

Запах денег

СЕРГЕЙ САМОХИН

С автоматической установкой для обслуживания кондиционеров заработать может даже обезьяна.

Народная мудрость

Опустив нудное вступление, вооружимся калькулятором и приступим к делу. Согласно статистическим данным, с 2004 до начала 2008 года парк легковых иномарок в России практически удвоился и достиг 8,3 млн единиц. Около 40% (3,1 млн штук) этого гигантского количества составляли автомобили в возрасте до трех лет, т.е. практически новые.

■ **К настоящему времени многомиллионная армада новых автомобилей с искусственным климатом «пробежала» десятки тысяч километров, отпущенные автопроизводителями до очередного сервиса системы кондиционирования, и вот-вот хлынет в автосервисы.**

Далее прирост их доли в российском автопарке происходил еще более быстрыми темпами. Та же статистика свидетельствует, что примерно 80% новых иномарок оснащены системами искусственного климата. Выходит, что уже пару лет тому назад были заложены основы для прибыльного бизнеса по послепродажному обслуживанию кондиционеров и климатических установок.

К настоящему времени вся эта армада из 2,5 млн автомобилей с искусственным климатом «пробежала» десятки тысяч километров, отпущенные автопроизводителями до очередного сервиса системы кондиционирования, и вот-вот хлынет в автосервисы. По мнению экспертов, основная нагрузка по их обслуживанию ляжет на независимые предприятия, которые смогут предложить клиентам не только приемлемые цены, но и уровень работ, соответствующий современным требованиям.

Программа обслуживания климатической системы обычно предусматривает раз в два года (примерно через каждые 60 000 км) проверку работоспособности и при необходимости — заправку кондиционера. Одновременно с этим рекомендуется выполнить сопутствующие работы: заменить салонный фильтр, ресивер-осушитель и провести профилактическую антибактериальную обработку системы кондиционирования, устраняющую неприятные запахи и избавляющую

автовладельца от возможной аллергии. Переименование самой умеренной стоимости такого обслуживания на многомиллионное «поголовье» кондиционеров и климат-контролей дает цифру с девятью нулями и приводит к пониманию того, что в этом виде деятельности таятся колоссальные возможности роста материального благосостояния автосервиса. Надо лишь изловчиться и

суметь заработать эти деньги. Кстати, при современном уровне развития гаражной техники сделать это проще, чем может показаться на первый взгляд. Чтобы сразу стать профессионалом в деле обслуживания автомобильных кондиционеров, достаточно приобрести хорошую специа-

лизированную установку. Каким требованиям она должна отвечать?

Как ни странно, для дебюта больше всего подходят модели станций высшего уровня. Как правило, они могут работать в полностью автоматическом режиме. Для эксплуатации такой установки не потребуется персонал высокой квалификации, в деталях знакомый с принципом действия и устройством климатической техники. Его задача состоит в том, чтобы подсоединить установку к системе кондиционирования, запрограммировать требуемую последовательность проведения обслуживания и нажать на кнопку «Пуск». После этого все стадии программы выполняются без участия оператора. Во время цикла обслуживания он может заниматься любой другой работой. Если возникнет сбой или нештатная ситуация, автоматика установки привлечет внимание оператора звуковым сигналом.

Наряду с предельной простотой работы установка должна обеспечивать высокую скорость обслуживания. Сколько бы клиентов ни приеха-

■ **Чтобы сразу стать профессионалом в деле обслуживания автомобильных кондиционеров, достаточно приобрести хорошую специализированную установку.**



Рис. Татьяна Мошалева

ло на участок, они не должны маяться в очереди. Для этого предпочтение стоит отдавать моделям, в которых используется насос большой производительности. Желательно, чтобы установка (как и любое другое гаражное оборудование) имело хорошо узнаваемый, престижный бренд. Для клиентов он является свидетельством высокого качества предоставляемых автосервисом услуг. Еще лучше, если оборудованию с этой торговой маркой доверяют ведущие автопроизводители и официально одобряют его применение при обслуживании и ремонте своей продукции. Также приветствуется наличие в установке различных сервисных функций: справочной базы данных, принтера для распечатки отчета о выполненной работе, удобных контрольных приборов и органов управления и т.п.

Сегодня на рынке можно найти немало моделей автоматических станций для обслужива-

Современный дизайн, большой ЖК-дисплей, место для хранения 3-метровых шлангов, прочная мобильная конструкция

Полностью автоматический режим работы или «ручное» выполнение последовательности операций

Модернизированный вакуумный насос с номинальной производительностью 115 л/мин и предельным разрежением 0,1 мбар — быстрое вакуумирование системы, проверка на герметичность

Скорость регенерации хладагента — 300 г/мин

Большой баллон (22 кг) для нового и восстановленного хладагента — возможность обслуживания кондиционеров с большим заправочным объемом (грузовиков, автобусов)

Подогрев баллона позволяет полностью заправить систему кондиционирования без необходимости запуска двигателя автомобиля

Взвешивание на электронных весах откачанного и заправляемого хладагента с точностью ± 10 г, а масла и УФ-геля — ± 5 г

Встроенные принтер, ИК-термометр, резервуар для УФ-геля

Расширенная база данных климатических установок транспортных средств с возможностью добавления параметров

Наличие комплекта принадлежностей для поиска негерметичностей

■ Вследствие антикризисной политики концерна SUN флагман модельного ряда, установка KoolKare Blizzard QTech, сегодня стоит примерно на 25% дешевле аналогичных моделей европейских конкурентов.

живания кондиционеров, удовлетворяющих указанным требованиям. По нашему мнению, одним из фаворитов в их ряду является установка SUN KoolKare Blizzard QTech. Ее отличают широкая универсальность (возможность обслуживания кондиционеров легковых автомобилей, грузовиков и автобусов), быстрота обслуживания (продолжительность цикла около 30 мин), высокая точность дозирования

компонентов и обширная база данных с возможностью пополнения. В качестве бонуса вместе с установкой предлагается комплект принадлежностей для поиска течей в системе кондиционирования: ультрафиолетовый течеискатель, гель, очки, перчатки и цифровой термометр.

Решающее преимущество установки SUN — цена. Вследствие антикризисной политики кон-

церна флагман модельного ряда SUN сегодня стоит примерно на 25% дешевле аналогичных моделей европейских конкурентов. Средства на приобретение этого отменного инструмента удастся с лихвой вернуть уже в течение надвигающегося сезона обслуживания климатических систем.

ABC

См. информацию на с. 49.