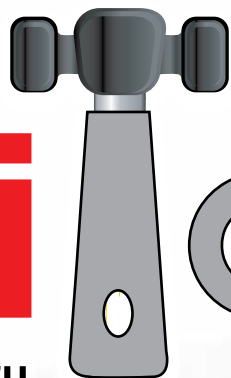


ПОРТАЛ ОБ ИНСТРУМЕНТЕ И ОБОРУДОВАНИИ



ProfiToolInfo

www.ProfiToolInfo.ru

ВЫПУСК №5

Осень-зима 2013

ТЕМА НОМЕРА:

**расходник и оснастка
для электроинструмента**



**НОВОСТИ КОМПАНИЙ
И БРЕНДОВ** стр. 2

**ПИЛЬНЫЕ ДИСКИ.
ВЫБОР ДЛЯ ПРОФИ** – стр. 10

**АТАКА – ВАЖНАЯ МЕЛОЧЬ.
МАРКА НОМЕРА** – стр. 16

**МАШИНЕ MART (АНЛИЯ) –
В ГОСТЯХ У...**стр. 24

РЫНОК ГЕНЕРАТОРОВ. стр. 30

**В ПОМОЩЬ ЗАКУПЩИКУ.
ТЕПЛОВЫЕ ПУШКИ** стр. 39

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
РЫНКА** стр. 46

**КОМПРЕССОРЫ
GARAGE** стр. 49

**ГЛАВНЫЕ
ВЫСТАВКИ 2013 ГОДА** стр. 54





Серьезная техника для серьезных людей

- Широчайший модельный ряд среди профессиональных поршневых компрессоров - более 90 моделей.
- Компрессоры, которые выдают реальную производительность, не отличающуюся от заявленной;
- Каждый третий автосервис в России отдает предпочтение компрессорам Remeza*



* - По данным компании "Оптимист"

Официальный
представитель в России

Оптимист

(495)783-02-02
www.optimist-opt.ru

Реклама



Чистый от подделок рынок инструмента оборудования – возможность и реальность.

На российском рынке оборудования и инструмента много проблем, разного уровня и разного масштаба. В силу того, что сам рынок, в общем, еще совсем молодой в нынешнем его качестве, проблемы у него есть и детские и взрослые, присущие развитым рынкам Европы и Америки.

Последнее время информация о подделках и копиях стала появляться очень часто в самих компаниях и информационных порталах. С чем это связано? Ведь еще год – два назад, проблема не была такой острой, хотя 5 лет назад вал подделок и копий зашкаливал по количеству и по многим товарным группам, копированию подвергались многие известные бренды.

Определимся с терминологией.

Следует сразу отметить, что встречаются откровенные подделки брендов и оригинальные инструменты, не сертифицированные для продаж в России.



В первом случае все ясно. Подделки изготавливаются кустарным способом, технические характеристики не являются приоритетом для фальсификаторов, главное для них – максимально близко воссоздать внешний вид оригинальной модели. Иногда это получается сделать довольно хорошо, но зачастую поддельную дрель, дисковую пилу, бензопилу можно отличить с первого взгляда. Такой

бытовой электроинструмент не только разочарует своей производительностью и долговечностью, он также может представлять серьезную угрозу здоровью и даже жизни потребителя. Например, в оригинальной технике известных брендов используются двигатели, обмотка которых выполнена проводом с двойной изоляцией. В поддельных инструментах изоляция часто однослойная, что существенно увеличивает риск поражения электрическим током. Довольно часто встречается проблема качественного пластика. Ведь подделка имеет смысл только тогда, когда она дешева в производстве и на это нацелено все.



В случае с несертифицированным инструментом дела обстоят сложнее. Такие модели производятся на заводах известных компаний (то есть инструменты оригинальные). Многие известные торговые марки производятся по OEM заказам на современных предприятиях. Понятно, что в этом случае к качеству товара претензий часто не возникает, внешне он также абсолютно не отличается от сертифицированного. Но правильнее избегать покупки несерти-

Чистый от подделок рынок инструмента и оборудования – возможность и реальность	стр. 1
Новости рынка, компаний и брендов	стр. 2
Поздравляем юбиляров	стр. 9
Пильные диски. Правильный выбор для профессионалов.....	стр. 10
Расходные материалы и оснастка ТМ Атака – важная мелочь	стр. 16
Расходник и оснастка. Где купить. Рекомендовано ПРОФИ	стр. 20
TOOL FAIR 2012 (Анлия, Ковентри) – своими глазами.....	стр. 22
В гостях у... Крупнейшая сеть розничных магазинов Великобритании. Machine Mart.....	стр. 24
Новый бизнес. Представительство «China Zhejiang G&F, Ltd»	стр. 26
Новый бизнес. Запасные части через интернет. Это просто.....	стр. 27
Рынок миниэлектростанций России. В фактах и марках.....	Стр. 30
Генераторы. Где купить. Рекомендовано ПРОФИ	стр. 34
Легенда сварочного рынка конца 2000 годов возвращается в Россию	стр. 36
В помощь закупщику. Тепловое оборудование.....	Стр. 39
Где купить. Тепловое оборудование	стр. 43
ПрофТепло. Тепловое оборудование из России.....	стр. 44
Новые тенденции развития рынка оборудования и инструмента. На стол руководителю.	Стр. 46
Новинки моечно-уборочного оборудования Kercher.....	стр. 47
Новинки оборудования компании Сад и Колесо	стр. 48
Мой «GARAGE» – мои правила. Компрессоры для которых разъем не имеет значения	стр. 49
Лазер Bosch GSL 2. Новый помощник строителя.....	Стр. 53
Главные выставки 2013 года. Для ПРОФИ.	стр. 54

фицированного инструмента. Он завозится на территорию страны нелегально. Его отпускная цена может быть немного занижена, так как недобросовестным импортерам удается избежать уплаты таможенного сбора. Побочным явлением такой схемы является отсутствие контроля и недействительность гарантии. Часто на торговые прилавки попадает «серый» товар, предназначенный для продаж на территории других стран. Так на рынке или в интернет-магазине с неизвестными поставщиками можно купить дрель или болгарку, предназначенную для продажи в США. Все бы хорошо, но в других странах могут быть совершенно другие стандарты напряжения и частота тока. Принеся сгоревший инструмент в сервисный центр, потребитель с удивлением обнаружит, что производитель не несет ответственности за работоспособность инструмента при несоблюдении условий эксплуатации.

Кого и зачем подделывают? Однозначно известные бренды мировые и локальные, ведь они гарантируют почти 100% вероятность сбыта. Известность и популярность, востребованность и хорошее распространение в торговых точках – все это главные факторы быстрого и почти безопасного сбыта и получения дохода.

Производители контрафактной продукции хотят заработать как можно больше, поэтому стараются подделывать инструменты всемирно известных торговых марок, таких как Milwaukee, Makita, Bosch, Hitachi, Husqvarna, Stihl, ручной инструмент SATA, Арсенал.

Но в последнее время мошенники активизировались в подделках и не очень дорогих инструментов марок локальных производителей, например, «Фиолент» и «Интерскол». Подчас кустари представляют в продаже инструменты, которые не имеют аналогов в модельном ряду уважаемых производителей.

Помимо самого инструмента, часто подделывают и расходные материалы, например, пильные полотна и шлифовальные круги, пильные диски, например с большим количеством подделок в недавнем времени столкнулись ТМ Атака и др.

Правильный выбор оригинальных товаров.

Производители подделок изо всех сил стараются точно скопировать внешний вид оригинальных фирменных инструментов. Некоторых успехов им удалось добиться, но все же техника и условия производства не позволяют достичь абсолютной идентичности. Поэтому, проявив **внимательность**, зачастую вы сможете избежать покупки контрафактных инструментов.

Часто подделку можно отличить по качеству изготовления корпуса. Текстура на пластике может быть неоднородной, в местах соеденения могут оставаться заусенцы и наплывы. Уважающий себя производитель такого не допустит. Иногда подпольные цеха даже не удосуживаются точно воспроизвести цвет корпуса оригинальной модели, но разницу сможет заметить пользователь, в коллекции которого уже есть инструменты той или иной фирмы. Поэтому **аккуратность** произведенного товара – второй признак оригинальности.

Кроме самого инструмента, нужно обращать внимание на коробку, качество пластиковых кейсов, комплектацию и наличие инструкции на русском языке, гарантийного талона. Соответственно **упаковка** много ценного расскажет о торговой марке и товаре.

Большинство известных марок и производителей имеют сертифицированные точки продаж. Там расширенный ассортимент, есть продавцы – консультанты, имеется сертификат дилера, как правило, имеется сервисный центр. В такой точке продаж вероятность купить подделку минимальна.

Как правило, многие инструменты имеют свою **фирменную маркировку, уникальный номер изделия**. Многие из производителей предлагают зарегистрировать проданный товар на сайте производителя, получить доп. Гарантию. Это так же является важным инструментом проверки идентичности инструмента. Без сомнения, это один из вариантов проверить идентичность инструмента.

Цена является важным критерием оценки «правильности» товара. Ведь если товар значительно дешевле – это главный признак подделки. Тут возникает проблемы с распродажами старых коллекций, тем не менее, такие акции всегда анонсируются на фирменных марочных сайтах. Совсем недавно прогуливаясь по главной бутиково-вой улице Рима мы обнаружили вот такие симпатичные экземпляры садового инструмента. Вероятность подделки таких вот инструментов стремится к нулю. В том числе и по причинам не массовости таких навороченных и мало-практичных инструментов.

Если любой из перечисленных выше элементов вызывает сомнение, от покупки лучше воздержаться.



Что еще важно сделать самим производителям, владельцам брендов? Все это были рецепты для конечных потребителей, но ведь активная позиция представителей брендов, может сделать никак не меньше. Все, что поступает в Россию через границу должно иметь перечень владельцев и поставщиков торговых марок, это уже лоббирование интересов отрасли в правительственных структурах.

Кроме этого, единая форма сертификатов и открытые списки авторизованных розничных партнеров на сайтах значительно облегчат покупателям выбор «правильных и законных» продавцов оборудования и инструмента.

Многие торговые марки делают постоянные сравнительные обзоры фирменной продукции и подделок. Все это помогает потребителям делать правильный выбор в пользу брендовых и реальных продуктов, а не подделок. Максимум информации поможет как конечным пользователям при выборе, так и владельцам брендов для сохранения своих позиций на рынке.

Борьба за чистоту рынка от подделок – задача как для потребителей, так и для владельцев брендов, ведь на кону не только деньги, доход и качество товара, но и безопасность использования, здоровье и даже жизнь.

