком режиме тот же - быстрый износ и дорогостоящий ремонт.

Подготовил

**Виктор Кондратенко**



# Мифология «Тосола»



Оказывается, даже охлаждающие жидкости обрастают мифами. Но, в отличие от древнегреческой мифологии, услаждающей воображение, эти «легенды» могут быть весьма вредными для автомобиля. А в некоторых случаях - даже для автовладельца.

## Миф 1. Тосол хуже антифриза.

Почти то же самое, что сказать «озеро хуже водоема». На самом деле, слово «тосол» - аббревиатура названия отдела «Технология органического синтеза» (ТОС), где он был разработан. Окончание «ол» обозначает в химии принадлежность к группе спиртов. Тосол - это охлаждающая жидкость (ОЖ), синонимом которой в автопроме выступает антифриз. Слово «тосол» встречается в торговых марках охлаждающих жидкостей многих отечественных производителей. Большинство таких жидкостей соответствует всем нормам, предъявляемым к антифризам (по температуре кристаллизации и коррозионной агрессивности к металлам и резиновым шлангам).

Любая охлаждающая жидкость имеет свой пакет присадок, в том числе даже в линейке одного производителя антифризы могут отличаться количеством и составом используемых присадок. Присадки могут быть антикоррозионными, антипенными, уменьшающими влияние на резину и т.д., поэтому при выборе антифриза нужно внимательно изучить руководство по эксплуатации автомобиля и инструкцию по применению на этикетке канистры. И, разумеется, опасайтесь

подделок, коих немало как среди тосолов, так и среди антифризов.

## Миф 2. Концентрат антифриза лучше совсем не разбавлять. Так он гарантированно не замерзнет!

Этиленгликоль (концентрат антифриза) замерзает при температуре всего  $-13^{\circ}\text{C}$ . В то же время он обладает совершенно уникальным свойством понижать температуру замерзания водных растворов вплоть до  $-70^{\circ}\text{C}$ . Поэтому чистый этиленгликоль замерзнет раньше, чем даже разбавленный на треть. Для концентратов антифриза обычная пропорция смешивания - примерно 50% на 50% с дистиллированной водой. Температура застывания такой смеси становится около  $-38^{\circ}\text{C}$ . При большом количестве воды или если в концентрате недостаточно ингибиторов коррозии, значительно ускорятся процессы коррозии деталей.

## Миф 3. Чтобы не купить подделку, нужно попробовать антифриз на язык. Настоящий - сладковатый на вкус.

Такая проба - дело очень опасное. Этиленгликоль - основная составляющая антифриза, действительно сладкий, как и все гликоли. И является сильным ядом - смертельная доза

порядка 100 мл! Чтобы избежать покупки подделки, достаточно измерить плотность антифриза ареометром. Она должна составлять 1.065-1.085 г/куб.см. для жидкости, рассчитанной на применение до  $-40^{\circ}\text{C}$ . Другой вариант - приобретать только проверенную продукцию известных производителей. Хотя удобная фасовка и яркая этикетка не всегда гарантия качества.

## Миф 4. Менять антифриз не нужно, пока не изменился его цвет.

Это не совсем так. Долговечность красителя и долговечность антифриза - вещи разные и чаще всего не взаимозависимые. Поэтому ориентироваться на цвет антифриза при определении срока его замены не стоит. Любая охлаждающая жидкость в процессе эксплуатации вырабатывает свои присадки и изменяет свои характеристики: расходуется запас щелочности, увеличивается склонность к пенообразованию, возрастает способность вызывать коррозию металлов, со временем испаряется вода, повышается плотность, снижается теплопередача. Поэтому антифриз необходимо периодически менять. Длительность его хранения (иногда до пяти лет) назначает изготовитель, а срок службы (как правило, два года) - производитель автомобиля.

Изменение цвета антифриза (как правило, на бурый) и появление осадка - это явные признаки полной потери свойств охлаждающей жидкости. И менять такой антифриз нужно незамедлительно, независимо от того, сколько он проработал.

## Миф 5. Смешивать разные антифризы можно.

Это не совсем так. Все охлаждающие жидкости - это раствор этиленгликоля с водой плюс пакет присадок. При смешивании антифризов с разными присадками может возникнуть химический «конфликт». Следствием которого является выпадение геля или осадка, ухудшающего свойства охлаждающей жидкости, а также забивающего систему охлаждения со всеми вытекающими последствиями.

Подготовил Павел Друзин

# Olympria

## Досвід продажів у Вінниці



Впевненість у товарі, який ти продаєш, – це майже половина успіху. Повіривши сам, зможеш легше знайти правильні слова для покупців. У цьому на власному досвіді переконались менеджери ПП «Поділля-Трейд» з Вінниці, обравши ТМ Olympria.

Приватне підприємство «Поділля-Трейд» було створено зовсім нещодавно – у 2009 році, на самій хвилі фінансової кризи. Але ситуація, що боляче вдарила по старих підприємствах, не заварила новачкам почати успішну оптову торгівлю світлими нафтопродуктами. Незважаючи на невеликий, але молодий та амбіційний колектив, «Поділля-Трейд» стало з місяця в місяць нарощувати динаміку об'ємів продажів як світлих нафтопродуктів, так і олив. Вже за не великий час роботи ПП «Поділля-Трейд» обрало для себе такі пріоритети як якість, оперативне реагування на потреби клієнта, упорядкування складу і логістики. А основними клієнтами компанії стали сільгоспвиробники Вінницької області.

Враховуючи приємну тенденцію що вітчизняні аграрії все більше і більше поновлюють автопарк імпоротною технікою, логічно виникає потреба в якісних паливо-мастильних матеріалах. Тому «Поділля-Трейд», обираючи для себе марку мастильних матеріалів, зваживши співвідношення ціна-якість, зупинилось на дистрибуції олив

ТМ Olympria по Вінницький області.

Знайомство з цією маркою та представництвом компанії відбулося на виставковому стенді ТОВ «Олімпія Ойл». Оскільки поставки йдуть напряму від представництва, що є єдиним безпосереднім імпортером в Україну, проблема фальсифікату вирішується сама собою. Ясна річ, це стало не останнім аргументом на користь даної марки.

Провівши переговори з ТОВ «Олімпія Ойл», в серпні 2010 р. почалися поставки олив Olympria до Вінницької області. Вже з перших поставок було зрозуміло, що якість відповідає усім вимогам та допускам виробників техніки.

ПП «Поділля-Трейд» та ТОВ «Олімпія Ойл» тісно співпрацюють для вдосконалення логістики та оперативного задоволення клієнта. Навіть якщо покупцю потрібна маленька літрова канистра – він її отримує, для чого було створено склад у Вінниці, організовано швидке виконання замовлень. На разі напрацьовується логістика в районні центри.

«Приємно спостерігати динаміку, коли клієнт бере спочатку одну

канистру, а наступного разу замовляє бочку в 60, а то і в 208 л», – розповідає менеджер Андрій Костюк. Та завдяки такій динаміці підприємство тільки збільшує об'єми продажів та не збирається на цьому зупинятися. Розуміючи наявність великої пропозиції різноманітних олив та брендів ПП «Поділля-Трейд» використовує політику малої націнки, та гнучких умов співпраці. Питається: «А заробіток?» Так, враховуючи зростання об'ємів, розширення географії ринку збуту та відгуки клієнтів, підприємство так і буде триматися цієї політики для подальшого впровадження олив на ринок і заробіток за рахунок об'ємів. Що посприє створенню нових робочих місць. Та і кінцевому споживачу приємно отримати якісну оливу за доступну ціну.

Плани та цілі підприємства дуже амбітні та далекоглядні – покрити всю Вінницьку область, увійти в кожну галузь, де може використовуватись олива ТМ Olympria. Для цього робота постійно вдосконалюється, а колектив підвищує кваліфікацію з технічних питань та техніки продажів

Отже, працюючи з ТМ Olympria, оптовий покупець має знижку, доставку, відстрочку платежу, рекламну підтримку, технічну підтримку та консультації в любий, зручний, час. Кінцевий споживач отримує оливу, де якість перевищує ціну, а також впевненість в придбаному товарі та добрий настрій.



«Олімпія Ойл»

ексклюзивний імпортер марки  
Olympria в Україні  
м. Київ, вул. Радищева, 3  
тел.: (044) 594-72-10/06

ПП «Поділля Трейд»

офіційний дилер у Вінниці  
м. Вінниця,  
вул. Івана Богуня, 2, оф. 303, 304  
тел.: (0432) 52 07 25, 52 08 74  
ptrade@i.com.ua



# Маслораздаточные блоки Революция или эволюция?

Большинство конечных потребителей привыкло получать моторное масло либо в канистре, либо в бочках (если речь идет о предприятии). Казалось, придумать что-то новое в сфере поставок автомобильных масел уже проблематично. Однако НПП «Присадки», производитель смазочных материалов «Славол», сумел взглянуть на проблему несколько под иным углом...

**В** первой половине прошлого века в продажах товарных масел произошла маркетинговая революция: одна из известных в мире компаний предложила потребителю моторные масла в удобной таре – канистрах. Собственно, после этого в продажах автомобильных смазок мало что менялось концептуально (разве что сами канистры стали делать из пластика). С одной стороны, никто не будет отрицать, что красивая упаковка напрямую влияет на уровень продаж товара. Но с другой – изготовление тары, да еще и с уче-

том оснащения ее различными защитами от подделок – дело сравнительно затратное. Поэтому цена масла для конечного потребителя увеличивается.

Кременчугский производитель автомобильных масел НПП «Присадки» предлагает новый способ решения проблем, начиная от подделок и кончая наценкой за упаковку. Рынку было предложено специальное оборудование для розничной торговли моторными маслами – маслораздаточные блоки (МРБ). Внимательный читатель может возразить: «Так ведь есть же пункты экспресс-за-

мы масел у других компаний?». Да, но концепция МРБ – маслораздаточных блоков – существенно отличается от подобных пунктов, и сейчас мы о ней поговорим детально.

## Технический аспект

Обычно в нашу страну все приходит «оттуда», то есть из-за границы. Но в случае с МРБ мы можем с удовлетворением отметить, что маслораздаточный блок – инновация, аналогов которой нет больше нигде в мире.

По сути, что такое МРБ? Это автоматизированная станция по продаже моторных масел. Ближайший «родственник» – бензоколонка. Если вы приглянитесь к фотографии, на которой изображен МРБ-5, вы можете увидеть некое сходство с топливозаправочным оборудованием. Однако, помимо пистолетов, блок оборудован еще и торговой витриной, в которой выставлены расфасованные масла. Кстати, цифра 5 – это количество видов масел,

которое отпускает блок. Насколько нам известно, НПП «Присадки» в скором времени представят новый тип МРБ, в котором ассортимент масел сделают еще шире, кроме того, будет заложено несколько дополнительных полезных для потребителя функций. Например, электронный справочник по подбору моторных масел.

Кстати об электронике: маслораздаточное оборудование совместимо со всеми специализированными электронными контрольно-кассовыми аппаратами, внесенными в Госреестр, предусмотрена электронная регулировка точности отпуска, а также ведение учета отпуска по каждому пистолету в энергонезависимой памяти. Говоря проще: воровать масло не получится.

А как воспринимает электроника перепады температуры и прочие погодные капризы? Как показала эксплуатация – совершенно спокойно. Ведь рабочий диапазон температур комплекса – от -30°C до 60°C, что позволяет без проблем переносить сезонные смены климата.

