

Обслуживание кондиционеров — бизнес прибыльный и стабильный

МИХАИЛ УСПЕНСКИЙ

Стремление к комфорту совершенно естественное желание человека, и автопроизводители стремятся всячески удовлетворить его. Типичный пример — система кондиционирования воздуха, которая ныне входит в перечень стандартного оборудования большинства новых иномарок. По самым скромным подсчетам, парк таких автомобилей в нашей стране приближается к 4 млн единиц, что является необходимой предпосылкой для ведения прибыльного бизнеса по обслуживанию кондиционеров.

Известно четыре времени года, но для автомобилистов календарный год делится всего на два сезона: зимний и летний, включающий часть весны и осени. Номер, который читатель держит в руках, предваряет всплеск активного спроса на «последнее» обслуживание автомобилей, в том числе на профилактику климатических систем и кондиционеров. Их программа обслуживания предусматривает проверку работоспособности, а при необходимости заправку хладагента, который постепенно «уходит» из системы, что чревато большими неприятностями. Агрегат не только перестает «холодить», но наступает риск выхода из строя самой ответственной и дорогой детали — компрессора. Дело в том, что для нормальной его работы необходима достаточная смазка всех подшипников и движущихся элементов. Смазка осуществляется циркулирующей маслосмесью, добавляемой в строго определенном количестве в хладагент, убыль которого нарушает условия смазки и ведет к заклиниванию компрессора.

Если в кондиционере налицо недостаток хладагента, требуется полная перезарядка системы. Необходимо откачать весь хладагент, удалить воздух и примеси, вакуумировать систему и заправить требуемые количества нового хладагента и масла.

Стремление побыстрее обслужить клиента, дополнив систему только хладагентом, порочно

в принципе, так как возможен перезаряд агрегата с последующим гидроударом. Но главное — не принимается в расчет убыль масла, от которого зависит исправность компрессора. Таким образом, оперативная дозаправка не более чем попытка «срубить денег по-быстрому».

■ Выбирая станцию для обслуживания кондиционеров, предпочтение следует отдать агрегату высшего уровня. Расходы окупятся быстро.

Немало проблем связано с конденсатором кондиционера, который располагается в передней части автомобиля и открыт всем воздействиям: пыли, влаги, соли и далее по списку. Вся эта гадость забивает его, и эффективность работы системы резко снижается. Вывод очевиден: конденсатор необходимо регулярно очищать. Одновременно с этими работами рекомендуется выполнить сопутствующие: заменить салонный фильтр, ресивер-осушитель и провести профилактическую антибактериальную обработку системы, устраняющую неприятные запахи и избавляющую автовладельца от возможной аллергии.

Вышесказанное свидетельствует о том, что в деятельности по обслуживанию кондиционеров имеются огромные возможности для роста рентабельности автосервисного предприятия, а у тех, кто занят таким бизнесом или только собирается попробовать свои силы в нем, еще есть

время определиться с выбором оборудования для оснащения участка.

Начнем с основного агрегата — установки для заправки кондиционера. На наш взгляд, оптимальное решение — это хорошая специализированная автоматическая станция высокого уровня. Хотя не совсем дешевый вариант, но зато масса преимуществ в период эксплуатации. Такие установки предельно просты в работе, обеспечивают высокую скорость обслуживания и не требуют персонала высокой квалификации. Кстати, подобное оборудование рекомендуют крупные автопроизводители для обслуживания своих климатических систем.

Работать с установкой высокого класса действительно очень просто: оператор лишь подключает шланги к системе кондиционирования, задает программу выполнения операций, нажимает кнопку «Старт» — и все. Если возникнет сбой или нештатная ситуация, автоматика установки привлечет его внимание звуковым сигналом.

«Умная» машина эвакуирует хладагент, вакуумирует систему и проверяет ее герметичность, удаляет воздух и пары воды и, наконец, заправляет систему необходимым количеством хладагента и масла. Желательно, чтобы подобная станция имела встроенный принтер для распе-

чатки отчета о выполненной работе. Тем самым устраняется возможность возникновения разногласий с клиентом и повышается престиж мастерской.

Конечно, для полноценного ремонта кондиционера одной станции его заправки недостаточно. Если в системе имеется течь, то хладагент быстренько «уйдет». Требуется обнаружить место утечки и заменить неисправные детали.

Особого внимания при поиске утечек заслуживает метод их обнаружения с помощью добавок — составов, флуоресцирующих в свете ультрафиолетовой лампы. Такие составы добавляются к компрессорному маслу и вместе с ним и хладагентом циркулируют по всей системе. При диагностике с помощью ультрафиолетовой лампы места утечек легко обнаруживаются.

Естественно, разработчики позаботились о

SUN KoolKare Blizzard QTech отличают:

- современный дизайн, большой ЖК-дисплей;
- наличие места для хранения шлангов;
- прочная мобильная конструкция;
- возможность выбора автоматического режима или «ручного» выполнения операций;
- высокий объем баллона для хладагента позволяет обслуживать кондиционеры с большим заправочным объемом;
- подогрев баллона позволяет заправить систему без необходимости запуска двигателя автомобиля;
- взвешивание на электронных весах хладагента с точностью до ± 10 г, а масла и УФ-геля — ± 5 г;
- вакуумный насос высокой производительности разрежения позволяет быстро вакуумировать систему;
- имеются встроенные принтер, термометр, резервуар для УФ-геля;
- наличие расширенной базы данных климатических установок транспортных средств. Возможность пополнения информации о параметрах новых систем.



том, чтобы составы не нарушали нормальную циркуляцию хладагента, не снижали свойств компрессорного масла и как можно дольше оставались в системе, не теряя своих свойств, что позволяет проводить последующую диагностику без дополнительных затрат. Способ вполне применим для поиска мест утечки и на полностью разреженных системах. Перед работой с такой системой ее необходимо заправить хладагентом и маслом, причем вовсе не обязательно производить полную заправку. Можно добавлять небольшие порции хладагента до тех пор, пока утечка не будет выявлена.

Наряду с предельной простотой работы установка должна обеспечивать высокую скорость обслуживания. Для этого предпочтение стоит отдавать моделям, в которых используется насос высокой производительности. Желательно, чтобы установка (как и любое другое гаражное оборудование) имела 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.

Сегодня на рынке можно найти немало моделей автоматических станций для обслуживания 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: ультрафио-

летовый течеискатель, гель, очки, перчатки и цифровой термометр. Решающее преимущество установки SUN — цена. Вследствие антикризисной политики концерна 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.

Обслуживание автокондиционеров, по сути, ничем не отличается от обслуживания иных систем и агрегатов автомобиля. И для привлечения клиентов на таком участке, а следовательно, для повышения его прибыльности хороши те же средства, о которых мы неоднократно писали, что и для всего сервиса в целом. В том числе ненавязчивое предложение дополнительных услуг. Например, мойка агрегатного отсека — можно и салон пропылесосить, да мало ли еще что. Главное, чтобы клиент почувствовал заботу и внимание, тогда он и сам вернется в следующий раз, и друзьям порекомендует ехать к вам. А это и есть дополнительная прибыль. **АБС**



См. информацию на с. 9.

Найди в этом номере

Собираем двигатель