Кирилл Кузнецов,
руководитель проекта ПрофиТулИнфо.ру

Расходник и оастка ТМ Атака – важная мелочь. Внимание к деталям.

Атака Популярная торговая марка расходных материалов и оснастки для электроинструмента меняется в преддверии 15-летия. Оснастка – очень сложный для продажи в рознице товар из-за широты ассортимента, разнообразия типов, тонкостей совместимости с электроинструментом (ведь сам по себе он не нужен). Заказывать её нужно много, а продавать порой по одной штуке. А ещё не стоит забывать, что иногда для оснастки важны условия хранения и даже упаковка (это особенно актуально для магазинов – хорошая упаковка затрудняет воровство).

Все эти моменты легки в маркетинговую концепцию «Атаки»: каждая из мелочей имеет значение, каждая служит дополнительным аргументом в выборе и в эксплуатации. Акцент делался не только на качестве, но также на удобстве хранения, выкладки и продажи товара. Каждая товарная группа имеет свои важные мелочи как для партнеров в канале продаж (для розничной точки), так и для конечных потребителей.

Например, пильные диски (товарная группа, лидер на рынке пильных дисков в России) будут поставляться со столярным маркером в комплекте, ведь разметка перед пилением – необходимый процесс. Товарная группа сверла по металлу – получит новую современную упаковку, с качеством тут проблем никаких, сверла пользуются спросом даже для индустриального использования. В новом году товарная группа буры перейдет на новый уровень качества, будет соответствовать всем остальным товарным группам.

Приглашаем всех партнеров и заинтересованных профессионалов проверить важность мелочей, которые предложит ТМ Атака в новом 2013 году. Подробности на сайте ТМ Атака

www.ataka.ru

Новая серия буров MaxiMak SDS-Max от Makita

MaxiMak Новые Буры MaxiMak созданы профессионалами для профессионалов. Они имеют 6 режущих кромок. Сделаны в Евросоюзе и отвечают всем требованиям в части: Прочности, Точности, Долговечности и Скорости. Изучение сопротивления материалов и тесты в экстремальных условиях привели к решениям, удовлетворяющим любым потребностям при бурении.

Буры Maximak являются обладателем сертификата независимой Ассоциации Prufgemeinschaft Mauerbohrer (PGM), указывающим на высокотехнологичное и высокоточное производство буров SDS-Max.



Отличительными особенностями буров являются – самоцентрирующийся наконечник, твердосплавная пластина сделана из карбида вольфрама, присутствует эффект скалывания. Наконечник бура имеет 6 режущих кромок и 6 боковых опор. Усовершенствованная конструкция спирали обеспечивает антизаклинивание, долгий срок службы, точный диаметр отверстия, быстрый отвод пыли и осколков, усиленную сопротивляемость изгибу. Подробности на сайте

www.makita.com.ru

Высоконадежный беспроводной безвоздушный распылитель XForce™ HD от Graco.

Graco Компания Graco рада представить Вашему вниманию новую модель распылителя XForce™ HD, очередную революционную технологию, стремительно меняющую подход к финишной отделке в сфере нанесения защитных покрытий. Нанесение материала на небольшие поверхности. Закрашивание царапин, окраска гаек, болтов, выступов, труб, клапанов, распределительных щитков, дверей, оконных рам, лестниц, поручней, элементов металлоконструкций. Восстановление отдельных участков поверхностных покрытий, окраска деталей автомобилей и многое другое! Использование XForce HD позволяет быстро наносить финишные покрытия, не требуя повторного нанесения материала, что часто бывает необходимо в случае использования валика или кисти. Вам также не придется использовать большие окрасочные установки для нанесения материала на поверхности малой площади.



Преимущества: Новое покрытие имеет превосходное качество и полностью соответствует оригиналу. Сокращение расхода материала и растворителя. Максимальная портативность оборудования полностью изменит Ваше представление о процессе окраски. Работа, на выполнение которой раньше затрачивалось несколько часов, теперь может быть выполнена за несколько минут. Подготовка к работе за считанные секунды, подходит для нанесения большинства защитных покрытий.

www.gww.graco.com

Станки «Муравей» – 15 лет признания и успеха на рынке.

МУРАВЕЙ Известная российская торговая марка «Муравей» в 2012 году отмечает свой юбилей. Вот уже 15 лет под этим брендом на российском предприятии ОАО «Алгоритм» в Рыбинске изготавливаются универсальные деревообрабатывающие станки.



как домашних мастеров, так и

профессионалов в области деревообработки. Настоящему хозяину на своем дачном участке дел всегда хватает – забор починить, дом вагонкой обшить, изготовить дачную мебель, возвести садовую беседку. Вся эта работа станет приятной и легкой, если в руках простой, удобный и надежный инструмент – такой как станок «Муравей»!



Ballu Industrial Group.

Ballu Industrial Group расширяет ассортиментный ряд электрических тепловых пушек.

Профессиональная серия Expert – это легкие тепловые пушки в компактном круглом металлическом корпусе. Пушки могут работать в трех режимах: 4,5 кВт, 3 кВт и вентиляция без обогрева. Сфера применения аппаратов – от строительных площадок и производственных цехов до подсобных помещений, торговых павильонов, ларьков и даже загородных домов.



Основная отличительная особенность новинок – расположенный под углом 10° к горизонту корпус. За счет этого решения при стандартной установке прибора на уровне пола, исходящий поток теплого воздуха обдувает людей и предметы более эффективно, чем большинство аналогичных разработок. Все модели выпускаются в антивандальном исполнении и оснащаются встроенным термостатом, защищающим пушку от перегрева. Оборудование максимально адаптировано к российским условиям эксплуатации и рассчитано на ежедневную многочасовую работу. Прочное термостойкое полимерное покрытие корпуса и отсутствие сварных соединений исключают преждевременную коррозию. Надежные комплектующие с увеличенным ресурсом работы, а также качественная заводская сборка гарантируют безопасность и бесперебойность работы пушек Expert.

www.ballu.ru

Снегоуборочная машина SB-15 EGS, не имеющая аналогов!



HERZ – передовые технологии для комфортной зимы! Компания Herz представляет новую модель снегоуборочной машины

SB-15EGS, рассчитанную на более комфортную, качественную эксплуатацию с усовершенствованными техническими решениями, впервые представленными на рынке России.



Новая модель с полностью автоматизированным управлением и надежными и прочными узлами упрощает эксплуатацию и позволяет отнестись SB-15EGS к профессиональной снегоуборочной технике для эксплуатации в тяжелых условиях.

Испытания снегоуборщика SB-15EGS проходили в суровых климатических условиях на севере Канады с положительными результатами.

Мощная самоходная машины, не требующая приложения сил оператора, высокая функциональность, удобное управление выделяют SB-15EGS в своей ценовой категории.

Компания HERZ следит за качеством своей продукции и проводит строгий контроль качества. Подробно с характеристиками новой техники можете ознакомиться на сайте: .

www.herz-group.ru

Насос Wilo-Stratos PICO с функцией Dynamic Adapt.



Wilo Новинка. Высокоэффективный циркуляционный насос с мокрым ротором для систем отопления, вентиляции и кондиционирования Wilo-Stratos PICO теперь оснащен новой функцией регулирования Dynamic Adapt, благодаря которой повышается энергоэффективность всей системы и снижается потребление электроэнергии.

Dynamic Adapt – это функция непрерывной динамической подстройки рабочей точки в зоне частичной загрузки насоса.



В наши дни большинство систем отопления не имеют гидравлической балансировки, таким образом, в области низкой нагрузки системы необходимый напор будет постоянно меняться в зависимости от того, на каком удалении от насоса происходит это изменение. Функция Dynamic Adapt подстраивается под изменения системы отопления, не привязываясь к какой-либо одной рабочей кривой или точке. Тем самым выполняется постоянная оптимизация мощности насоса в диапазоне регулирования Dynamic Adapt до энергетического минимума. При очень низких расходах насос переходит в режим ожидания. Как только возникнет необходимость в работе насоса, он очень быстро выходит на заданную производительность, обеспечивая комфортное функционирование системы.

www.wilo.ru

Для строительных работ: Bosch GSH 11 VC Professional – самый мощный в мире 11-килограммовый отбойный молоток



Bosch выводит на рынок отбойный молоток GSH 11 VC Professional, который предназначен для сложных демонтажных работ в строительстве. Этот инструмент – очередное подтверждение ведущих позиций Bosch в производстве отбойных молотков: GSH 11 VC Professional мощностью 1700 Вт и силой единичного удара 23 Дж является самым мощным в мире электрическим отбойным молотком в классе 11-килограммовых инструментов. Он также обладает лучшим соотношением мощности к весу в своем классе. Данные характеристики максимально повышают эффективность труда и мобильность строителей, использующих инструмент в своей деятельности. Кроме того, стоит отметить особенности дизайна: корпус отбойного молотка имеет удлиненную форму и находится фактически посередине инструмента. Подобная конструкция обеспечивает сбалансированный центр тяжести, а несколько дополнительных сантиметров длины позволяют с комфортом работать в нижнем направлении. GSH 11 VC Professional – надежный инструмент для демонтажа бетонных и каменных поверхностей, выполнения пробоев, осуществления коррекции или грубой обработки бетона. Силу удара можно установить в диапазоне 900–1700 оборотов в минуту. Отбойный молоток с функцией гашения вибрации для длительной эксплуатации

Допустимое время работы GSH 11 VC Professional превышает 3 часа в день. Это

стало возможным благодаря не соединенным друг с другом основной и боковой рукояткам в сочетании с механизмом гашения вибрации. В результате уровень вибрации снижен до 8 м/с. При этом средняя интенсивность съема материала превышает 1 т бетона в час.



Отбойный молоток оснащен патроном SDS-макс для быстрой смены насадок без применения инструментов. Его можно использовать с различными насадками, например с плоским зубилом RTec Sharp SDS-макс и пикообразным зубилом RTec Speed. Благодаря самозатачивающимся лезвиям насадки на протяжении всего срока эксплуатации самоочищаются от приставших материалов, что особенно удобно при работе. Система Vario-Lock дает возможность фиксировать зубила в 12 позициях, чтобы максимально эффективно использовать их в соответствующих рабочих ситуациях. Кроме того, отбойный молоток оснащен дисплеем, на который выводится предупреждение о необходимости замены угольных щеток, системой констант электроник для бесперебойной подачи электроэнергии при функционировании и удобно расположенным на рукоятке выключателем.

www.bosch-professional.com

С сентября 2012 года в Россию начинаются поставки конденсационных котлов BAXI нового поколения.