Что приятно, уровень автоматизации МРБ не требует расширять штат обслуживающим персоналом. Доливку закончившегося сорта масла и прочие операции по техническому обслуживанию выполняют специалисты НПП «Присадки». Единственная «ложка дегтя» (с патристической точки зрения) – большинство комплектующих для МРБ приобретаются за границей. Нам бы очень хотелось, чтобы отечественная идея была воплощена в украинском металле, но увы: аналогов большинства узлов и агрегатов у нас не выпускают...

Любого владельца АЗС сразу же заинтересует, нужно ли получать какую-либо разрешительную документацию от государственных органов? Нет, МРБ не требует тратить деньги и время на переделывание проекта станции, согласования с бюрократами всех служб, перепланировку и капитальное строительство. Да и экологические службы придираются не будут: итальянские маслораздаточные пистолеты, которыми оборудованы МРБ, снабжены системой каплеулавливания..

### Маркетинговый аспект

В свое время появление первой АЗС перевернуло представление о торговле бензином. Теперь же МРБ претендует на «переворот»

*Требования к монтажу МРБ весьма скромные, потому поставить это оборудование может любая автозаправочная станция или предприятие, у которого большой автопарк. Для установки блоков требуется:*

*1. Определиться с местом установки. Основание должно выдерживать нагрузку 2 т, распределенную по периметру блока: бетонное, асфальтовое, отсыпка щебнем.*

*2. Подготовить площадку 1900 мм на 3300 мм. Поверхность основания должна быть ровной и обеспечивать горизонтальную установку блока. Место установки маслораздаточного блока должно обеспечивать работу подъемных механизмов для выгрузки его с транспортного средства.*

*3. Выполнить технические требования. К месту установки должны быть подведены: контур заземления, силовой кабель ПВС 4\*2,5 (питание освещения и внешний нагрузки), силовой кабель ПВС 4\*0,75 (питание блоков электроники и электромагнитных клапанов), кабель управления - витая пара 5-й категории, питание по кабелю ПВС 4\*0,75 должно подаваться от блока бесперебойного питания.*

в продажах масел. При установке блока на заправочной станции владелец получает новый вид сервиса, который, кроме прибыли, привлечет дополнительный поток клиентов на заправку. Ведь почему бы не поехать на ту станцию, где, помимо топлива, разливают качественные масла за очень «вкусную» цену? Впрочем, для желающих купить канистру про запас существуют витрины с автоматической подсветкой (канистры не пылятся и поэтому презентабельно выглядят).

Если же количество позиций масел в установке не устраивает, можно увеличить перечень, установив несколько МРБ. К примеру, 2 блока – это уже десять разных продуктов. Пять МРБ – 25 видов масел и т.д.

### Экономический аспект

Уникальность МРБ заключается в том, что они позволяют извлекать выгоду всем сторонам процесса производства и потребления автомобильных масел. Давайте начнем с конца цепочки, с потребителя-автовладельца. Цена проданного через маслораздаточный блок 1 литра масла снижается до 50% по сравнению с фасованными продуктами. Акцентируем внимание: речь идет о синтетических маслах «Славол», о которых мы детально рассказывали в одной из предыдущих статей.

А в чем выгода крупных потребителей масел? Но ведь МРБ никто не запрещает поставить на территории автопарка, подобрав под себя нужный ассортимент. И тогда круглосточный доступ к необходимому моторным маслам обеспечен, а закупочная цена будет меньше, чем при приобретении в таре.

АЗС, которая ставит у себя маслораздаточное оборудование, получает прибыль, в несколько раз превышающую сумму продаж фасованной продукции (не нужно доказывать, что развесной сахар продается гораздо большими объемами, чем расфасованный в коробки).

И отдельно стоит упомянуть интересы производителя «Славола». НПП «Присадки» заинтересованы в своевременных поставках качественного продукта, а применение МРБ в торговой цепочке устраняет множество посредников и сводит на нет вероятность подделок и прочих неприятностей, которые больно бьют по репутации бренда. Маслораздаточный блок позволяет полностью контролировать качество, соответственно, беречь репутацию производителя, а оно дороже денег.

### ... и это просто удобно!

Легкость работы с оборудованием обеспечена для всех участников – от АЗС или автопредприятия, где установлен блок, до владельца автомобиля. Последнему нужно только определиться с видом масла, поднять капот и вставить заправочный пистолет.

Для предприятия, которое решит установить у себя МРБ, тоже ничего сложного нет: требования к месту установки простые, а НПП «Присадки» полностью обеспечивает монтаж, настройку и обслуживание блока, предоставляя МРБ «под ключ». Причем установка блока длится всего несколько часов. Грубо говоря, если утром привезли МРБ и начали его монтировать, есть все шансы в обед уже продавать клиентам масло.

**Виктор Кондратенко**

# Оригинальные масла: почему именно они?

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

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

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

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



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

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

**ENEOS OIL UKRAINE Ltd.**

**Одесса**

тел.: (048) 777-27-00, факс: (0482) 37-71-76

**Киев**

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

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

# Kixx

## Выбор в пользу качества



За прошедшие десятилетия Южная Корея прочно закрепилась за собой место одного из лидеров в автопроме. Марки Hyundai, KIA и Ssang Young хорошо известны в мире, в том числе нашему потребителю. Однако корейцы делают не только качественные автомобили, но и отличные смазочные материалы под брендом Kixx.

**М**арка Kixx принадлежит корпорации GS-Caltex. Она появилась благодаря совместным усилиям корейской LG Int. Corp. и американской компании Caltex, которые в 1967 году запустили первый частный нефтеперерабатывающий завод в Южной Корее. Изначально масла и смазки для автотранспорта продавались под маркой LG. Со временем продукция компании стала лидировать на местном рынке, а также активно наступать на зарубежные. В 2005 году корпорация провела ребрендинг, и на свет появился бренд Kixx. Давайте посмотрим, какие масла предлагает потребителям корейская компания под этим логотипом.

Сделать вывод о технологическом уровне производителя автомобильных смазок можно не посещая самого предприятия, ведь о нем довольно красноречиво говорит ассортимент. Во-первых, показателем служит разнообразие позиций для разных типов моторов, а также систем автомобиля: трансмиссии, гидравлики, и т.д. Во-вторых, соответствие масел классификациям по API, ACEA и допуски ведущих автопроизводителей.

Давайте начнем знакомство с линейкой Kixx с точки зрения новых классификаций. Как известно, у API таковым является класс SN, который диктует

требования к моторным маслам для современных бензиновых двигателей. Продукты, соответствующие SN, пока еще относительная редкость, и встретить их можно только у ведущих мировых производителей. В том числе, и в линейке масел Kixx от GS-Caltex. Речь идет о масле **Kixx G1**.

Основное отличие API SN от предыдущих классификаций API в ограничении содержания фосфора для совместимости с современными системами нейтрализации выхлопных газов, а также комплексное энергосбережение. Кроме того, выдвигаются высокие требования к окислительной и температурной стабильности. Соблюдения этих требований в продукте Kixx G1 достигается за счет применения новейших технологий производства моторных масел. Одна из них – VHV (аббревиатура расшифровывается как Very High Viscosity Index – т. е. очень высокий индекс вязкости). Это означает, что базовое масло для Kixx G1 произведено с помощью глубокого каталитического гидрокрекинга. Несмотря на то, что гидрокрекинговое масло, по сути, делается из нефти, структура молекул подвергается изменениям таким образом, что на молекулярном уровне ничего общего с минеральной основой у конечного продукта уже не остается. По своим физико-химическим свойствам он

соответствует «чистой» синтетике PAO, обладая при этом лучшей способностью растворять в себе присадки. Масла VHV демонстрируют исключительную температурную стабильность: в любое время года двигатель будет эффективно смазываться. И, конечно же, помимо гидрокрекинг «базы» в рецептуре Kixx G1 был использован новейший пакет присадок.

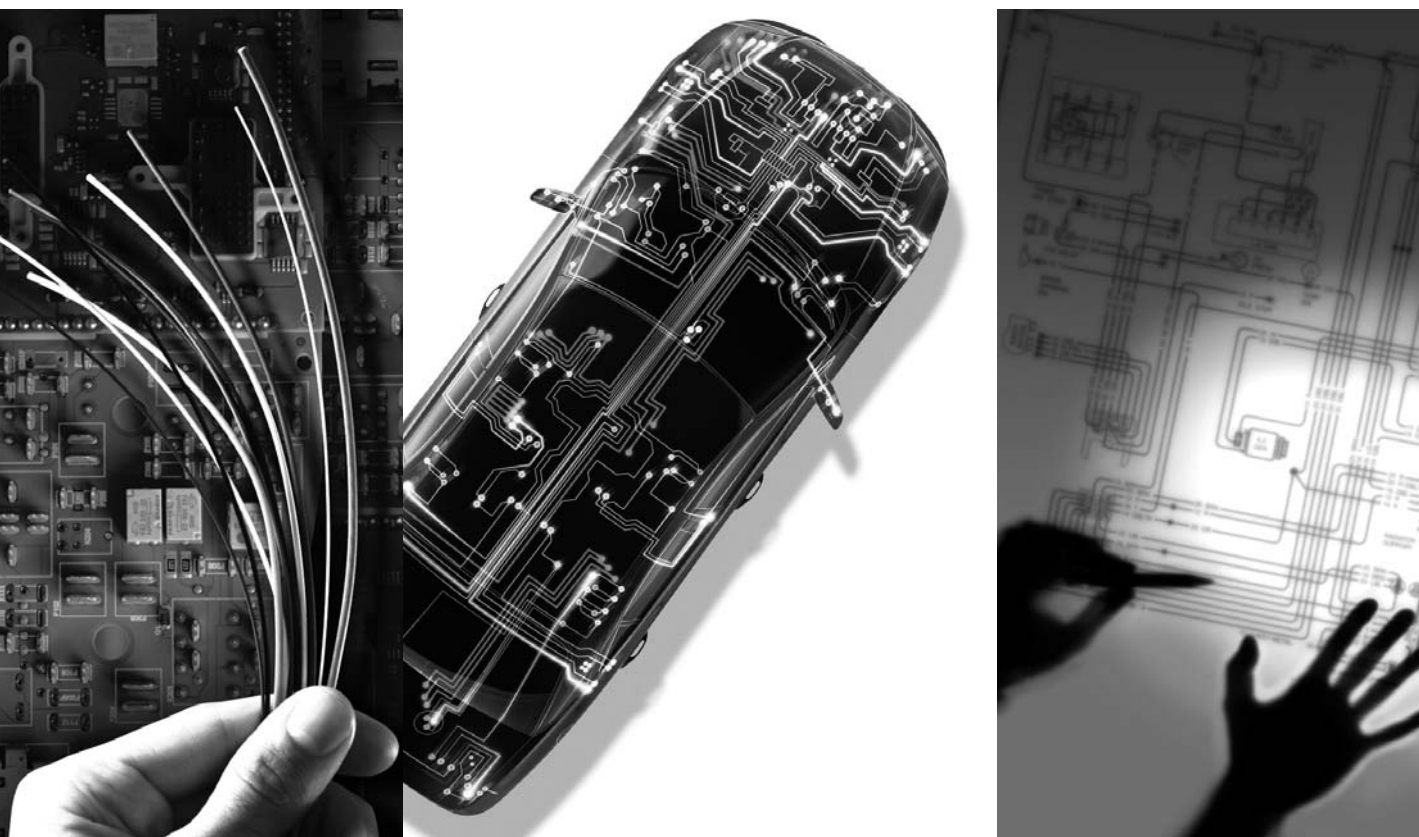
Кроме этого продукта в ассортименте Kixx есть ряд других позиций для разных типов двигателей. Для дизельных моторов, например, предлагается **Kixx D1**. Отвечает классу API CI-4 и получило одобрения от Volvo (VDS-2, VDS-3), MAN (3275) и Mercedes Benz (228.3 и 229.1). К сожалению, детально рассмотреть весь ассортимент мы не сможем в рамках этого материала. Отметим только, что рецептура всех масел Kixx направлена на максимальную защиту двигателя и продление его ресурса.