BAXI Compact сочетают в себе простоту установки и эксплуатации и самые прогрессивные технологии. В моделях этой серии заложена способность котла адаптироваться под тип и качество газа, дымоход и другие условия. Котлы Duo-tec Compact оснащены современной горелкой с полным предварительным смешением газозооной смеси и работают с коэффициентом модуляции мощности 1:7.

В моделях серии LUNA Duo-tec заложена способность котла адаптироваться под тип и качество газа, дымоход и другие условия. Все модели оснащены встроенным двухскоростным насосом, который управляется электроникой котла и подстраивается под систему отопления, обеспечивая оптимальный температурный режим и экономию электроэнергии. Котлы серии LUNA Duo-tec оснащены современной горелкой с полным предварительным смешением газо-воздушной смеси и работают с коэффициентом модуляции мощности 1:7.

Благодаря встроенному 45-литровому бойлеру из нержавеющей стали котлы NUVOLA Duo-tec незаменимы там, где требуется большой расход воды, обеспечивая 385 литров горячей воды за 30 мин. Котлы серии NUVOLA Duo-tec оснащены современной горелкой с полным предварительным смешением газо-воздушной смеси и работают с коэффициентом модуляции мощности 1:7. В моделях данной серии заложена способность котла адаптироваться под тип и качество газа, дымоход и другие условия.

Котлы серии LUNA Duo-tec MP сочетают в себе простоту установки и эксплуатации и самые прогрессивные технологии. Модели этой серии достигают мощности до 110 кВт и могут быть установлены в каскаде до 16 котлов. Все модели оснащены встроенным двухскоростным насосом, который управляется электроникой котла и подстраивается под систему отопления, обеспечивая оптимальный температурный режим и экономию электроэнергии. Котлы серии LUNA Duo-tec MP оснащены современной горелкой с полным предварительным смешением газо-воздушной смеси и работают с коэффициентом модуляции мощности 1:9.

www.baxi.ru

Новинки в ассортименте. Газовые пушки TM HERZ.



Корпус тепловой пушки выполнен из нержавеющей стали, что значительно увеличивает срок службы пушки за счет антикоррозионным свойствам, даже при использовании агрегата во влажных помещениях.

Благодаря наличию многоуровневой защитной автоматики, тепловая пушка самостоятельно выключается при исчерпании запасов топлива и перекрывает подачу газа в случае погасания пламени или при перегреве. Биметаллический термостат разрывает электрическую сеть в случае аварийной ситуации и устраняет возможность перегрева.



Газовые тепловые пушки Herz не требуют специального монтажа и легко перемещаются при помощи удобной рукоятки. Мобильность газовой тепловой пушки позволяет привести ее в рабочее состояние практически мгновенно. Прямочные газовые пушки Herz компактны и надежны и обладают высоким КПД. Тепловая пушка оснащена регулируемым термостатом для поддержания температуры. Система автоподжига максимально

упрощает процесс включения и зажигания тепловой пушки. Работает система от электросети. Для обеспечения безопасности существует функция газ-контроль.

Для удобства данная модель оснащена цифровым дисплеем, на котором выводится температура в помещении и необходимая температура нагрева. При достижении необходимой температуры тепловая пушка G-15 автоматически отключается переводится в режим поддержания заданной температуры, что существенно уменьшает расходы электроэнергии.

www.herz-group.ru

Торговая марка Helvi (Италия) – возвращается в Россию.



Helvi Известный европейский производитель широкого ассортимента сварочного оборудования, пуско-зарядного оборудования и аксессуаров после 3 летнего перерыва возвращается в Россию с активными продажами. Перерыв был обусловлен кризисом 2008 года и быстрым изменением курса евро. Сейчас ситуация стабилизировалась и настало время для возвращения. Эксклюзивным представителем TM Helvi является компания Оптимист. За три года в ассортименте появились новые модели, дизайн, новые технологии. Особенностью всей линейки оборудования Helvi является то, что заявленные и указанные технические харак-

теристики оборудования выдерживаются и выполняются не в каких-то лабораторных условиях или в течение нескольких секунд, а доступны для профессионального использования. Репутация TM Helvi не пустые слова, а результат многолетней профессиональной работы на множестве мировых рынках, в том числе в России. Специализация на профессиональном использовании обеспечивает широкую востребованность оборудования, в том числе автосервисах. Широкий ассортимент сварочного оборудования и пуско-зарядных устройств доступен для профессионалов.

www.helvi.ru



Новая линейка инверторных источников серии Arcweld компании Lincoln Electric.

DeltaSVAR Серия Arcweld разработана для различных задач и предназначена для бытового, полупрофессионального и профессионального применения. Оборудование данной серии работают в широких значениях сварочного тока и периодах включения, позволяющих удовлетворить все потребности заказчика. Сварочные аппараты Arcweld спроектированы и произведены с использованием новейших технологий по созданию цифровых инверторов. Легкие и компактные аппараты предназначены для работы и в полевых, и в заводских условиях как от сети питания, так и от электрогенератора. Обеспечивает максимальную адаптацию к окружающим условиям.



Оснащены регулируемой функцией «Горячий старт», обеспечивающей более высокий ток на старте для поддержки легкого зажигания электрода. Регулируемая функция «Сила дуги», встроенная в аппарат, позволяет предупреждать прилипание и замыкание электрода «Сила дуги» задается в зависимости от типа электрода и его применения.

В стандартной комплектации аппараты (в зависимости от моделей) оснащены цифровым дисплеем, показывающим как предустановленный, так и фактический уровень сварочного тока или напряжения в процессе сварки. Аппараты очень компактные, легкие и оснащены ручкой для удобной транспортировки. Аппараты оснащены всеми необходимыми кабелями и полностью готовы к работе. Приобрести оборудование Lincoln Electric можно в компании ДельтаСвар.

www.DeltaSVAR.ru



Новая QuaDrill от PROTOOL. Универсальна как швейцарский нож.

PROTOOL Там, где раньше приходилось использовать несколько инструментов, например, чтобы просверлить отверстие в труднодоступном месте, вернуть шурупы различного диаметра или завернуть их на определенную глубину, теперь достаточно иметь всего один – новую дрель QuaDrill.



Благодаря новой системе быстрой смены оснастки FastFix дрель QuaDrill так же универсальна как швейцарский перочинный нож. Она объединяет в себе 5 инструментов: дрель, шурупверт,

угловую дрель, угловой и строительный шурупверты. На первой скорости можно выполнять завинчивание шурупов диаметром до 10мм, 2я и 3я скорости подходят для стандартных сверлильных работ, 4я скорость – для сверления отверстий небольшого диаметра (например, в стали) или завинчивания шурупов при сухой отделке или фасадных работах с ограничителем глубины.

У нее еще очень много достоинств. Компактность. С весом всего 1,7 кг она не только легче, но и на 10 см. короче обычных дрелей. Мощность. «Сердцем» новой QuaDrill является бесщеточный электродвигатель ЕС, с очень высоким КПД. Это означает: увеличение мощности при меньшем потреблении электроэнергии. Благодаря этому QuaDrill обладает такой же производительностью, что и обычные дрели мощностью 850 Вт. Комфорт в работе. С кабелем 7,5 м рабочая зона QuaDrill становится просто огромной. Благодаря специальному зажиму-держателю дрель можно повесить на ремень. Подсветка обеспечит превосходное освещение рабочей зоны. С отсеком для бит не надо тратить время на поиски нужной оснастки.

www.protool.ru



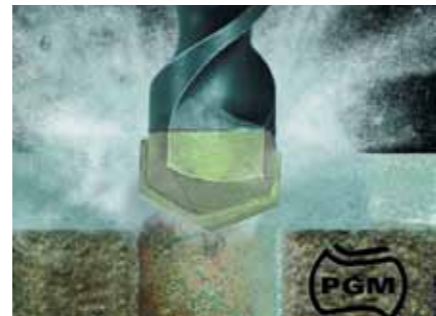
Буры HTT Tools – стали одними из мировых лидеров по качеству и скорости бурения.

HTT Буры HTT Tools – стали одними из мировых лидеров по качеству и скорости бурения.

Компания HTT Tools является одной из немногих производителей имеющих право ставить знак качества PGM на свою продукцию.

Буры HTT Tools – стали одними из мировых лидеров по качеству и скорости бурения. Продукция компании HTT Tools стала обладателем сертификата независимой Ассоциации – Prufgemeinschaft Mauerbohrer (PGM), указывающим на высокотехнологичное, высокоточное, производство буров: SDS Plus, SDS Max, Masonry, в соответствии с мировыми стандартам.

Современное строительство диктует свои правила: для надежного монтажа конструктивных элементов и безопасности пользователя, просто необходимо использовать сертифицированный инструмент. Только применяя сверла и буры, изготовление которых контролируется, можно гарантировать, отсутствие превышения диаметра отверстия, а также надежное, долговечное крепление. Ассоциация – Prufgemeinschaft Mauerbohrer (PGM) путем испытаний и постоянного контроля гарантирует потребителю исключительно высококачественные буры и сверла.



Сверла и буры компании HTT Tools имеют знак PGM и выполняют то, что многие другие производители только обещают. Геометрически точная форма отверстий проделанных бурами компании HTT Tools обеспечивает максимальную прочность крепления безопасность пользователя.

Компанией HTT Tools выпускаются буры PGM с различными режущими карбидными напайками для выполнения любых задач.

www.htt-tools.com/ru

Профтепло предоставляет дополнительную гарантию и разыгрывает призы и подарки среди покупателей.

ПРОФ ТЕПЛО Профтепло предоставляет дополнительную гарантию и разыгрывает призы и подарки среди покупателей.

Купив в сезон тепловую технику, пушки ТМ Профтепло, приглашаем зарегистрировать свою покупку на сайте и получить Расширенную гарантию. Во-первых, расширенной гарантией подтверждается подлинность продукции, произведенной под зарегистрированным товарным знаком «ПРОФТЕПЛО». Во-вторых, Производитель устанавливает срок гарантии на различные виды собственной продукции, превышающий стандартную торговую гарантию 1 год. На электрические тепловентиляторы Вы получаете 3 года гарантии. На электрические конвекторы – 2 года гарантии. На газовые теплогенераторы – 2 года гарантии. На дизельные теплогенераторы действует стандартная гарантия – 1 год. Расширенная гарантия не предоставляется, в связи с плохим качеством дизельного топлива во многих регионах России. Заправка некачественным топливом может привести к быстрому засорению форсунок и нестабильной работе теплогенератора, что может потребовать дополнительного сервисного обслуживания и даже ремонта. Внимание! Убедитесь в допустимом качестве дизельного топлива перед заправкой. В-третьих, Вы автоматически становитесь участником розыгрышей ценных призов и подарков. Тепловое оборудование ТМ Профтепло не просто выгодно покупать, но и выгодно и надежно эксплуатировать.

www.prof-teplo.ru

Новые насосы и насосные станции от группы компаний Аврора.