Кстати, именно масла от GS-Caltex используются в качестве заводской заливки основными предприятиями автомобильной и тяжелой промышленности Южной Кореи (Hyundai, KIA Motors, Daewoo), а так же представительствами Volvo и General Motors. BMW Group рекомендует использование масел GS-Caltex для ряда своих двигателей. Помимо автомобильных масел, GS Caltex выпускает индустриальные, трансмиссионные, гидравлические, судовые масла и различные консистентные смазки. В целом производится более 2 000 наименований смазочных материалов.

Официальным поставщиком автомобильных масел Kixx является компания «Смарт Оил Групп». Одним из важнейших принципов работы этой фирмы является сотрудничество непосредственно с производителем товара, минуя различные компании-посредники и третьи страны. Поэтому потребитель получает именно то, что требуется для его автомобиля со стопроцентной гарантией качества продукции.

### «Смарт Оил Групп»

Официальный представитель  
Kixx в Украине  
ул. Курневская, д. 18, оф.303  
тел.: (044) 224-59-58  
факс: (044) 224-59-58  
www.kixx.com.ua

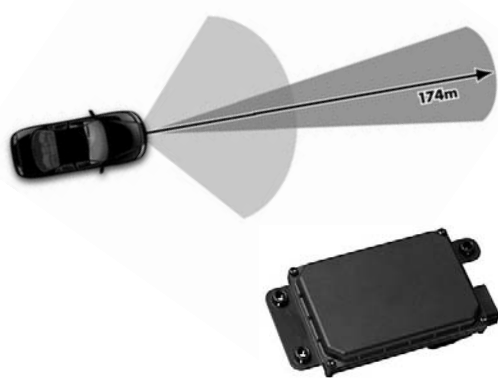


# Технологии Delphi в Женеве

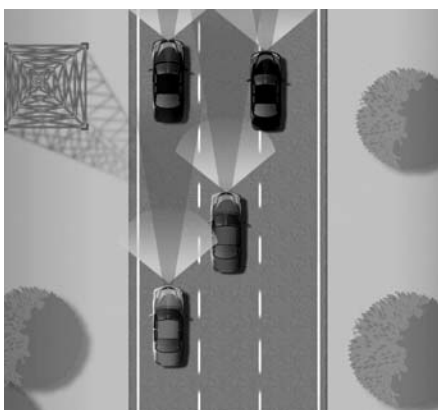
Компания Delphi Automotive, которая недавно была удостоена награды за совершенство в области управления технологиями Институтом Фраунгофера, поставляет инновационные технологии для большинства новых моделей автомобилей, представленных на автошоу в этом году в Женеве. От дизельных систем до технологии активной безопасности и от инновационных разработок систем кондиционирования воздуха и охлаждения трансмиссии до соединительных систем, компания Delphi работает над системой безопасности водителя и системой связи водителя с внешним миром, при уменьшении негативного воздействия автомобиля на окружающую среду.

## Технологии активной безопасности

Технологии безопасности, впервые представленные на новом гибридном легковом автомобиле Volvo V60 универсал с подзарядкой от электросети на автошоу в Женеве, также установленные на прошлогодних гибридных моделях автомобилей Volvo S60 и V60, включают адаптивную систему «круиз-контроль» для моделей с работой двигателя на максимальных оборотах и систему предотвращения и уменьшения последствий столкновений с функцией полного автоматического торможения, которая не только определяет движущиеся или неподвижные автомобили,



Многорежимный датчик РЛС с электронным сканированием луча



Технологии активной безопасности Delphi помогают обеспечить безопасность водителей, пассажиров и пешеходов



но и пешеходов. Система предупреждает водителя о предстоящем столкновении и тормозная система автоматически останавливает движение автомобиля, если водитель не может этого сделать сам. Компания Delphi предлагает усовершенствованную видеокамеру, модуль управления визуальным распознаванием и многорежимный датчик РЛС с электронным сканированием луча.

В отличие от большинства конкурентных систем, тормозная способность которых составляет 50 процентов, новая система Volvo использует технологии визуального распознавания и датчика РЛС, которые позволяют осуществить полную остановку автомобиля, если система оценивает высокий риск столкновения с пешеходом или автомобилем.

### Снижение уровня выхлопных газов и расхода топлива

Прочная, экономичная, модульная система впрыска дизельного топлива Delphi's Multec Diesel



Снижение уровня выхлопных газов и расхода топлива благодаря использованию систем Delphi

### Модели автомобилей, представленные на автошоу в Женеве, оснащенные технологиями Delphi:

- **Audi Q5 Hybrid** – система ультразвуковой сигнализации
- **Audi RS3 Sportback** – система ультразвуковой сигнализации, иммобилайзер
- **BMW 6er Cabrio** – антенная система, ресивер TV-каналов, модуль, устанавливаемый на крыше, переключатели для сидений, подрулевые переключатели
- **Chevrolet Cruze** – топливная система высокого давления diesel common rail
- **Ferrari FF (Ferrari Four)** – электрическая и электронная архитектура, жгуты проводов, система соединения данных, модуль нагрева, вентиляции и кондиционирования воздуха (HVAC), конденсатор, компрессор, головка устройства управления, датчики.
- **Fiat Freemont** – подрулевые переключатели, жгуты проводов, датчики паров топлива
- **Kia Picanto** – топливная система высокого давления diesel common rail
- **Kia Rio** – топливная система высокого давления diesel common rail
- **Lancia Thema** – жгуты проводов двигателя
- **Lancia Ypsilon** – бортовой компьютер, удаленная система входа без ключа, антенный иммобилайзер, электрическая и электронная архитектура, жгуты проводов, система соединения данных
- **Mercedes-Benz C Coupe** – тюнер DAB, система цифрового спутникового радиовещания, пассивная система обнаружения пассажира, устройство регулировки уровня света фар, система ультразвуковой сигнализации, интегрированная антенна, полный комплект жгутов проводов, топливная система высокого давления diesel common rail
- **Mercedes-Benz SLK** – тюнер DAB, система цифрового спутникового радиовещания, пассивная система обнаружения водителя/пассажира, устройство регулировки уровня света фар, топливная система высокого давления diesel common rail
- **Opel Antara** – топливная система высокого давления diesel common rail, радио, графический информационный дисплей, универсальная система беспроводной голосовой связи, позволяющая использовать сотовый телефон в автомобиле благодаря технологии Bluetooth
- **Peugeot 308 e-HDI** – топливная система высокого давления diesel common rail, модуль интерфейса рулевой колонки, различные переключатели
- **Saab 9-5 универсал** – полный комплект жгутов проводов
- **Volvo V60 универсал с гибридным двигателем и подзарядкой от электросети** – технологии активной безопасности: адаптивная система «круиз-контроль» и РЛС с электронным сканированием луча (датчик ESR), система оповещения о выезде за полосу движения, дисплей с индикацией на уровне глаз водителя
- **Volkswagen Golf Cabrio** – система ультразвуковой сигнализации, иммобилайзер

### Другие модели автомобилей, представленные в Парижском автосалоне 2010, оснащенные технологиями Delphi:

- **Audi A7 sportback** – система ультразвуковой сигнализации, регулировка освещенности LED, навигационная радиоаппаратура с возможностью соединения с внешним миром, жгуты проводов внутри салона

- **BMW Mini E** – система приема телефонного, спутникового, навигационного и радиосигналов, освещение внутри салона, переключатели, ультразвуковой противоугонный датчик, модуль, устанавливаемый на крыше; жгуты проводов двигателя

- **Citroen C4** – устройство звуковой сигнализации, модуль ультразвуковой сигнализации, интегрированная центральная панель, различные переключатели, устройство управления кузовом, расположенное под капотом; ретрансляционная антенна, устройство управления задней частью кузова, корпус дроссельных заслонок с электронным управлением для дизельного двигателя, системы впрыска дизельного топлива *common rail*, клапанный механизм EGR, фазирующее устройство кулачка привода, катушка зажигания, кислородный датчик

- **Citroen DS4** – топливная система высокого давления *diesel common rail*, устройство звуковой сигнализации, модуль ультразвуковой сигнализации, интегрированная центральная панель, различные переключатели, устройство управления кузовом, расположенное под капотом; ретрансляционная антенна, устройство управления задней частью кузова, конденсатор, радиатор и охладитель воздуха наддува

- **Ferrari California** – соединительные системы, двухзонный модуль системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха (HVAC) с функцией Остановки и Запуска, конденсатор с интегрированным осушителем ресивера, новейшее поколение компактного компрессора переменного типа, блок управления и программного обеспечения; дополнительные компоненты системы (включая провода и шланги, фильтры и все датчики давления и температуры)

- **Ford Focus** – система обнаружения движения внутри салона, звуковое оповещение об аварийном питании от аккумулятора, адаптивная система «круиз-контроль» и РЛС с электронным сканированием луча (датчик ESR), соединительные системы, жгуты проводов

- **Ford Mondeo** – адаптивная система «круиз-контроль», модуль ПК кузова, РЛС с электронным сканированием луча (датчик ESR), соединительные системы, жгуты проводов

- **Mercedes CLS** – тюнер DAB, система цифрового спутникового радиовещания, система пассивного обнаружения водителя/пассажира, система ультразвуковой сигнализации, ресивер TV-каналов, интегрированная антенна, система зажигания с положительным ТКС, клапан EGR, топливная система высокого давления *diesel common rail*

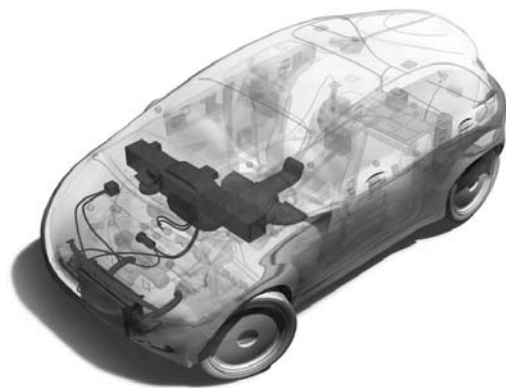
- **Peugeot 3008 Hybrid4** – топливная система высокого давления *diesel common rail*, электронный ключ-брелок, система сигнализации, предблок предохранителей, «круиз-контроль», переключатели, система обогрева сидений, система выбора скорости (система управления выбором скорости под рулевой колонкой), сетевой интерфейс CAN, сетевой шлюз, модуль ПК кузова, жгуты проводов, электронная система управления блоком предохранителей *smart*

- **Peugeot 508** – топливная система высокого давления *diesel common rail*, модуль ПК кузова, переключатели, конденсатор, радиатор, охладитель наддувочного воздуха

- **Renault Laguna Phase 2** – модуль выравнивания света фар и переключатель света фар, переключатели, соединительные системы, фазирующее устройство кулачка привода

- **Volvo V60 универсал** – адаптивная система «круиз-контроль», система оповещения лобового столкновения, система предотвращения столкновения, система пассивного обнаружения водителя/пассажира, РЛС с электронным сканированием луча (датчик ESR), система оповещения о выезде за полосу движения, дисплей с индикацией на уровне глаз водителя, полный комплект жгутов проводов, соединительные системы, электрические центры, модуль ПК кузова, иммобилайзер

- **Volkswagen Passat**: радиоприемник, система ультразвуковой сигнализации, ретранслятор, компрессор, охладитель воздуха наддува (дизельные двигатели)



Системы нагрева, вентиляции и кондиционирования воздуха

Common Rail System установлена на многочисленных моделях автомобилей, представленных на автошоу, таких как Chevrolet Cruze, Kia Picanto, Kia Rio, Mercedes-Benz C Coupe, Opel Antara и Peugeot 308 e-HDI. Благодаря интеллектуальной конструкции соленоидной форсунки с уравновешенным клапаном данная инновационная система обладает быстрым действием и техническими характеристиками впрыска дизельного топлива, которые аналогичны конкурентным серво-пьезо технологиям. Ее уникальные алгоритмы управления позволяют системе поставлять точное количество топлива на протяжении всего срока эксплуатации автомобиля и обеспечивать оптимальное управление уровнем выхлопных газов и акустическими характеристиками.