AURORA Дорогие партнеры! Насосное оборудование Aurora поступило в продажу на территории России.

В ассортименте группы компаний Аврора, насосное оборудование очень широкого спектра, от садовых насосов для насосных станций, погружные насосы для грязной и чистой воды, а также аксессуары и расходные материалы к насосному оборудованию.

www.aurora-online.ru

Портативные и легкие, сверлильные машины на электромагнитном основании от EUROBOOR (Голландия).

Новинка! Компания EUROBOOR, голландский производитель портативного промышленного электроинструмента для обработки металлов, представляет на российском рынке первую в мире и запатентованную сверлильную машину на электромагнитном основании, в которой и мотор и уникальный электромагнит питаются от литий-ионного блока питания. Это означает, что EBM.360 это Ваша 100%-я свобода в работе!



Благодаря особой, умной электронике, а также батарее с LED-индикацией зарядки, корончатое сверление в негоризонтальных плоскостях становится еще более безопасным для оператора.

Электронный блок машины разработан так, чтобы без потери мощности двигателя выжать каждую каплю производительности из сильных литий-ионных батарей.

Портативные и легкие, сверлильные машины на электромагнитном основании EBM.360 способны сверлить отверстия диаметром до 36 мм в конструкционных сталях до 50 мм толщиной. Они готовы работать в труднодоступных местах, где нет подключения к электрической сети и обеспечат Вам абсолютную свободу движений при корончатом сверлении. EBM.360 это новая генерация портативных сверлильных машин и новые возможности для Вас!

www.euroboor.info

Новинка от FEIN – станок для корончатого сверления KVB 30.



Известная компания производитель инструмента и оборудования для профессионалов предлагает очень компактный станок для корончатого сверления непосредственно на местах необходимых работ.



Отличительными особенностями нового станка для сверления являются – Система внутренней прокладки кабеля электродвигателя, которая предотвращает непреднамеренное затягивание или провисание кабеля при работе в ограниченном пространстве, Встроенное смазочно-охлаждающее устройство с гравитационной подачей, Легкое и удобное управление, Защищена от стружки и контакта с опасными частями станка.

Максимальный диаметр сверления корончатого сверла 30 мм, максимальная глубина сверления корончатого сверла 50 мм.

www.fein.ru

Новая циркулярная пила HILTI SCW 70.



Новая циркулярка от Hilti предназначена для резки фанеры для опалубки, резки деревянного бруса, резки гипсовых плит, резки сэндвич панелей. Имеется возможность использования с направляющим рельсом. Новая обладает следующими преимуществами – невероятной надежностью, удобна в использовании благодаря высочайшей производительности, обеспечивает быстрое резание глубиной до 70 мм, имеет полную совместимость с направляющим рельсом Hilti, имеет возможность подключения пылесоса.



Поставляется в ударопрочном пластиковом чемодане. В комплекте: циркулярная пила SCW 70, шестигранный торцевой ключ, режущий диск W-CSC 190x30 Z24

www.hilti.ru



«Умный» насос от Sulzer Pumps.

SULZER Компания Sulzer Pumps (Швейцария) выпустила новый продукт – дренажный насос ABS усовершенствованной конструкции с полным электронным управлением.

Насос предназначен для применения в горнодобывающей индустрии и строительстве и рассчитан на эксплуатацию в сложных условиях. Доступен в двух вариантах – для дренажа (XJ) и шламовых вод (XJS).

Погружные дренажные насосы ABS укомплектованы «умной» электроникой AquaTronic и AquaPlug. Эти два устройства сокращают потребление энергии, снижают степень износа элементов агрегата и позволяют проверять состояние насоса без его разборки.



Благодаря устройству AquaTronic насос медленно запускается в работу и стабильно функционирует. Направление вращения рабочего колеса всегда правильное, так как AquaTronic компенсирует неправильный порядок фаз.

АquaPlug обеспечивает ряд функций контроля и мониторинга, включая аварийную сигнализацию и сигнализацию необходимости сервисного обслуживания.

www.sulzer.com/ru



Новинки полуавтоматов BestWeld!



Ампер.

В 2012 году линейка сварочных полуавтоматов Master, торговой марки BestWeld, пополнилась новыми моделями на 200 и 250 Ампер.

Аппараты Master 200 и 250 производятся с надежным алюминиевым механизмом протяжки проволоки, рассчитанным на продолжительную работу в самых жестких условиях. Кроме того полуавтоматы оснащены:

- сварочным трансформатором с улучшенной изоляцией,
- системой управления режимом точечной сварки с регулировкой времени сварки,
- шестипозиционным переключателем режимов тока с керамическим изолятором.

Оборудование рассчитано на использование в сети как 220В/1Ф, так и 380В/3Ф, при этом в комплекте идет переходник 220В–380В и конечному пользователю не придется резать провода и перекручивать вилки при смене напряжения питания сети.

Также в комплектации горелка с евроворазъемом профессионального уровня, клемма массы, ручка и колеса для передвижения аппарата.

Master 200 и 250 идеально подойдут для использования в автомастерских и сервисных центрах.

www.bestweld.ru

Новая серия наборов ТМ Автодело «PROFESSIONAL».



Серия «PROFESSIONAL» в ассортименте инструмента «АВТОДЕЛО» разработана специально для профессионального использования. Хотя технология изготовления включает такие же этапы, существует ряд отличий позволивших создать в рамках одной торговой марки серию более качественного инструмента.



При изготовлении штампов применяется современное оборудование (обрабатывающие центры), что позволяет улучшить дизайн инструмента, усложнить форму рукоятки, создать дополнительные ребра жесткости и увеличить точностьковки. В качестве сырья используется хромванадиевая сталь аналогичная стали 40 ХФА (ГОСТ 4543-71), позволяющая после закалки иметь твердость 45–48 HRC. Наличие небольшого содержания ванадия в стали обеспечивает высокие механические и прочностные характеристики готового инструмента. Уменьшена температураковки, что позволяет получить более однородную структуру металла готового изделия и уменьшить толщину окалины, неизбежно возникающей при нагревании металла. Последнее обстоятельство так же значительно упрощает процедуру обработки поверхности инструмента перед покрытием и улучшает внешний вид готовых изделий.

Формирование геометрически точной рабочей части инструмента серии «PROFESSIONAL» осуществляется протягиванием прецизионными фрезами. Точная геометрия формы гаечных ключей и высокое качество подготовки поверхности под защитное покрытие обеспечивается механической обработкой поверхности после закалки. В конструкции кольцевой части гаечных ключей применен новый улучшенный профиль OVER DRIVE. Этот профиль увеличивает площадь контакта инструмента с крепежом перемещая его с угла грани на плоскость, одновременно оставляя место для прохождения заусенцев на гранях миморабочей поверхности инструмента. Применение такого новшества позволяет прикладывать к крепежу больший крутящий момент без риска его повреждения.

www.avtoinstrument.ru

Поздравляем со знаменательными датами от сообщества ПРОФИ и портала ProfiToolInfo

PICARD 155 ЛЕТ	WILO 140 ЛЕТ	KNIPEX 130 ЛЕТ	STÄUBLI 120 ЛЕТ	PFERD 115 ЛЕТ	riss 115 ЛЕТ	3M 110 ЛЕТ
Jacobs 110 ЛЕТ	AIR LIQUIDE 110 ЛЕТ	EBARA 100 ЛЕТ	RIELLO SPA 90 ЛЕТ	GENERAL 90 ЛЕТ	schaeppach.com 85 ЛЕТ	
varisco 80 ЛЕТ	manovre 80 ЛЕТ	LUKAS 75 ЛЕТ	Raikal 70 ЛЕТ	RHODIUS 60 ЛЕТ	QualityAIR 50 ЛЕТ	WOMA 50 ЛЕТ
NOCCI 35 ЛЕТ	JONNESWAY 30 ЛЕТ	NIKRO INDUSTRIES, INC. 25 ЛЕТ	Aircraft 20 ЛЕТ	ALVE 20 ЛЕТ	KEG 20 ЛЕТ	LASKI 20 ЛЕТ
КОМПТЕХ 20 ЛЕТ	КРАТОН 20 ЛЕТ	KSTOOLS 20 ЛЕТ	PIRAN 20 ЛЕТ	Оптумист 20 ЛЕТ	МУРАВЕЙ 15 ЛЕТ	

Желаем дальнейшего успешного развития бизнеса!

Хозяйственный пылесос WD 5.300 M от Kärcher – ваш универсальный помощник

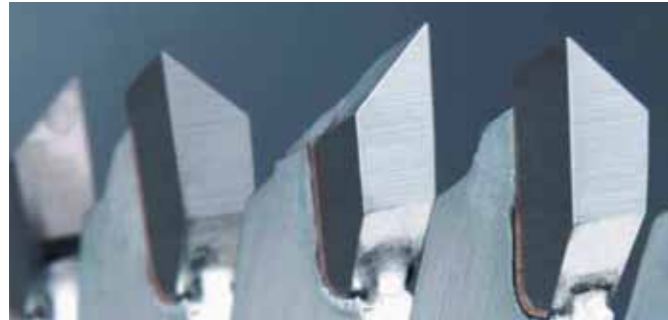
KÄRCHER Хозяйственный пылесос WD 5.300 M от Kärcher создан специально для того, чтобы решать самые сложные проблемы, связанные с уборкой на даче, в гараже или мастерской. Нано-покрытие плоского патронного фильтра увеличивает износостойкость прибора, облегчая очистку и делая её более эффективной.

Благодаря вместительному баку из нержавеющей стали объемом 25 л и широкому спектру насадок, в том числе для сбора крупного мусора с диаметром принадлежностей (всасывающий шланг, удлиняющая трубка и насадка) 60 мм, пылесос WD 5.300 M способен справляться с самыми разнообразными видами загрязнений: строительным мусором, опилками, стружкой, гипсовой пылью, осколками стекла и жидкостей. Причем, специальный патронный фильтр позволяет чередовать операции сбора сухого мусора и жидкой грязи без остановки для замены фильтра. А если мусор нельзя удалить всасыванием, поможет удобная функция выдувания.

Количество воздуха (л/с)	75
Вакуум (мбар/кПа)	220
Длина кабеля (м)	6
Номинальная ширина аксессуаров (мм)	35
Макс. Потребляемая мощность (Вт)	1600
Емкость контейнера/ Объем материала (л)	25/высококачественная сталь
Напряжение (В)	220–240
Вес (кг)	8,6
Габариты (длина x ширина x высота) (мм)	450x400x600



Пильные диски. Правильный выбор для профессионала.



Монолитные диски или диски с твердосплавными зубьями?

Принципиально имеется два основных типа пильных дисков – Монолитные диски (диск состоит из сплошного материала) и Твердосплавные диски (на основное тело диска приварены твердосплавные пластины).

Монолитные диски имеют две конфигурации: 1) острые, как у ножовки зубья, для чистовых продольных и поперечных распилов в твердой и мягкой древесине; 2) изогнутые зубья с широкой спинкой, для быстрого распила мягкой древесины. По характеристикам монолитные диски быстро тупятся, требуют периодической заточки и развода зубьев. Затачивать зубья несложно, они могут выдержать несколько переточек. Полотна часто имеют большое количество зубьев (более 100).

Твердосплавные диски гораздо более надежные, зубья долго можно не затачивать, или работать до затупления и заменять на новый. Преимуществ много: более качественный распил материала, широкий ассортимент и широкие возможности таких пильных дисков; не требуют развода зубьев. Стоимость существенно выше монолитных. Для профессионального использования наилучшим образом подходят вторые, о них мы далее и расскажем подробно.

Качественные характеристики пильного диска – производные.

Чтобы обеспечить высокое качество пильного диска, необходимо принимать во внимание три аспекта: сырье, технология производства и тщательность, соблюдение технологий производства. Диск состоит из стального тела (пластины) и режущих деталей (зубьев), выполненных из твердого сплава, которые напаиваются по его окружности.

В интернете, в каталогах, статьях много разной и полезной информации о пильных дисках. Мы решили, что полезно будет подготовить статью про «все о пильных дисках», аспектов много разных и взаимосвязанных начиная от производства до эксплуатации. Представляем статью, которая будет полезна не только потребителям, но и продавцам в точках продаж.

Тело пилы, стальной диск.

Для изготовления дисковых пил используется горячекатаная сталь или холоднокатаная. Холодная прокатка создает напряжение в стали, в результате чего невозможно, даже после дальнейшей термической и механической обработки (отпуск и правка), полностью обеспечить однородность материала, которая необходима для идеальной устойчивого, ровного тела пилы. При горячей прокатке материал прессуется при температуре, при которой пластичность стали продолжает оставаться высокой, поэтому сталь не затвердевает, сохраняет вязкость и прочность, что позволяет в результате получить прочное, стойкое к воздействиям тело пилы, которое идеально подходит для промышленного использования при распиловке.

Для раскроя пильных дисков применяется технология лазерной резки или штамповка на прессах. Лазерная резка осуществляется бесконтактно, с пониженным тепловым воздействием. Любой стальной профиль, каким бы толстым или тонким он ни был, можно разрезать точно по требуемым размерам, очень быстро и с отличным качеством кромки. В отличие от других методов, этот процесс позволяет использовать стали с повышенной стойкостью к внешним воздействиям, из которых получаются очень прочные диски. В свою очередь это позволяет получить более устойчивые пилы, подходящие для самых различных видов работ. Немаловажно и то, что эта технология позволяет вырезать изделия любой формы с предельной точностью, при этом отпадает надобность в формах и шаблонах. Все это становится возможным благодаря применению высокотехнологичных станков с цифровым управлением. Кроме того, минимизируются затраты на материал, так как цифровой раскрой металла обеспечивает максимальную эффективность. Штамповкой на прессах получают пильные диски DIY и полупрофессионального уровня. При данном способе производства себестоимость значительно ниже, но и используют в таком процессе стали для пильных дисков со средними показателями прочности. Кроме этого необходимо иметь в виду, что шлифование пильного диска может происходить двумя методами – весь лист полностью

или тело пильного диска после штамповки. В первом случае, качество будет заметно выше. Это можно определить, внимательно посмотрев на тело пильного диска, если шлифовали правильно, можно невооруженным глазом увидеть круги, которые расходятся от посадочного отверстия к краю.

В последнее время многие торговые марки выпускают пильные диски особо тонкие. Они имеют след. преимущества – требуют меньшей затраты энергии, сохраняют больше материалы, а не переводят его в опилки, но менее устойчивы в работе и не предназначены для особо тяжелых условий работы, в том числе для промышленной распиловки.

Компенсационные и шумопоглощающие (NRS) прорези.

На пильных дисках предусматриваются компенсационные прорези, которые компенсируют деформации, возникающие при воздействии сил центробежного ускорения (из-за вращения инструмента) и нагреве стали (из-за трения пилы и разрезаемого материала). Если эти деформации не учитывать, они будут приводить к колебаниям диска во время работы. Прямые дисковые пилы обеспечивают более точный рез и у них более долгий срок службы. Все производители используют отличающиеся по геометрии прорези, за счет чего снижается уровень шума во время работы пилы.

При вращении дисковой пилы из-за пустот вдоль ее окружности (для сброса отходов пиления, компенсационные прорези и др.) возникает дрожание и, как следствие, шум. Для снижения шумности и гашения вибраций некоторые производители используют демпфирующие прорези или вставки, которые заполняются специальным звукопоглощающим наполнителем из полиуретана. В результате снижается шум от пильного диска, а также его вибрация. При снижении вибрации повышается эффективность работы пильных дисков и значительно увеличивается срок службы режущих деталей. Для улучшения сцепления звукопоглощающего материала и пильного диска в центре предусматривается специальная зубчатая зона.

Балансировка и правка.

Любой предмет, который вращается вокруг своей оси, должен быть сбалансирован, для минимизации вибрации. Балансировка предполагает равномерное распределение массы предмета вокруг его центральной оси. Все производимые пильные диски проходят проверку на баланс. В самом конце производства каждый отдельный пильный диск проходит проверку на параллельность и плоскостность. Все диски должны быть в пределах очень строгих допусков ($\pm 0,01$ мм), для серии DIY эти параметры могут быть увеличены.

Натяжение диска

Натяжение является важным процессом, обеспечивающим максимально высокие эксплуатационные характеристики дисковой пилы. Этот процесс заключается в приложении определенной силы сжатия на тело пилы по всей ее окружности. В результате образуется своеобразное кольцо, которое хорошо заметно на поверхности пильного диска в виде углубления. Цель этой операции – придать жесткость инструменту, чтобы увеличить его устойчивость во время работы. Параметры натяжения тонко регулируются с учетом условий эксплуатации дисковых пил и постоянно соблюдаются в течение всего цикла изготовления инструмента. Натяжное кольцо имеется только на пильных дисках промышленного уровня.

Ограничительное устройство стружки или отбойник.

На некоторых сериях пильных дисков имеется оригинальное приспособление, которое снижает вероятность отдачи, возникающей из-за форсированной подачи или наличия выпадающих сучков, вкраплений других неоднородных материалов в распиливаемом материале. Это особенно полезно при использовании дисковых пил с ручной подачей.

Твердосплавные зубья



Режущая часть – самая важная часть дисковой пилы, раз она является режущим инструментом. Для обеспечения высокого качества продукции в зависимости от конкретных условий работы необходимо учитывать **три основных фактора:**

- 1) состав твердого сплава; 2) форма; 3) угол.



Атака
Важная мелочь



www.ataka.ru

тел.: (495) 783-02-02

www.ProfiToolInfo.ru

Мировым лидером в производстве твердых сплавов является компания CERATIZIT S.A. (Люксембург). Этими сплавами пользуются все производители, которые производят пилы для индустриального сегмента и некоторые для профессионального и даже DIY. Твердый сплав – это продукт, получаемый путем прессования и спекания вольфрамовых порошков (карбид вольфрама – WC) вместе со связующим компонентом (кобальт – Co) при возможном наличии ингибиторов кристаллообразования (карбид тантала – TaC) или карбид ванадия (VC). В компании CERATIZIT спекание осуществляется с применением процесса, получившего название SinterHIP (горячее изостатическое прессование). Спрессованные порошки обрабатываются в печи, куда при определенной температуре под высоким давлением добавляется инертный газ (аргон – Ar). Высокая температура (до 1900°C) и нагнетаемое давление (до 100 бар) позволяют получить твердый металл практически без пористости, которая является основной причиной отказов, связанных с материалами.

В зависимости от содержания карбида вольфрама в твердом сплаве (HM), которое варьируется от 90% до 98%, а также от размера частиц порошка получают материал различной степени твердости с учетом предполагаемой области применения изделия. Чем выше содержание вольфрама, тем тверже твердый сплав, однако при этом снижается его вязкость. Уменьшение размера зерен порошка позволяет получить более плотный материал, который поэтому обладает большей стойкостью к истиранию. Более твердый сплав подвергается меньшему износу, однако такой материал легче ломается. Таким образом, наилучшим твердым сплавом для той или иной области применения является такой твердый сплав, который обеспечивает наилучшее соотношение «твердость/вязкость».

Пайка твердосплавных пластин к телу пильного диска и их заточка.

Пайка – это процесс соединения двух различных материалов с помощью третьего, плавящегося материала (триметаллический сплав). Стальной лист (в зоне расположения зубьев) и твердосплавный наконечник нагреваются до нужной температуры, которая ниже температуры их плавления, но выше температуры плавления материала припоя, который плавится и соединяет оба основных металла. Все режущие пластинки напаиваются на пильные диски производства с помощью робототехнических систем, которые обеспечивают высокую производительность и безупречное качество продукции или вруч-

ную. Соответственно качество и самое главное стабильность этого качества с помощью ручной пайки значительно снижается.

Материал припоя, который используется для припаивания твердосплавных наконечников к стальному телу пильного диска, представляет собой триметаллический сплав, состоящий из серебра (Ag), меди (Cu) и серебра (Ag). Предназначение припоя заключается не только в том, чтобы соединить два других материала. Другой важной характеристикой триметаллического сплава (в отличие от чистого серебра) является то, что он обладает амортизирующими свойствами. Он поглощает микро-удары, которые возникают при механической обработке, и таким образом предупреждает появление трещин.