Среди прочих экологически безопасных технологий Delphi представлены энергосберегающие высокотехнологичные системы нагрева, вентиляции и кондиционирования воздуха, которые улучшают показатели расхода топлива при сохранении комфорта пассажиров. Компания Delphi разработала модули HVAC для нескольких моделей Ferrari.

Компактные компрессоры переменного типа Delphi Compact Variable Compressors оснащены энергосберегающим шести или семипоршневым механизмом переменного типа, связанным с программным обеспечением управления системой кондиционирования воздуха A/C, что позволяет оптимизировать расход топлива и мощность двигателя.



### Решения в области электрической и электронной архитектуры

Системы автомобиля непрерывно усложняются и вместе с ними неизбежно усложняются электропроводные системы. Благодаря использованию собственной разработки комплекта инструментов Velocity Tool Suite инженеры Delphi, работающие по всему миру, разрабатывают полные электрические и электронные архитектуры, которые определяют направление процесса разработки, предлагают оптимальные по соотношению «цена-качество» решения и повышают технические характеристики и качество.

Электрические и электронные архитектуры Delphi помогают автопроизводителям снизить массу, минимизировать сложность системы и преодолеть сложности компоновки. Компания Delphi является поставщиком полной электропроводной системы для целого ряда автомобилей, включая Mercedes-Benz C Coupe и Saab 9-5 универсал.

### Технологии гибридных и электромобилей

От силовой электроники, электрической и электронной архитектуры до технологий управления кондиционированием воздуха и охлаждением трансмиссии и экспертных знаний в области вторичного рынка, технологии Delphi для автомобилей с гибридным двигателем и электромобилей помогают автопроизводителям уменьшить расход топлива и уровень вредных выбросов в атмосферу, а также повысить безопасность благодаря продуктам, разработанным для обеспечения максимальных технических характеристик, решения сложности компоновки и снижения стоимости. Недавно компания Delphi впервые представила инновационную разработку звуковых генераторов,

которые помогают предупредить пешеходов о приближении автомобилей с гибридным двигателем и электромобилей. Разработанные в соответствии с законодательными требованиями по минимально допустимому уровню звукового сигнала для автомобилей с гибридным двигателем и электромобилей, данные экологически чистые электронные системы подачи звукового сигнала имеют не только прочную конструкцию, но и оптимальную форму; они легкие по весу и недорогие по цене. Первый автомобильный звуковой генератор Delphi будет внедрен на одном из европейских предприятий конвейерной сборки в середине 2012 года.

Delphi также прилагает все свои усилия для того, чтобы покупатели автомобилей оставались на связи с внешним миром, а электромобили стали доступными и практичными для среднего потребителя. Компания предлагает переносные и стационарные системы подзарядки и компоненты для того чтобы помочь потребителям в установке соединяющей со все более усложняющейся инфраструктурой электромобиля, как из дома, так и за его пределами. ■

## ZF начинает полновесную кооперацию с Saab Automobile

ZF Friedrichshafen AG подписал новаторское соглашение о сотрудничестве со шведским автопроизводителем Saab Automobile. Для преемника модели Saab 9-3, который выйдет в свет в 2012 году, ZF разработает и поставит модуль заднего моста в сборе а также все компоненты подрамника передней подвески. Для этого поставщик построит всего в трех километрах от места производства автомобилей Saab новую сборочную линию, которая и обеспечит автозавод необходимыми узлами в режиме реального времени и в точной потребности. Фактически эта новая линия станет первым в Скандинавии сборочным заводом ZF, который в ближайшем будущем сможет играть ключевую роль для заказчиков концерна в Швеции и Северной Европе.

В рамках своей недавно разработанной бизнес-стратегии быстрого и гибкого обеспечения производства Saab Automobile усилит сотрудничество с ключевыми поставщиками. Для

организации лучшего контроля качества, быстрого транспортирования нужных узлов, снижения собственных издержек на исследование, производство, логистику и хранение шведский производитель сделал ставку на ноу-хау ZF Friedrichshafen AG. В результате кооперации в городке Хальворсторп, что лежит в трех километрах от цехов завода Saab Automobile, будет построен сборочный завод узлов и агрегатов ZF.

Договоренность означает, что уже начиная с 2012 года все одиночные компоненты подвески новой модели 9-3 в собранном виде должны поставляться с завода ZF Хальворсторп. То есть, большие детали, изготавливаемые самостоятельно Саабом, например, рама передней подвески, поставляются теперь для окончательной сборки на ZF, и только потом обратно, а вся задняя подвеска изначально собирается на ZF и отправляется на конвейер Saab как единый узел. Кроме заднего подрамника ZF, специально

разработанного для новой модели 9-3, для передней оси этой модели Saab получит от ZF также амортизаторы и рулевое управление.



Новая кооперация как результат тесного сотрудничества укрепит отношения обеих компаний и в будущем: начиная с нового Saab 9-3, концерн ZF будет осуществлять полный комплекс исследовательских и конструкторских работ в области подвески и для следующих новых моделей Saab. Матс Фегерхаг, вице-президент Saab Automobile, отвечающий за направление «Развитие продукции» подчеркивает большой опыт ZF: «Это сотрудничество является важным шагом в расширении нашей собственной компетенции в области подвески. Мы получаем прямой доступ к ноу-хау мирового класса, которым несомненно обладает ZF».



## Двигатели Ford становятся меньшими, но более экономичными и мощными

Инженеры Ford создают новое поколение двигателей международной линейки, рабочие характеристики которых улучшаются за счет внедрения новых технологий, а не увеличения рабочего объема. Новые двигатели Ford являются наиболее экономичными и самыми мощными двигателями за все 107 лет существования компании.

**F**ord является одним из мировых лидеров в сфере модернизации автомобильного двигателя. В течение почти всех 107 лет существования компании Ford инженеры удовлетворяли потребность в увеличении количества конских сил и крутящего момента, разрабатывая моторы, которые становились все большими, тяжелыми и потребляли все больше топлива. Но в 2006 году компания поставила себе цель стать одним из лидеров по топливной экономичности во всех сегментах автомобиль-

ного рынка. Как следствие, подход к разработке двигателей Ford кардинально изменился. Передовые технологии, внедренные и усовершенствованные конструкторами двигателей Ford (например, Ecoboost, двойное независимое регулирование фаз газораспределения (TI-VCT) и непосредственный впрыск топлива), сделали старое высказывание «рабочий объем ничем не заменишь» таким же устаревшим, как и карбюратор.

По важности для потребителя показатель количества лошадиных

сил на литр можно сравнить со скоростью Интернет-соединения – чем выше эта цифра, тем выше эффективность работы.

Два любимых автомобиля Америки – Ford Mustang и Ford F-series – превратились в замечательные примеры того, что больший размер не является гарантией лучшей динамики и большей мощности. Их новые двигатели с меньшим рабочим объемом имеют такие рабочие характеристики, которые в прошлом можно было получить лишь от больших двигателей.

– Двигатель V10 6,8 л, который предлагается для 2011 F-series Super Duty как опция, вырабатывает 362 л.с. мощности и 457 фунт-футов крутящего момента. Двигатель Ecoboost 3,5 л для F-150, невзирая на почти вдвое меньший объем, вырабатывает 365 лошадиных сил и 420 фунт-футов.

Количество лошадиных сил на литр в V10 – 53,23, тогда как для 3,5-литрового двигателя этот показатель составляет 104.

– Купе 2011 Mustang имеет двигатель V6 3,7 литра мощностью 305 л.с. Согласно Справочнику топливной экономичности EPA, на автомагистрали одного галлона топлива этому автомобилю хватает на 31 милю. Этот 3,7-литровый агрегат пришел на смену V6 4,0 л 210 л.с., показатель топливной экономичности которого (по данным из того же справочника EPA) равнялся 26 миль на галлон на автомагистрали. 2011 Mustang Coupe – это первый легковой автомобиль в истории, оборудованный двигателем мощностью свыше 300 л.с., но с топливной экономичностью свыше 30 миль на галлон. Он также разгоняется до 60 миль/час примерно за шесть секунд.

Эти новые двигатели относятся к девяти полностью новым или значительно модернизируемым двигателям, которые компания Ford стала выпускать в 2010 году. И они помогают сделать линейку Ford и Lincoln 2011 наиболее экономичными автомобилями за все 107 лет истории компании.