Из какого бы материала не был изготовлен нож, он будет резать, если он заточен, притом правильно. Это относится и к дисковым пилам. Чем острее зуб пилы, тем дольше служит его режущая кромка. Использование алмазных заточных кругов со сверхмелким зерном в сочетании с особой технологией заточки позволяет получить режущую пластинку с шероховатостью менее 0,2 мкм. Большинство производителей сейчас используют автоматические линии для заточки, для всех классов пильных дисков, в том числе DIY. Заточные станки с автоматическим управлением обеспечивают постоянство и высочайшую точность получаемых результатов

Форма зубьев и углы заточки и их количество определяют результат в конкретном материале.

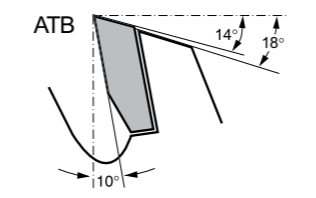
Для того, чтобы добиться от работы дисковых пил наилучших результатов с точки зрения их срока службы и качества пропила, необходимо обязательно учитывать форму режущих кромок. Она может меняться в зависимости от того, для какой области применения производится режущий инструмент. Для пиления длинноволокнистых материалов (естественная древесина, многослойная продукция) используется плоский или чередующийся зуб. Для других материалов (композитные материалы, легкие сплавы, пластмасса) используется плоский трапециевидный зуб. Кроме того, существуют другие специальные области применения, которые требуют применения других форм зуба.

Наилучшее качество отделки заготовки достигается при больших углах заточки, хотя в случае особенно твердых или абразивных материалов большой угол заточки приводит к сокращению срока службы инструмента, поэтому его нужно приспосабливать к свой-

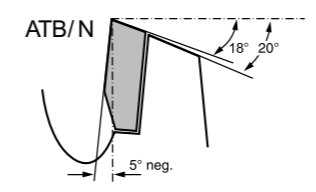
ствам материала. Степень проникновения зуба в материал определяется его углом заточки, который в свою очередь зависит от величины переднего и заднего угла зуба. Заточка зубьев в процессе эксплуатации является не простым процессом, необходимо использовать специальное оборудование. Стоимость новых пильных дисков часто сопоставима со стоимостью заточки. Выбор в данном случае однозначен.

От величины заднего угла зависит, насколько хорошо будут удаляться опилки для того, чтобы исключить засорение и появление полос и следов прожогов.

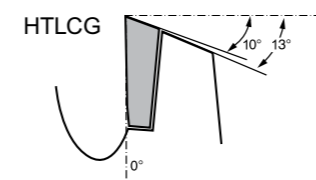
Имеется три основных типа наклона зубьев. Положительный, отрицательный и без наклона. Положительный и отрицательный наклоны зуба определяются углом наклона задней поверхности зуба относительно радиуса пильного диска. Как правило, чем больше положительный наклон задней поверхности зуба, тем энергичнее он пилит и у таких зубьев больше проблем с отходами. Поэтому для выполнения точных работ используют диски с отрицательным наклоном зубьев, которые пилит медленнее, но пропилил более качественный и контроль режимов пиления происходит легче. Без угла наклона (нулевой) пиление производят в основном для сухой резке по металлу.



Положительный



отрицательный



нулевой

Количество зубьев на дисковой пиле зависит от ее диаметра, типа и толщины материала, подлежащего распилу. Расстояние между двумя соседними зубьями называется шагом (P). Многолетний опыт изучения

воздействия различных пильных дисков на древесину свидетельствует о том, что для обеспечения наилучшего качества пропила необходимо, чтобы в любой момент времени в материале находилось определенное количество зубьев (3 при продольном пилене и 5 при поперечном пилене). Это количество должно оставаться постоянным при любых возможных толщинах материала. Можно этот выступ зафиксировать «на глаз» как 10–20 мм. Как результат данного правила, уменьшая количество зубьев, рабочая оптимальная толщина увеличивается. Если инструмент позволяет регулировать высоту диска, не пренебрегать этими возможностями.

Покрытие и внешний вид дисковой пилы.

Большинство производителей пильных дисков для сегментов DIY и полупрофессионального не имеют специального химического покрытия. Имеется ввиду, что данные пильные диски работают не в производственных режимах пиления (мебельные фабрики и др). Необходимо заметить, что, древесная смола может прилипнуть к поверхности пильного диска, и приводить к образованию прижогов и закупориванию пропила. Во-вторых, имеющееся трение и повышенная температура между пильным диском и распиливаемым материалом может также привести к прижогам. В-третьих, Неравномерное распределение тепла по всему телу пилы способствует его перегреву, увеличивает деформация и сокращает срок службы пильного диска. Кроме того, пильный диск может корродировать. Некоторые производители используют информационные бумажные носители на самом теле пилы, они просто горят и портят не просто пильный диск, но и материал пиления. Ис-

пользование краски для информационной составляющей также может покрасить сам материал, который подвергается пиленю. Особо продвинутые (рассчитанные на индустриальный сегмент) торговые марки используют специальные химические покрытия на тело пильного диска, разного цвета. В этом случае специальный химический состав уменьшает или все перечисленные выше проблемы. Некоторые производители применяют не просто химические составы или специальные краски, но и путем использования специальных операций увеличивают не только поверхностную твердость, но и повышают производительность пиления.

Упаковка и маркировка.

Как правило, качественные пильные диски упаковывают в картон, это дополнительно обеспечивает сохранность при транспортировке, кроме того, пильный диск в картоне можно удобно хранить.

Информация на самом пильном диске наносится краской, травлением или лазером. Второй и третий вариант обеспечит читаемость информации не только до первого пиления но и постоянно. Важно иметь ввиду, что если какая-то информация у вас вызывает недоверие – качество упаковки, отсутствие необходимой информации, несоответствие, неизвестность марки – все это причина воздержаться от покупки.

Важные моменты при выборе.

Важно всегда помнить, что циркулярные пилы являются лидерами по количеству несчастных случаев. Однако любой несчастный случай всегда можно предотвратить, если тщательно подобрать пилу и пильные диски и использовать безопасный способ пиления. Качественный и надежный диск всегда служит дольше, пилит аккуратнее, не «гробит»

Геометрия зубьев пильных дисков TC

	FZ	прямой зуб		TF Z (HTLCG)	трапециевидный зуб поочередно с прямым зубом
	FZ N	прямой зуб с отрицательным передним углом		TFZ N (HTLCG N)	трапециевидный зуб поочередно с прямым зубом с отрицательным передним углом
	LFZ	прямой зуб с ограничителем удаления стружки			
	WZ (ATB)	переменный зуб		DHZ	прямой пильный зуб поочередно со двускатным пильным зубом
	WZ N (ATB N)	переменный зуб с отрицательным передним углом		DHZ N	прямой пильный зуб поочередно со двускатным пильным зубом с отрицательным передним углом
	LWZ (ATB Z)	переменный зуб с ограничителем удаления стружки			
	TZ	трапециевидный зуб		KON	конусообразный зуб



Атака
Важная мелочь



www.ataka.ru

тел.: (495)783-02-02

вашу циркулярную пилу и, конечно, более безопасен. Связь между пилой и пильным диском более тесная чем, кажется на первый взгляд. Правильно подобрать и правильно эксплуатировать – это значит не просто обеспечить безопасность, качественный результат пиления, но и сохранность, и увеличение производительности инструмента.

Как правило, цена складывается из показателей качества (производительность, сырье, технология, сегмент применения и известность и стоимость марки). Никогда не бывает так, что цена сверхнизкая, а пильный диск не является подделкой и обеспечивает все, что предлагает более дорогой аналог. Никогда! Кроме того, есть такой показатель, как стоимость метра реза. Не многие производители указывают, сколько метров реза можно получить при правильном использовании гарантированно, а посчитать тут будет просто – сколько стоит один метр реза. Простой показатель. Кроме стоимости пильного диска, посчитайте во сколько обойдется «лишняя» потеря материала при распиловке, и, возможная утрата инструмента. Выбор будет очевиден.

Тип инструмента и соответствие пильного диска. Важно иметь в виду, что все производители выпускают пильные диски для ручных циркулярок, и условно говоря, настольных систем пиления. Именно это нужно иметь в виду и выбирать соответствие инструмента и пилы. Размеры пильного диска – внешний диаметр очень важный показатель. Каждый инструмент свой размер и необходимо соблюдать его вплоть до миллиметра, ведь использовать защитный кожух нужно обязательно! Размер полотна пильного диска всегда должен быть пропорционален мощности привода инструмента. Для безопасной работы необходимо, чтобы допустимая скорость вращения диска превосходила наибольшую возможную скорость вращения шпинделя пилы.

Максимальная допустимая частота вращения пильного диска изменяется в зависимости от диаметра диска. Превышать указанную на полотне диска максимальную частоту вращения категорически запрещается. Последствия превышения допустимой частоты вращения – потеря качества пропила, снижение сроков службы диска и опасность серьезного травмирования.

Обратите внимание так же на посадочный диаметр, он может быть разным и для перехода с одного на другой могут быть использованы кольца. Наилучшим образом будет использование без них, так как такое применение с точки зрения конструктивных параметров хуже, если используется цельный пильный диск соответствующего диаметра. Кроме того, некоторые умельцы готовы поставить пильный диск на отрезную машину (болгарку), этого делать нельзя ни в коем случае. Травма в данной ситуации будет почти неизбежна.

В заключении мы предлагаем вашему вниманию две таблицы.

Одна поможет подобрать необходимую частоту вращения в зависимости от диаметра диска, вторая поможет оптимально подобрать правильную подачу на зуб, подачу материала, числа зубьев и частоты вращения диска.

Профи говорят, что подобрать пильный диск – целая наука. Будьте внимательны при выборе, многие производители дорожат своим именем и делают качественные пильные диски, с помощью которых ваш труд будет комфортен и безопасен, а результат будет заранее предсказуемо хорошим.

Оптимальная скорость пиления в зависимости от материала	
Мягкая древесина	50–90 м/с
Твёрдая древесина	50–80 м/с
Древесина тропических пород	50–85 м/с
ДСП	60–80 м/с
Древесина для столярных работ	60–80 м/с
МДФ	30–60 м/с
Ламинат (с одно- или двусторонним покрытием)	40–60 м/с

Диаметр пильного диска	Макс. частота вращения
80 мм	23 800 об/мин
100 мм	19 100 об/мин
120 мм	15 900 об/мин
125 мм	15 200 об/мин
210 мм	9000 об/мин
216 мм	8800 об/мин
250 мм	7600 об/мин
254 мм	7500 об/мин
300 мм	6300 об/мин
303 мм	6300 об/мин
305 мм	6200 об/мин
315 мм	6000 об/мин
350 мм	5400 об/мин
400 мм	4700 об/мин
450 мм	4200 об/мин
500 мм	3800 об/мин

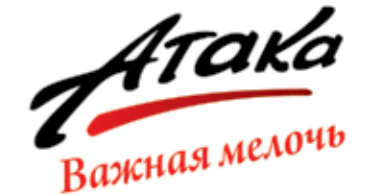
В статье использованы фото из каталога BOSCH для демонстрации основных показателей типов пильных дисков <http://www.bosch-pt.com/ru>

Это ИНТЕРЕСНО.