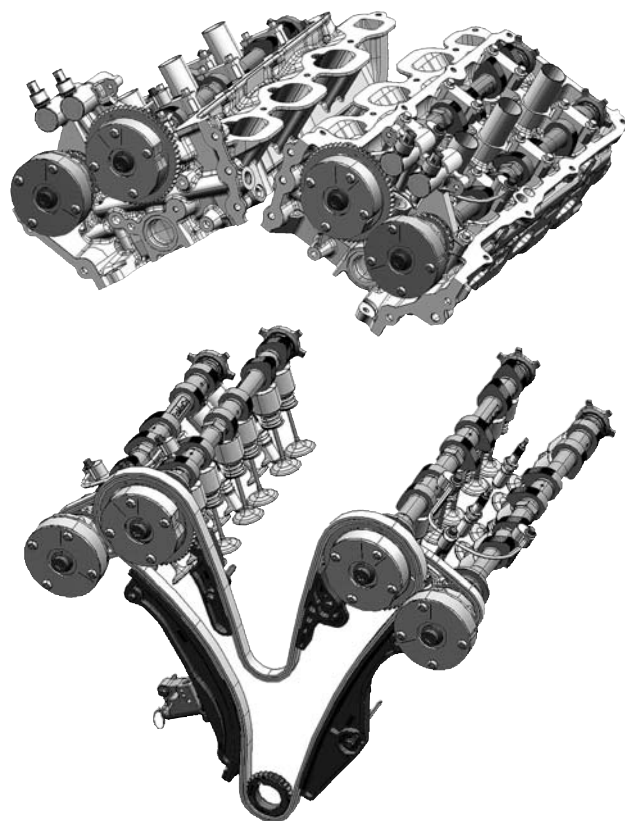
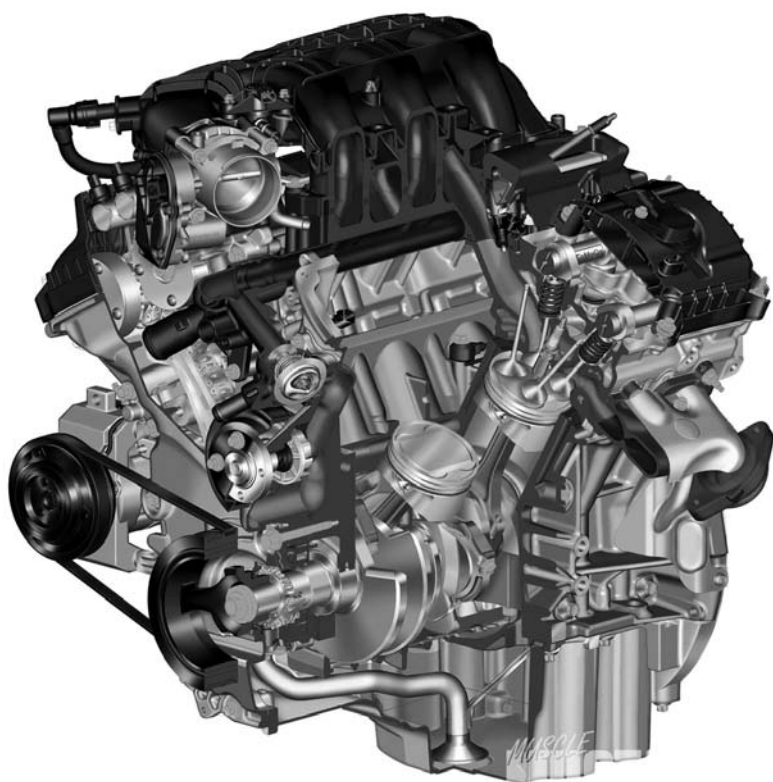
Сегодня в салонах Ford и Lincoln



красуется дюжина автомобилей, которые, по мнению представителей компании, являются или абсолютными лидерами, или входят в число лидеров по топливной экономичности в своем сегменте. В четырех из них показатель топливной экономичности (официально подтвержден EPA) составляет 40 миль на галлон или выше – наилучшие цифры в отрасли.

«От Fiesta к Super Duty – компания Ford инвестировала рекордное количество ресурсов в новые двигатели, коробки передач и новаторские технологии, чтобы достичь нашей цели стать лидером (или хотя бы одним из лидеров) по топливной экономичности в каждом сегменте,

где представлена наша продукция, – говорит Джо Бакай (Joe Bakaj), вице-президент Ford по разработке силовых агрегатов. – Хотя мы значительно продвинулись вперед, наша работа над улучшением топливной экономичности не закончена и никогда не будет закончена. Каждые три следующих года мы должны уменьшать затраты топлива на 10 процентов. Ожидайте новых совершенствований нашей системы Ecoboost, трицилиндровых двигателей и нашей системы Auto Start-stop, которая теперь поступает в продажу в Европе и вскоре появится на североамериканских автомобилях», – прибавил господин Бакай. ■



# Автомобильный дизайн — сделано Mercedes-Benz



В то время как физики пока еще спорят о том, можно ли будет когда-нибудь путешествовать во времени, дизайнеры автомобилей Mercedes-Benz уже давно прорвались в будущее. Каждый день они перемещаются в будущее и проектируют автомобили, которые лишь спустя годы или даже десятилетия появятся на улицах городов и станут притягивать восхищенные взоры окружающих.

При разработке нового поколения серийных моделей изобретатели смотрят на пять или десять лет вперед. Еще дальше в будущее переносятся дизайнеры, работающие в пяти дизайн-студиях Mercedes-Benz Advanced Design. Они мыслят на три или более десятилетия вперед, и всех их объединяет одна общая тема под названием «мобильность будущего». Она предполагает не только дальнейшее развитие «языка форм» Mercedes-Benz, но и формирование новых тенденций при помощи творческих идей, которые позволят «Мерседесу» и в будущем сохранять всегда свежий, эстетиче-

ски привлекательный и стильный облик, не отказываясь при этом от собственных корней и идентичности. Так что будущее для них наступило уже сегодня.

## Mercedes-Benz Advanced Design Studios

Первая из зарубежных дизайн-студий Mercedes-Benz Advanced Design была открыта в июне 1990 г. в Калифорнии. Сегодня в Карлсбаде на площади примерно 1200 квадратных метров дизайнеры и моделисты размышляют над внешним обликом автомобилей завтрашнего и послезавтрашнего дня. Калифорнийская студия регулярно обменивается идеями и сотрудниками со

своими студиями-сестрами в Токио и Зиндельфингене.

Четвертая студия в Комо (Италия) специализируется исключительно на проектировании интерьеров будущих автомобилей. Она располагается на вилле Салазар близ озера Комо, где до этого Джанни Версаче одно время выпускал свои знаменитые галстуки. Еще одна студия передового дизайна Mercedes-Benz была открыта недавно в Пекине.

Общее руководство всеми студиями осуществляет профессор Горден Вагнер, шеф-дизайнер Mercedes-Benz. Помимо 440 дизайнеров, которые занимаются разработкой дизайна серийных автомобилей, более 60 дизайнеров разрабатывают такие концепции автомобилей звездной марки, которые позволяют заглянуть в будущее на 50 лет вперед. Так, творческие умы в Комо, размышляя о дизайне интерьера новых автомобилей, всесторонне учитывают специфику и особенности своего региона. Знаменитый треугольник между Комо, Миланом и Туринном является центром мебельной индустрии и моды. В этом регионе, идеальной среде для студии передового дизайна Mercedes-Benz, традиционные ремесла играют очень большую роль. Аналогичная ситуация наблюдается, в том числе, и на азиатском пространстве. Именно на рынках Японии и Китая — имеющих большое значение для Mercedes-Benz — спросом пользуются автомобили, отличающиеся идеальной проработкой деталей и высоким уровнем функциональности. Подобные тренды улавливаются специалистами токийской и пекинской студий, переосмысливаются и после переносятся в дизайн автомобилей Mercedes-Benz. Токио, как крупный мегаполис, играет важную роль при определении тенденций, связанных

с уменьшением габаритов автомобилей премиум-сегмента. Здесь дизайнеры задаются фундаментальными вопросами вроде: что, вообще, в будущем будет означать понятие «мобильность»?

«Мы не гонимся за модой», говорит профессор Вагнер, «а стремимся выявить долгосрочные тенденции, которые на протяжении десятилетий будут повышать ценность нашего бренда. Мы придумываем идеи, которые удовлетворяют максимальным запросам в области технологий, мощности, комфорта и безопасности». Именно поэтому дизайнер должен «жить в будущем» и думать, по меньшей мере, на два-три автомобильных поколения вперед. Студии передового дизайна Mercedes-Benz являются творческими лабораториями, где дизайнеры дают полную волю своей фантазии, не задумываясь о серийном производстве.

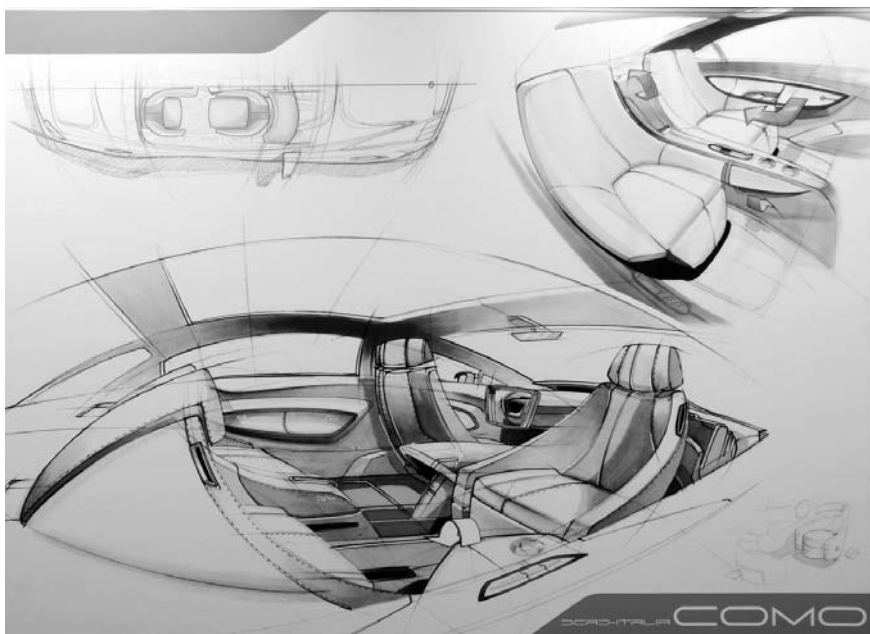
### Дизайн серийных автомобилей от Mercedes-Benz

В процессе создания дизайна серийных автомобилей приходится учитывать требования технического задания, производственно-технологические аспекты и законодательные предписания, чтобы целенаправленно создать преемницу для существующей модели. Это достаточно сложная, жестко связанная с конкретными требованиями задача, при выполнении которой требуется как дисциплинированность, так и творческий подход. Работая под управлением дизайн-центра в Зиндельфингене, дизайнеры со всего мира вовлекаются в процесс разработки нового автомобиля, будь то легковое авто, грузовик или автобус, будь то марка Mercedes-Benz, smart или Maybach. От стратегического и концептуального планирования, оперативного управления процессами до непосредственно дизайнерской работы – дизайнеры Mercedes-Benz в различных отделах трудятся над созданием решений для автомобильного дизайна будущих серийных моделей.

#### 1. Дизайн легковых автомобилей: дизайн-стратегия и разработка концепции

Дизайнерское подразделение Mercedes-Benz отвечает за создание эскизов, начиная с этапа про-



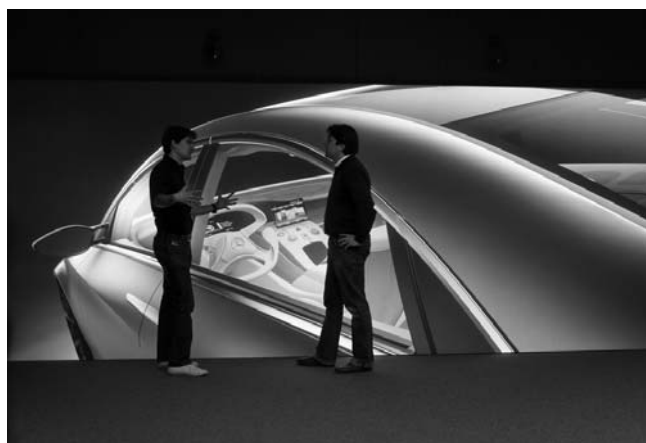


ектирования архитектуры автомобиля и заканчивая чертежами, готовыми для использования в серийном производстве. Творческие разработки, а также дизайн потенциально возможных новых семейств и их вариантов для портфолио Mercedes-Benz также относятся к его основным задачам. В тесном сотрудничестве с отделами, занимающимися научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками, создаются автомобили будущего и инновационные концепт-кары – от эскизов до прототипов, пригодных к эксплуатации. Кроме автомобильного дизайна, под маркой Mercedes-Benz Style выполняются заказы от эксклюзивных компаний премиум-класса на дизайн изделий в таких областях, как транспорт, промышленный дизайн, образ жизни, мебель.

## 2. Дизайн легковых автомобилей: управление и менеджмент

Все автомобильные дизайнерские проекты, начало которых было положено Mercedes-Benz, управляются централизованно. Дизайн-центр в Зиндельфингене управляет всеми этапами дизайнерской работы на протяжении всего жизненного цикла автомобиля – от контроля качества до контроля за соблюдением сроков и стоимости выполненных работ. Имеющееся ноу-хау применяется для всего автомобиля, состоящего из экстерьера и интерьера, начиная с этапа определения дизайн-стратегии, затем в ходе разработки дизайна самого автомобиля, и так вплоть до окончания его серийного производства. В обязанности дизайнеров входит создание всех дизайн-образцов – начиная с глиняной модели в масштабе 1:1 и заканчивая макетом и эталонной моделью – для получения всех необходимых для дизайнерского процесса данных, а также для утверждения всех данных сплайн-модели для передачи их на следующий этап конструирования, предполагающий изготовление цельных деталей. Сплайн-модель автомобиля представляет собой математически совершенное геометрическое изображение видимых для клиента поверхностей в интерьере и экстерьере,







с учетом всех технических и формально-эстетических требований.

### 3. Дизайн легковых автомобилей: работа над экстерьером

От А-Класса до S-Класса, от SLK до SLS: дизайнеры разрабатывают дизайн всех семейств легковых автомобилей и отвечают за экстерьер, а также дизайн пользовательского интерфейса и эргономику. Они ведут проекты на протяжении всего периода разработки. Дизайнерские работы, необходимые в течение жизненного цикла модели, вроде рестайлинга или изменений в связи со сменой модельного года, также находятся в сфере ответственности дизайн-центра.

### 4. Дизайн легковых автомобилей: работа над интерьером

Наряду со своей традиционной задачей – оформлением салона автомобиля, включая сиденья, двери, обивку потолка, приборную панель органами управления – дизайнеры интерьера работают также над графическим интерфейсом бортового компьютера, структурой меню и логикой управления в целом. Для выполнения каждого задания им требуются разные специалисты, как, например, специа-

листы по продукт-дизайну, графическому дизайну, дизайну программного обеспечения. Специалисты по оформлению поверхностей придумывают цвета и продумывают все свойства материалов, применяемых в экстерьере и интерьере. От фактуры кожи и металлов до степени блеска всех поверхностей – каждая деталь проходит тщательный отбор и согласование. Часто даже самые незначительные нюансы играют решающую роль. В стратегическом плане необходимо усилить работу над интерьером, поскольку за последние годы он значительно усложнился и стал более значимым для клиентов.

### 5. Дизайн малотоннажных автомобилей и грузовиков

В секторе коммерческого автотранспорта дизайнеры Mercedes-Benz разрабатывают дизайн малотоннажных автомобилей Vito, Viano, Sprinter и Vario, а также грузовых автомобилей Accelo, Atego, Axor, Actros и автомобилей спецназначения Unimog, Econic и S 2000. Кроме того, они берут на себя решение дизайнерских задач и для других семейств и марок,

как, например Dodge (малотоннажные автомобили), Freightliner и Mitsubishi Fuso (грузовые автомобили). Выполняется дизайнерское проектирование всего автомобиля, т. е. его интерьера и экстерьера. Сопровождение каждого семейства осуществляется на протяжении всего процесса дизайнерского проектирования вплоть до начала производства – от эскиза, выбора моделей, окончательного утверждения дизайна и мастер-модели вплоть до координации работ, имеющих отношение к дизайну.

### Стиль работы дизайнеров Mercedes-Benz: за десять шагов к готовому автомобилю

Путь от первого эскиза до утверждения модели занимает около трех лет. За это время новый «Mercedes» проходит через бесконечную череду различных технологических операций, во время которых дизайнеры шаг за шагом приближаются к окончательному облику будущего автомобиля. Выбрав в итоге из конкурирующих друг с другом проектов один, команда

специалистов формирует следующее поколение автомобиля марки Mercedes-Benz.

**1. Чертеж/визуализация:** как и в мире моды, в начале любого процесса по созданию дизайна автомобиля всегда выполняется эскиз, причем не важно – от руки или на компьютере. Идеи, которые до этого существовали лишь в голове дизайнера, теперь обретают конкретную видимую форму.

**2. Цифровая модель/пакет данных:** на компьютере создается виртуальное изображение нового автомобиля. Моделируются пропорции, размеры и контуры автомобиля, проверяется согласованность и гармония.

**3. Глиняные модели в масштабе 1:4:** в связи с тем, что не все можно смоделировать с помощью компьютера, для каждого варианта проектируемого автомобиля изготавливаются глиняные модели. Только после этого дизайнеры смогут решить, способны ли их идеи и в трехмерном виде производить такое же впечатление, что и на эскизах.

**4. Выбор модели:** из несколь-

ких вариантов выбирается окончательная форма нового автомобиля. На данном этапе принимается решение о внешней форме будущей модели Mercedes-Benz.

**5. Фрезерованная модель:** глиняная модель 1:4 масштабируется до окончательных размеров будущего автомобиля. Так возникает первый «прототип» в натуральную величину.

**6. Модель в натуральную величину:** все детали новой модели изготавливаются вручную. Возникает обманчивый образ настоящего автомобиля. Проявляются все характерные признаки нового автомобиля.

**7. Эскизы внутреннего пространства:** для оформления внутреннего пространства на первом этапе также делаются эскизы и визуализации. На данном этапе возникают различные варианты оформления, т. е. интерьер, в котором будущий водитель должен чувствовать себя комфортно. Причем здесь руководствуются принципом «идеальной эстетики», то есть создаваемый дизайн обязан быть красивым.

**8. Цвета и отделка / варианты концепции управления и индикации:** на данном этапе происходит выбор подходящих материалов и цветов для интерьера автомобиля. Из сотен различных вариантов тканей и кожи, а также из практически бесконечной палитры цветовых оттенков выбираются варианты отделки будущего автомобиля.

**9. Глиняная модель интерьера / мастер-модель интерьера:** для того, чтобы определить, какой эффект достигается теми или иными материалами и цветами, осуществляется проверка в «реальных условиях» на базе моделей интерьера в натуральную величину (изготовление этих моделей – сложная и дорогостоящая процедура). Каждому материалу и цвету присваивается код, составляется спецификация.

**10. Утверждение моделей:** по окончании процесса разработки дизайна модель утверждается членами Правления. В случае если утверждение прошло успешно, то на пути к производству нового «Мерседеса» больше нет никаких препятствий. ■



## Лизинг оборудования для СТО и шиномонтажа от компании «Планета оборудования»

Компания «Планета оборудования» предлагает покупку оборудования в лизинг совместно с компанией «ЛендЛиз».

Продукт «Лизинг оборудования для СТО и шиномонтажа» рассчитан на юридические лица, СПД (ФЛП).

Перечень объектов, предоставляемых по продукту:

- оборудование для СТО;
- оборудование для шиномонтажа;
- оборудование для выполнения работ по балансировке, рихтовке, покраске, диагностике транспортных средств и т.п.

Условия сделки по продукту «Лизинг оборудования для СТО и шиномонтажа»:

- аванс - от 20%;
- срок лизинга - от 1 года до 3 лет;
- стоимость объекта лизинга - до 500 000 грн.;
- погашение лизинговых платежей - классический график погашения;
- вид лизинга - финансовый;
- валюта - гривна;
- единовременная комиссия - 2,2% от стоимости ОЛ.



## Специальные весенние цены на приборы Bosch ACS для сервиса автомобильных кондиционеров

Компания Bosch предоставляет своим клиентам возможность входа на прибыльный рынок обслуживания автомобильных кондиционеров, предлагая серию приборов Bosch ACS 600 и ACS 650 с полностью автоматическим режимом работы по специальным ценам. До конца лета прибор ACS 600 можно приобрести по



специальной цене - 38 105 грн с НДС, прибор ACS 650 - по цене 41 072 грн с НДС.

Как показывает практика, одним из главных врагов элементов системы кондиционера является соль на дорогах,

которая попадает внутрь авто в период зимней эксплуатации и является причиной коррозии многих систем автомобиля. Кроме того, хладагенты - летучие вещества, имеющие свойство испаряться из резервуаров кондиционера и требующие регулярного ежегодного пополнения. Поэтому владельцы транспортных средств чаще всего именно весной, перед началом жаркого летнего сезона, обращаются в автомастерские для диагностики и ремонта кондиционеров. Системы Bosch ACS 600 и ACS 650 предоставляют автосервисам возможность легкого входа в высокорентабельный рынок обслуживания систем кондиционирования современных автомобилей. Так, к примеру, на СТО Bosch Service средняя стоимость обслуживания системы кондиционирования с заменой хладагента составляет 385 грн., средняя стоимость без замены хладагента - 185 грн.\*

Для работы с системами больших объемов (грузовики, автобусы) ACS 650 оснащается более вместительным резервуаром для хладагента и более мощным вакуумным насосом. Помимо самих приборов, Bosch предлагает такие дополнительные принадлежности, как УФ-присадки для поиска протечек, цифровые термометры и наборы промывочных адаптеров.

## Успех TEXA

После получения «Золотого трофея» диагностическим устройством OBD LOG в 2009 году во время выставки Equip Auto в Париже, проходящей раз в два года, и премии «Automechanika Innovation Award» во Франкфурте - 2010 устройством OBD Matrix, в третий раз подряд Международная выставка, Motortec Мадрид, считает, что Texa является примером инновации в автомобильной промышленности.

Результатом миниатюризации является то, что OBD Matrix записывает неисправности всех компонентов автомобиля при нормальных условиях эксплуатации и без необходимости оставлять машину у механика на СТО, где, однако, часто не удается воспроизвести условия, при которых возникают проблемы (например, при вождении на большой высоте над уровнем моря, под дождем, в городских условиях и т.д. ..).

Клиент может пользоваться своей машиной при обычных условиях, чтобы вернуться на СТО после периода проверки.

В этот момент механик отсоединит устройство для его подключения к компьютеру, чтобы просмотреть данные выбранных ранее параметров, с точностью выявляя причину неисправности.



# Обладнання для автосервісу

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



ПП Фірма «Альт Індекс»  
м. Львів, вул. Довга, 3  
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)

# 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

Отопление больших помещений с помощью оборудования, работающего на отработанном масле - один из наиболее эффективных методов. Об этом с уверенностью может сказать наш собеседник, заведующий складом при магазине по продаже запчастей «Автопромтехнология», Владимир Сергиенко.

### - Владимир Владимирович, как давно у вас используется оборудование CleanBurn и почему вы выбрали именно его?

- Воздухонагреватель CleanBurn работает у нас на складе уже более пяти лет. Все дело в том, что в то время, когда его приобретали, в комплексе с нашим магазином функционировала СТО и пункт маслосамены, поэтому это был логичный шаг - приобрести оборудование, которое сможет работать на бесплатном для нас топливе. Но главное, что сейчас, даже после того, как наше предприятие переквалифицировалось в склад-магазин и нам приходится покупать «отработ-

ку», использование воздухонагревателя CleanBurn все равно остается для нас наиболее выгодным способом отопления помещения.