У большинства из нас есть шуруповерт, дрель и даже перфоратор. В среднем каждый покупатель дрели использует ее только в течение 12 минут за время ее существования. Между тем, нам нужно отверстие, а не дрель.



Россия, Москва, 111024
ул. 2-ая Энтузиастов, д. 5, стр. 10
т/ф.: +7 (495) 783 02 02
www.optimist-opt.ru



РАСХОДНИК И ОСНАСТКА ДЛЯ ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА



Торговая марка «Атака» - расходник и оснастка для электроинструмента в преддверии 15 - летия представляет Новую Атаку. Атака – важная мелочь. Производится на 20 заводах в нескольких странах, преимущественно Китай.

Ассортимент включает:

- Пильные диски по дереву, металлу, ламинату и др.;
- Сверла и буры, коронки сверлильные;
- Фрезы, ножи для рубанков, пилки;
- Абразивные материалы (отрезные, шлифовальные круги, лента и др.);
- Щетки, патроны для дрелей и перфоратор;
- Алмазные диски по камню, бетону и фрезы;
- Рублетки, аксессуары и различные наборы.

Атака для потребителей:

- Качество основных товарных групп (пильные диски, патроны, щетки, сверла и др.) на уровне промышленного и индустриального;
- Важная мелочь в каждой товарной категории (от маркеров для разметки дерева до дополнительной гарантии на оснастку – патроны). Все важные мелочи в каталоге ТМ Атака и на сайте;
- Все потребители застрахованы от несчастного случая при использовании расходника;
- Новая упаковка – вся информация доступна и понятна для выбора без консультанта.

Атака для партнеров – розничных магазинов:

- Специализированная торговая марка расходника, а не расходник дополнительно к основному товару;
- Широкий ассортимент, пользующийся спросом продвинутых и профессиональных потребителей;
- Высокая наценка до 60%, высокая доходность на вложения в работу с маркой Атака;
- Гарантированное наличие с 2013 года нового ассортимента;
- Розничные цены контролируются на уровне рекомендованных;
- Отсрочка платежа – 30 дней со дня отгрузки;
- Специальная выкладка, упаковка, стенды для прилавочной торговли и самообслуживания;
- «Важные мелочи» для потребителей, выделяют марку и позволяют больше продавать;
- Простая, понятная и удобная упаковка, не требует дополнительных затрат на работу с расходником.

На первую закупку – особые условия! Для Нового партнера.

Мы готовы предложить Вам начать сотрудничество на особых условиях пакета «Новый друг Атака». Узнайте подробности у менеджера или на сайте ТМ Атака www.ataka.ru

Для тех, кто давно работает с ТМ Атака

Мы готовы предложить Вам начать работу в новом 2013 году с обновленным ассортиментом на особых условиях пакета «Старый друг Атака». Узнайте подробности у менеджера или на сайте ТМ Атака www.ataka.ru

Подробную информацию об условиях продажи можно получить у менеджеров по продажам по телефону (495)-783-02-02, а также на сайте www.ataka.ru

Расходники и оснастка ТМ «Атака» – важная мелочь!



Атака Любой инструмент, даже самый совершенный, без так называемых расходников бесполезен – дрель без сверла, «болгарка» без пильного диска, рубанок без ножа, шурупверт без бит и т.д. И таких «мелочей» нужно огромное количество, ведь служат они намного меньше, чем сами инструменты. Одним из основных поставщиков расходников на рынки России и СНГ является торговая марка «Атака», завоевавшая доверие потребителей высоким качеством и широким их ассортиментом. О становлении ТМ «Атака», перспективах развития бренда по просьбе «ProfiToolInfo» рассказывает бренд-менеджер Артем Сурмач.

ЗАНЯЛИ СВОЮ НИШУ

Торговая марка «Атака», родина которой Россия – старейший в стране бренд расходных материалов для электроинструмента. Она появилась на рынке почти 15 лет назад, в 1998 году. Уже тогда было определено позиционирование: ТМ «Атака» – расходный материал и оснастка для электроинструмента в максимально широком ассортименте с наилучшим соотношением цена/качество. В то время, компания «Энтузиаст» начала заниматься марочным маркетингом, и первой торговой маркой, которая была поставлена на крыло, стала «Атака». Расходник был или очень дорогим (известные мировые бренды) или очень дешевым, часто без маркировки и сомнительного качества. Ниша среднего ценового сегмента с хорошим качеством была почти свободной и очень перспективной. Как оказалось, это действительно была хорошая идея.

Почти 10 лет на рынке расходников России было почти тихо, все сражались на других товарных сегментах – электроинструмент, генераторы, сварка и другие. В чем отличительная особенность товарной категории расходник? Ни один завод в мире, ни один бренд не производит все на одном предприятии. Все заводы специализируются по товарной группе. Одни производят пильные диски, другие абразивы, третьи сверла и буры и так далее. В этом кроется большая сложность и даже опасность. Уже тогда, на начальной стадии развития ТМ, было заложено то, что наш товар должен быть по качеству на уровне мировых производителей, а по цене находиться между дешевыми марками и дорогими. ТМ «Атака» никогда не была дешевой, так как качество самого продукта всегда было для нее приоритетным. Компании, которые рассматривались в качестве производственных площадок,

ТМ «Атака» никогда не была дешевой, так как качество самого продукта всегда было для нее приоритетным. Компании, которые рассматривались в качестве производственных площадок, всегда отбирались по самым строгим критериям.

всегда отбирались по самым строгим критериям. Ведь не секрет, что собственных заводов, которые производят только товары ТМ «Атака», нет. Все товары размещаются по специальным OEM заказам на предприятиях мирового уровня, имеющих лицензии, соответствующее оборудование и технологии, – на этих же фабриках размещают свои заказы известные мировые бренды расходников.

Локомотивом ТМ «Атака» стала товарная группа пильных дисков. Их производство находилось в разных странах, тем не менее, марка состоялась практически сразу, так как достойных конкурентов с приличным качеством и демократичной ценой на рынке не было. Именно на пильных дисках были отработаны и система контроля производства, и упаковка, и ширина, и глубина товарной матрицы. По ним можно проследить историю марки и посмотреть несколько типов упаковки, что называется, от истоков до наших дней. Характерно, что именно пильные диски в то время стали той товарной группой, которую заполнили подделки. Еще пять лет назад строительные рынки России и Украины были заполнены поддельным продуктом. В нашей истории были и такие моменты, когда приходилось с сотрудниками соответствующих органов выявлять таковые и переделывать сам товар для защиты от подделок. Даже пришлось клеить фирменную голограмму на сам пильный диск. В принципе с подделками обычно борются или мировые известные владельцы ТМ, или только очень успешные. В принципе можно считать, что этот опыт был получен. Сейчас уже совсем другое время и те компании, которые занимались плагиатом, в настоящий момент уже продают товары под своими торговыми марками.

Вслед за группой пильных дисков, появились практически сразу щетки, патроны и абразивные материалы ТМ «Атака». Следующими товарными группами были выведены фрезы, сверла, буры, алмазные диски. Сейчас кроме них широко представлены коронки биметаллические и по бетону, ножи для рубанков, ударный инструмент.

Пять лет назад начала работать система дистрибуции по торговой марке. В числе первых российских компаний нами была презентована система развития и продвижения марки на основе ARP – «Атака» retail partner. Она предусматривала не только специальную систему выкладки на фирменных стендах, мониторы с презентациями и видеофильмами. Продавцы и покупатели могли в местах продаж получить полную и достоверную информацию о торговой марке и товаре, его применении. Все эти изменения реально были новыми на рынке, до нас в товарной категории расходники этого никто не делал в России, за исключением отдельных мировых брендов. Самое важное то, что рост продаж был взрывным. Благодаря системе продвижения дистрибьюторы и партнеры ТМ «Атака» могли зарабатывать до 60% в рознице, что является очень хорошим показателем. Все это определяло поступательный рост продаж, лояльности партнеров в канале продаж и узнаваемость и востребованность у конечных потребителей.

Конечно, за пятнадцатилетнюю историю были не только успехи. С учетом того, что количество производителей по всем товарным группам более десятка, среди них были и проблемные. Например, качество бит, буров оставляло желать лучшего. Уже сделаны соответствующие действия, буры будут отличные. Потребители ориентируются на профессиональные аналоги, и основным критерием оценки всех остальных групп является топовая в марке – пильные диски.



Атака
Важная мелочь



www.ataka.ru

тел.: (495) 783-02-02



ТМ «АТАКА» СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

В настоящий момент ассортимент товаров ТМ «Атака» насчитывает более 1500 товарных позиций в 19 товарных группах. Расходники нашей марки производятся 17-ю современными производственными компаниями в нескольких странах мира. Например, алмазные диски выпускаются на заводе в Украине, а отрезные диски в России и Китае. Кроме этого, поставки «Атаки» осуществляются в Россию, Белоруссию, Казахстан. В Украине есть представительство, которое успешно наращивает продажи по всем ассортиментным группам. Даже отработывается вопрос поставок ТМ «Атака» в Европу, но это не самое важное, как ни странно.

В настоящий момент ассортимент товаров ТМ «Атака» насчитывает более 1500 товарных позиций в 19 товарных группах. Расходники этой марки производятся 17-ю современными производственными компаниями в нескольких странах мира.

Успешность таких товарных групп как пильные диски, щетки, патроны, отрезные диски, фрезы позволяет успешно продвигать как их самих, так и всю торговую марку в целом.

Качество каждого конкретного товара определяется в первую очередь сырьем, из которого он изготовлен, культурой производства, уровнем оборудования и технологическими решениями. Основным показателем качества и надежности является постоянство: главное делать хорошо не один раз, а постоянно. Именно этим принципам следует ТМ «Атака», отбирая производителей в качестве партнеров.