### - Где используется воздухонагреватель?

- Он эксплуатируется в складском помещении, площадь которого составляет 400 м<sup>2</sup>, а высота потолков - 6 метров. Оборудование очень эффективно помогает повысить температуру в помещении. Например, зимой, после выходных, когда температура внутри около 0°C, воздухонагреватель за час работы поднимает уровень температуры до +6°C, а дальше - еще быстрее.

### - Какие преимущества вы получаете, эксплуатируя это оборудование?

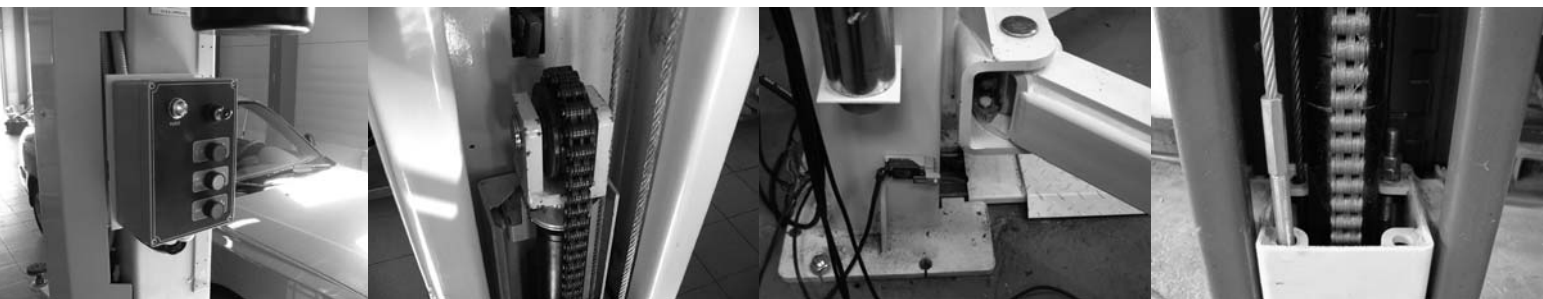
- Во-первых, это экономия средств на отоплении, даже при условии, что нам приходится покупать отработку. Во-вторых, оборудование экологически чистое - в его выхлопе вы не уви-



дите и грамма сажи, дым из трубы абсолютно прозрачный. И в-третьих, оно очень надежное. В оборудовании реализовано множество блокировок, которые просто отключают воздухонагреватель, если нарушаются какие-либо условия эксплуатации. То есть не приходится волноваться за его работу.

## 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



# Обслуживание гидравлических подъемников

В процессе эксплуатации именно электромеханические подъемники требуют к себе наибольшего внимания. В этих подъемниках конструктивно заложена необходимость постоянного обслуживания трущихся деталей. Ремонт электромеханического подъемника – занятие крайне трудоемкое и дорогое. К примеру, в случае износа рабочей гайки стойку приходится демонтировать. Сервисные инженеры уверяют, что проще и дешевле установить новый электрогидравлический подъемник, чем отремонтировать такую поломку. Гидравлические подъемники, независимо от их модели и производителя, требуют куда меньше внимания со стороны работников автосервиса. И, тем не менее, некоторые правила их эксплуатации стоит изучить.

**П**ри эксплуатации гидравлического подъемника ежедневно стоит производить очистку загрязненных мест и проверку работоспособности насосной станции гидравлики. Простая процедура ежедневного обслуживания подъемника увеличивает срок службы и экономит ваши деньги. Периодическое техническое обслуживание электрогидравлических подъемников включает в себя все операции по ежедневному техническому обслуживанию, а также:

- удаление возможного скапливаемого гидравлического масла с основания подъемника;
- смазку всех подвижных соединений;
- проверку герметичности мест соединения трубопроводов;
- проверку состояния всей электросистемы (двигатель, силовой кабель, разводка), надежности контактов в соединениях электроаппаратуры;
- проверку натяжки анкерных болтов;
- проверку натяжения тросов системы синхронизации;
- проверку всех резьбовых соединений подъемника;

- проверку на наличие видимых повреждений;
- проверку работоспособности верхнего датчика-ограничителя;
- проверку работоспособности, очистку и смазку страховочных фиксаторов (плавность и синхронность срабатывания);
- контроль уровня масла в гидравлической станции.

Отметим, что подход к регламенту периодического обслуживания подъемников различных производителей отличается нюансами. Некоторые из них рекомендуют проверять состояние деталей ежемесячно, другие ежеквартально и т.д. Ежегодное обслуживание подъемников включает в себя все операции по ежедневному и периодическому обслуживанию, а также:

- осмотр сварных швов кареток, стоек подхватов и переключателя;
- проверку износа направляющих пластиковых вкладышей в каретках и при необходимости их замену;
- подкраску поврежденных поверхностей.

Замена масла в гидравлической системе (чаще всего масло в гидросистеме рекомендовано менять масло один раз в три года, несмотря на это рекомендуем пользоваться технической документацией поставляемой вместе с нашими подъемниками)

## Типовые неисправности гидравлических подъемников

### Рассинхронизация стоек подъемника

Данная неисправность – явление довольно редкое. Каретки могут провиснуть в самом начале работы гидравлического подъемника. Синхронизация лап, как правило, осуществляется с помощью троса, и любой новый трос в начале работы растягивается. Поэтому через два-три месяца после начала работы иногда и раньше любой гидравлический подъемник нуждается в натяжке троса синхронизации. Если вы будете следить за состоянием каната, то повторная натяжка может и не потребоваться вам никогда. Если не следить, то и сам канат может прийти в негодность. Естественно, сам канат никакой нагрузки не несет. Поэтому в том случае, если он порвался, надо вызывать сервис-инженера компании, установившей подъемник, и разбираться в причинах этого происшествия. Чаще всего канат подвергается износу под воздействием воды и грязи. Особенно подвержены этому подъемники с нижней синхронизацией. Некоторые владельцы автосервисов монтируют такие подъемники с заглублением, чтобы получился ровный пол между стойками. Естественно, в этом случае канат

оказывается в углублении пола. На ремонт часто заезжают автомобили с мокрым кузовом (зимой с комками намерзшего снега), и в этом углублении оказывается озеро грязной воды, что в свою очередь под воздействием воды и различных примесей трос приходит в негодность. Трос системы синхронизации должен быть чистым и смазанным для уменьшения сил трения и увеличения срока службы системы синхронизации. Слишком сильно усердствовать с намазыванием на трос консистентной смазки, например литола, не стоит. Густая смазка будет только собирать на себя дополнительную грязь и препятствовать тросу нормально перемещаться по направляющим. Лучше использовать жидкую смазку, для этих целей подойдет даже моторное масло. Аналогичным способом стоит смазывать и пластины, на которых закрепляется каретка стойки. Если решили использовать консистентную смазку, то наносить ее следует тонким слоем, без фанатизма.

#### **Неисправности гидравлики подъемного оборудования**

Гидравлические компоненты подъемника (цилиндры, гидростанция, рукава высокого давления) обладают высокой надежностью. Все, что нужно для бесперебойной работы, — это поддерживать в чистоте гидравлическое масло и следить за тем, чтобы грязь не попадала на штоки гидроцилиндров. У гидравлики есть два состояния: она либо работает, либо нет. Чаще всего проблемы доставляют гидравлические шланги и электропроводка подъемника. И опять же в первую очередь страдают подъемники, которые устанавливаются с заглублением основания, поскольку в этом случае и гидроразводка, и часть электрики оказывается в приянке, который, как правило, бывает заполнен талой водой и грязью. Каким образом можно этого избежать? Специалисты сервиса рекомендуют при монтаже подъемника с заглублением «в пол» устанавливать дренажные трубы, которые должны отводить талую воду от подъемника в специальную емкость. Отсутствие дренажной системы приводит к быстрой коррозии деталей, находящихся в основании. При поломке гидравлических компонентов узел, как правило, меняют целиком. Делается это очень быстро.

#### **Механические повреждения**

Отдельно следует рассматривать механические поломки, когда на подъемникахгибаются лапы или сами

колонны не выдерживают нагрузки. Такие прецеденты в практике профессиональных сервис-инженеров случаются крайне редко. И причиной таких поломок всегда является либо неправильное расположение автомобиля на подъемнике, либо ошибки, допущенные при монтаже. На любом подъемнике установлены перегрузочные клапаны, которые не позволят ему поднять автомобиль с весом большим, чем тот, на который рассчитана его мощность. Так что перегрузить лапы двухстоечного подъемника можно только одним способом: установить автомобиль так, чтобы большая часть нагрузки пришлось на 1-2 лапы. В этом случае лапы может перекосить настолько, что даже поднятый автомобиль не получится опустить вниз.

Ошибки монтажа комментировать не имеет смысла. При установке и вводе в эксплуатацию подъемников возникает большое количество технологических нюансов: подготовка фундаментного задания, правильное расположение подъемника по вертикали и горизонтали, синхронизация тросов, правильная сборка и регулировка гидравлики и т.д. Вам будет спокойнее, если установку будет выполнять сервисная служба, авторизованная продавцом и производителем оборудования. Тем более что при самостоятельном монтаже вам никто гарантии не даст. К сожалению, установщикам подъемников нередко приходится иметь дело уже с готовым автосервисом и с готовым полом. И тут выясняется, что при строительстве не были учтены важнейшие нюансы подготовки основания под установку подъемников. Если этого не сделано, никакой анкер не поможет. При более-менее серьезной нагрузке его просто вытянет из слабого пола и подъемник упадет. Поэтому ни одна уважающая себя сервисная организа-

ция не будет монтировать подъемник в фундамент, который не соответствует необходимым требованиям.

На любой станции в идеале должен быть назначен специалист, ответственный за правильную и безопасную эксплуатацию подъемных механизмов. Чаще всего эту обязанность вменяют старшему смены или мастеру-приемщику. Дело в том, что работающий персонал на СТО меняется довольно часто. Рассчитывать на то, что каждый слесарь будет регулярно проверять состояние подъемника и производить смазку, наивно. Даже если вменить им это в обязанности, результата не будет. Пока что на большинстве станций пост с подъемником не закрепляется за определенным слесарем, так что спрашивать будет попросту не с кого. Добавим, что сегодня появилась возможность полностью доверить обслуживание своего парка подъемников сервисной службе и снять с себя эту головную боль. Эта услуга называется аутсорсинг. Вы заключаете договор на обслуживание, оплачиваете стоимость годового «абонемента» и забываете об этой проблеме. Стоимость ТО подъемника не так уж и высока. В стоимость обслуживания входят все расходы сервис-инженеров, включая стоимость смазочных материалов. Главное преимущество такого решения заключается в том, что компания, обслуживающая ваш парк подъемников, берет на себя гарантийные обязательства, и если в какой-то из межсервисных интервалов подъемник выйдет из строя, то сервисная фирма обязуется выполнить ремонт в максимально сжатые сроки и за свой счет. Сумма, затраченная на услуги профессиональных сервис-инженеров, окупится долгой эксплуатацией подъемника без аварийных простоев. ■



# Безопасность и качество по доступным ценам



Unimetal предлагает своим клиентам комплексное оборудование автосервисов и сервисных центров, в частности: автоподъемники, балансировочные станки и шиномонтажные стеллажи для легковых и грузовых автомобилей, фургонов и мотоциклов, оборудование для сервиса автокондиционеров, стеллажи измерения углов геометрии колес, полный сервис масла, а также инструменты с пожизненной гарантией. Рассмотрим подробнее предложение подъемников.

Каждый механик знает, что необходимым оборудованием в автосервисе является автоподъемник. Анализируя профиль деятельности наших клиентов, мы индивидуально подбираем тип подъемника. Наша фирма предлагает полный спектр подъемников, начиная от 2-х, 4-х стоечных, низкого подъема, кассетных, подпороговых, ножничных диагностических и заканчивая мобильными стойками для легковых и грузовых автомобилей. Подъемники произведены из высококачественной стали, гарантирующей безопасную и длительную эксплуатацию по доступной цене.

Автосервисам, выполняющим в основном работы, связанные с заменой эксплуатационных материалов, мы предлагаем покупку наиболее приспособленных к этому и наиболее популярных 2-стоечных подъемников. Предлагаемые нами электромеханические подъемники оборудованы специально разработанными двигателями с соответствующими предохранителями.

Предлагаемые нами типы подъемников отличаются в основном способом соединения стоек, грузоподъемностью, а также типом привода. Принимая во внимание нужды клиентов, мы предлагаем различные соединения стоек, в зависимости от помещения, в котором находится сервис. Подъемники с основанием (привод цепной или карданный), монти-

руемые к полу, характеризуются быстрой сборкой, но требуют использования въездных аппарелей для облегчения въезда на подъемник. Подъемники без основания обеспечивают легкий доступ к рабочему месту, а силовые кабели могут быть протянуты в полу или над стойками.

Разнообразие предлагаемых грузоподъемностей (2200 кг – 5000 кг) позволяет подобрать тип подъемника к профилю услуг автосервисов, начиная с легковых авто и заканчивая фургонами и внедорожниками.

**Электрогидравлические подъемники** – серия SDH, в которых подъем происходит при помощи серводвигателя, перенос усилия на другую стойку происходит при помощи стального троса. Эти подъемники характеризуются превосходной синхронностью, независимо от распределения массы. Подъемники оснащены предохранительным клапаном на случай перегрузки и повреждения пневматических проводов. Механическая блокировка с автоматическим действием и пневматической разблокировкой, обеспечивает наивысший уровень безопасности. Грузоподъемность подъемников – 3200-4000 кг.

В случае ограниченного места в автосервисе, идеальным решением являются **электрогидравлические подъемники, монтируемые в полу**. Минимальная высота над полом обеспечивает легкое раз-

мещение автомобиля на подъемнике. Эти подъемники идеально подходят для автосервисов, шиномонтажных мастерских, а также везде, где появляется надобность быстрого подъема автомобиля.

Другим решением при ограниченном месте являются **подпороговые электрогидравлические ножничные подъемники**. Все модели могут быть доставлены в версии для установки в полу. Этот способ монтажа позволяет легко и быстро подойти к подъемнику, оставляя свободным пространство, когда подъемник опущен. Грузоподъемность – от 2500 до 3500 кг.

Для шиномонтажных сервисов, для сервисов, связанных с заменой эксплуатационных материалов, а также для покрасочных мастерских мы предлагаем подъемники низкого подъема, без которых невозможно профессиональное комплексное обслуживание клиентов. Наша фирма предлагает подъемники грузоподъемностью до 2000 кг в электрогидравлической и пневматической версиях, а также подъемники, оборудованные четырьмя лапами, позволяющие с легкостью поднимать автомобили больших размеров, внедорожники и фургоны с узким шасси. Мы предлагаем нашим клиентам также мобильные версии подъемников, которые отличаются простотой, функциональностью, прочностью, а также доступной ценой.

Подъемники, которые предлагает наша фирма, произведены в Евросоюзе и обозначены знаком CE. Мы гарантируем высокое качество использованных в продукции материалов и обеспечиваем полный доступ к частям по сходным ценам. Мы знаем, что подъемник – это необходимое оборудование для каждого автосервиса, а также инвестиция, оплачиваемаяся каждый день, поэтому мы прилагаем все усилия, чтобы наш клиент был доволен покупкой и не сожалел о принятом решении.

**UNIMETAL Sp. z o.o.**

e-mail: eksport@unimetal.pl

skype: unimetal50

Вам ответят русскоязычные

специалисты!

www.unimetal.pl

## 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



Балансировочные Шиномонтажные  
стенды стенды

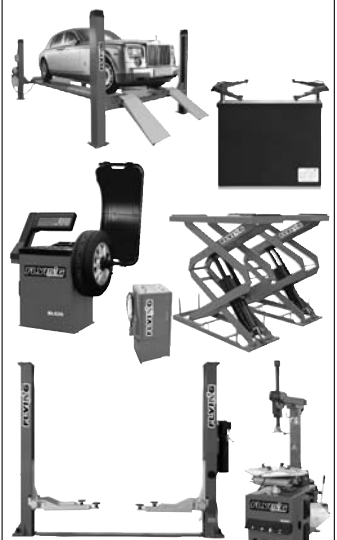


Подъемники LAUNCH



Обогреватели воздуха  
SECOMAT CHAUFFAGE  
Лаборатория по подбору автоэмалей Sikkens и Lesonal

Оборудование производства Китая по самым низким ценам!!!



Покрасочные камеры и посты подготовки



Рихтовочные стенды



Стенды для регулировки геометрии углов установки колес  
Диагностическое оборудование

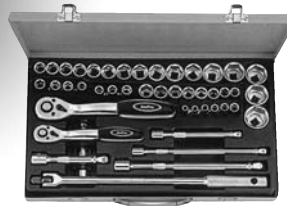
Сервисная служба - тел.: 050 313 36 17



## 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\***

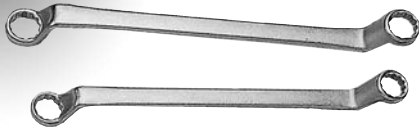


**AR 3710** Пневмопистолет для нагнетания густых смазок – **15.23\***

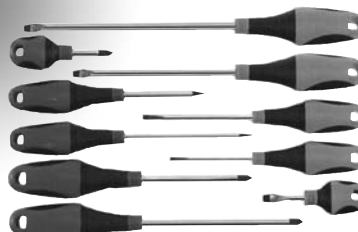


**T 40187** Ключи комбинированные, рожково-накидные, набор (6–24 мм) 16 шт. в ложементе – **24.73\***

**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\***



## САМЫЕ ГОРЯЧИЕ ШИНЫ



**ВЕСТА•МАРКЕТ**  
ТОРГОВЫЙ ДОМ

Киев, ул. Богатырская, 11, тел./факс: (044) 414-69-16; (044) 507-07-94  
Днепропетровск, ул. Далекая, 2, тел.: (056) 374-90-93/95, тел.: (056) 789-50-42  
[www.westa.ua](http://www.westa.ua), [www.maxxis.com](http://www.maxxis.com), [www.maxxis-ua.com.ua](http://www.maxxis-ua.com.ua)

### СПИСОК ДИЛЕРОВ:

#### БЕЛАЯ ЦЕРКОВЬ:

Баялина ЧП, тел.: (067) 900-38-48

#### ВИННИЦА:

«ГЛОБАЛ», тел.: (0432) 27-44-01  
«ПромАгроТорг», тел./факс: (0562) 24-84-89

#### ДНЕПРОПЕТРОВСК:

«Вулканоцентр», тел.: (0562) 33-75-25, (056) 729-43-93  
Мажара ЧП, тел.: (067) 565-79-57  
Орел А. ЧП, тел.: (095) 553-20-25  
Симоненко В.Н. ЧП, тел.: (097) 367-78-02

#### ДОНЕЦК:

«ФИННТАЙР» ООО, тел.: (050) 028-97-77

#### ЖИТОМИР:

Хомчук ЧП, тел.: (067) 412-19-77

#### ЗАПОРОЖЬЕ:

«АВИТЕХ», тел.: (061) 220-00-10

#### ИВАНО-ФРАНКОВСК:

«Захидщина», тел.: (0342) 52-74-32/33

#### КИЕВ:

«TireCover», тел.: (044) 233-93-44, (098) 500-00-94  
Докиенко ЧП (Авторьнок на Перова), тел.: (097) 564-97-86  
«Кинг Авто», тел.: (044) 593-20-20

#### ЛУГАНСК:

«Шлях Восток», тел.: (0642) 34-36-30

#### ЛЬВОВ:

«Авторемпостач», тел.: (032) 244-14-86

#### ОДЕССА:

Корфан ЧП, тел.: (050) 392-18-43

#### ПОЛТАВА:

АВТОЦЕНТР «ПАТРИОТ», тел.: (0532) 61-20-02, 50 93 37  
Супра ЧП, тел.: (0532) 50-99-59

#### СИМФЕРОПОЛЬ:

«ТЕС-АВТО», тел.: (0652) 54-85-62

#### ТЕРНОПОЛЬ:

«Автотрек», тел.: (0352) 52-76-61

#### ХАРЬКОВ:

«МТС» ООО, тел.: (057) 716-21-59

#### ХЕРСОН:

«Оригинал Авто», тел.: (095) 208-63-90

#### ХМЕЛЬНИЦКИЙ:

«АВР», тел.: (0382) 72-00-96/35

#### ЧЕРКАССЫ:

«Шинный Центр», тел.: (0472) 66-14-16, (067) 707-16-97

# WIX<sup>®</sup>

## FILTERS

**НОВА АМЕРИКАНСЬКА МАРКА ФІЛЬТРІВ  
НА АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ!**

Компанія **WIX Filters** була заснована у 1939 році. На сьогоднішній день фірма є одним з найбільших в світі виробників та дистриб'юторів фільтрів для моторизації, моторних машин та устаткування.

Фірма **WIX Filters** має 13 заводів розташованих у США, Польщі, Венесуелі, Мексиці, Китаї, Бразилії та в Україні.

На усіх фірмах, що входять до складу концерну, впроваджені системи управління якістю, що відповідають стандартам ISO/TS 9001/16949/14001.

Фірма **WIX Filters** пропонує понад 6 000 типів фільтрів, що застосовуються у легкових та вантажних автомобілях, сільському господарстві, промисловості, спеціальних машинах і інших транспортних засобах.

Будучи перевіреним та надійним постачальником фільтрів до оригінального устаткування та оригінальної комплектації в автотранспортній промисловості, **WIX Filters** постачає свою продукцію таким фірмам виробникам, як:

CHRYSLER, FIAT, FORD, JAGUAR, LAND ROVER, LOTUS, ROVER, NISSAN, OPEL, SAAB, SUBARU, SUZUKI, TOYOTA і VOLKSWAGEN Group., а в сегменті важкої промисловості вона є постачальником до: AGCO, BOMBARDIER, CASE, NEW HOLLAND, CATERPILLAR, FREIGHTLINER, HYDAC, JOHN DEERE, MASSEY-FERGUSON, NISSAN INDUSTRIAL, WAUKESHA, YALE.

**WIX Filters** утримує позиції одного з найбільших в світі виробників та дистрибуторів фільтрів.

Фільтри **WIX** – це найвища якість, детальний каталог, добрий сервіс, а також сучасна сітка Дистрибуції.

Більше інформації ви можете знайти на сторінці [www.wix.ua](http://www.wix.ua)



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