Сейчас, в 2012 году, «Атака» делает ставку не на расширение ассортимента, а на качественное изменение отдельных товарных групп и коммуникации со своими клиентами. Огромная матрица – более 1500 позиций – будет существенно обновлена. Идет работа над полным изменением таких товарных групп, как

буры, пилки для лобзиков – в них будут изменены марка стали и параметры режущей кромки, упаковка. Группу алмазных дисков серьезно расширим и обновим, сейчас больше пользуются спросом алмазные отрезные круги, чем абразивы по камню. В группе «сверла» расширится количество артикулов, поставляемых в фасовке по 1–2 шт. В традиционно самой

сильной товарной группе «Пильные диски» будет расширен ассортимент за счет дисков для обработки древесины (бревна, мокрое дерево, дерево с сучками, металлическими и бетонными вкраплениями). Кроме этого ожидаются изменения и в упаковке, и в системе выкладки. Буры будут самого достойного качества в отличной упаковке в соответствии с ценовым позиционированием Производством бит для шуруповертов перейдет на более качественную и дорогую сталь. Будут изменены и такие популярные группы, как щетки, патроны, абразивы. Изменения коснутся, прежде всего, упаковки.

В этом году практически ежемесячно проводятся испытания товаров «Атаки» в лабораториях, лицензированных Ростестом и на специализированных производствах для сравнения с конкурентами и подтверждения качественных показателей. Без ложной скромности можем сказать, что испытания пильных дисков, сверл и отрезных дисков показали положительные результаты, которые изначально закладывались при выведении товара в продажу. Количество испытанного товара и его стоимость сопоставимы с продажами расходника в небольшом магазине. Ни один завод в мире, ни один бренд не производит весь расходник на единственном заводе. Одни производят пильные диски, другие абразивы, третьи сверла и буры и так далее. Собственных заводов, которые производят у ТМ «Атака», нет. Все товары размещаются по специальным OEM заказам на предприятиях мирового уровня, имеющих лицензии, соответствующее оборудование и технологии, – на этих же фабриках размещают свои заказы известные мировые бренды расходников. Что же можно выделить в расходнике? Know how есть только у нескольких очень крупных компаний, поэтому создавать новые типы и виды расходных материалов – удел немногих компаний. Играть ценой и ухудшать качество – закрытая тема для ТМ Атака, потому как мы работаем на длительную перспективу. Подтверждением тому является стабильный спрос на топовые товарные группы (пильные диски, отрезные диски, сверла, фрезы и др.). После длительного изучения мы выяснили, что не только цены и технические новинки являются важными критериями выбора для партнеров и конечных потребителей.

Важные мелочи в использовании расходника при работах с электроинструментом для потребителя.

Первое. Сам по себе расходный материал не нужен как товар, так как только в комплекте с электроинструментом он способен сделать свое дело. Кроме этого именно расходник обеспечивает результат конкретной работы, будь то сверление, фрезерование, резание или пиление. Ведь насколько правильно подобран расходник для конкретной работы, насколько он соответствует типу работ и потребности, насколько он обеспечивает соответствие производительности, скорости и длительности работы, зависит и качество и стоимость работ. Все это критерии правильного выбора расходника. Ведь совсем не многие выбирают расходник, учитывая такой фактор, как стоимость произведенных работ, а она складывается из цены расходника, инструмента, стоимости труда и качества результата работ. В ТМ Атака учтены эти особенности.

Второе. Инструмент и расходник. Понятно, что только вместе они дают результат, и именно поэтому стоит рассматривать комплект, который человек сам собирает под свою потребность. Очень важно иметь в виду, что только качественный и правильно подобранный в соответствии с характеристиками расходник обеспечивает не просто результат, а сохранность, долговечность инструмента. Кроме того, расходник влияет на производительность инструмента и раскрывает весь его потенциал. Не случайно, многие ведущие производители

инструмента выпускают расходник под аналогичным брендом, некоторые даже имеют свои специальные технологии соединения (SDS – max и др). Весь расходник Атака протестирован и предназначен для использования со всеми известными типами инструмента. Конкретика указана в идентификационных таблицах.

Третье. Человек не последнее звено в этом комплекте. Профессионал или любитель не просто выбирает расходник под задачу, он ожидает получить результат быстро, качественно и без проблем. Потребитель при покупке должен иметь возможность простого выбора, и желательно возможность удобного хранения расходника после однократного использования. Все потребители, которые используют расходник «Атака», застрахованы от несчастного случая. Ведь многие не задумываются, что работа с инструментом – не просто забава или профессия, это еще и опасность. Конечно, проблемы возникают при неправильной эксплуатации, нарушении правил безопасности. Тем не менее, если проблема возникла по вине нашего товара, мы гарантируем возмещение ущерба, наша ответственность застрахована. Это определяется качеством и его стабильностью. Мы в этом уверены. Важная мелочь, которая бережет жизнь и здоровье.

Четвертое. Очень часто сложно подобрать расходник без специальных знаний, мы предложили решение и сделали упаковку просто и понятной. Выбрать расходник стало проще. Просто нужно сопоставить свою задачу и информацию на упаковке.

Пятое. Каждая группа в торговой марке имеет свою особенность, которая обеспечивает дополнительную выгоду, удобство использования или несколько сразу. Например, пильные диски теперь продаются вместе со столярным маркером, в сверла обеспечивают качество сверления на уровне промышленного стандарта и т.д.

Важные мелочи для партнеров в канале продаж.

Первое. Расходник вообще сложен в продаже розничных магазинов как товарная категория из-за широты ассортимента, разнообразия типов и вариантов упаковки, совместимости с электроинструментом. Система выкладки и хранения, удобная упаковка, защита от воровства – все это важные критерии при выборе торговой марки расходника в ассортимент розничного магазина. Система выкладки товара с учетом экономии пространства решена на уровне типов упаковки и обеспечивает максимальное использование пространства и удобство продаж (презентация в 2013 году).

Второе. Доход. На расходнике большинство компаний зарабатывают приличные деньги, ведь инструмент покупают значительно реже, чем расходник, да и наценка доходит до 60 % в товарной категории. ТМ Атака обеспечивает один из самых высоких показателей доходности от вложений на рынке в товарной категории расходные материалы для электроинструмента.

Третье. Специальные важные мелочи в каждой товарной категории обеспечат выделение отличительных и уникальных свойств расходника Атака для потребителя, что гарантирует рост продаж без особых усилий со стороны торгового персонала.

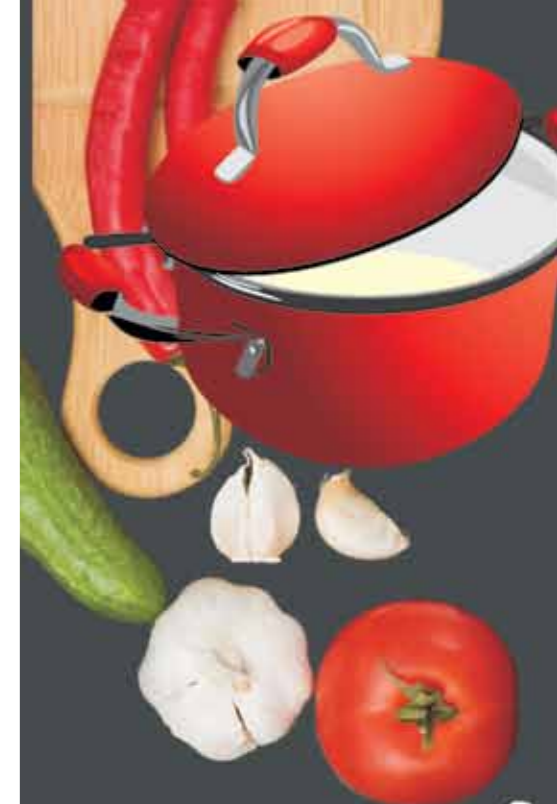
Все эти важные моменты и легли в новую концепцию ТМ Атака. Мы делаем расходник, который продуман до мелочей и каждая из них имеет значимость, дает дополнительный плюс в выборе и использовании.

Мы сосредоточились на нескольких вещах – на самом продукте, как он продается, выкладывается, используется и хранится. Ведь именно в этих категориях можно найти очень нужные важные мелочи. Мы их нашли и представляем для наших партнеров и потребителей.

Официальная информация о местах покупки (оптом и в розницу) находится на сайте ТМ Атака. www.ataka.ru

Новости, акции, информация о новинках – на сайте ТМ Атака.

Обратная связь – жалобы, предложения, замечания ждет от вас на сайте ТМ Атака или по тел. (495) 783-0202 Сурмач Артем.



Атака
Важная мелочь



**Бренды и компании, рекомендованные ProfiToolInfo.
Расходные материалы для электроинструмента**

	TM «Атака». TM «Атака» – это марка расходных материалов и оснастки для электроинструмента, имеющая широкий ассортимент товарных групп и единиц товара. Главное преимущество расходных материалов для электроинструмента TM «Атака» – наличие «важных мелочей» в каждой товарной группе внутри марки и в целом для торговой марки. В 2013 году исполняет 15 лет TM Атака, в предверии юбилея TM Атака проводит полную замену упаковки и меняет позиционирование. Специализированная марка расходных материалов для электроинструмента. http://www.ataka.ru
	FABA S.A. Компания FABA S.A. известна в Европе, как производитель высококачественного деревообрабатывающего инструмента, благодаря современному и сверхточному электронному и лазерному оборудованию последнего поколения, которое позволяет выпускать инструмент по параметрам и эскизам заказчика в максимально короткие сроки. http://www.faba.pl/
	Группа компаний Bosch. Компания Bosch является ведущим международным поставщиком технологий и услуг. Компания Bosch осуществляет свою деятельность в более чем 60 странах через 300 отделений и региональных представительств и имеет в своем штате около 280 000 сотрудников по всему миру. http://www.bosch-professional.com
	DeWALT. DEWALT более чем за 70 лет заслужил отличную репутацию в области проектирования, конструирования и выпуска надежной техники. Надежность, мощность, прочность, долговечность и точность – качества, ставшие визитной карточкой торговой марки DEWALT. Комбинация желтого и черного цветов – зарегистрированная цветовая схема электроинструментов и принадлежностей DEWALT. Широкий ассортимент расходных материалов для электроинструмента – залог качественного использования инструмента. http://www.dewalt.ru/
	GUHDO. В течение прошлого столетия предприятие, находящееся в собственности семьи GUHDO развилось в международное предпринимательство. Основание для успеха GUHDO – семейный дух в своей глобальной организации. Традиционное дополнение ценностей и событий друг друга и результат в диалоге между поколениями и новыми идеями и мыслями. Девиз компании – «Опыт и побуждение определяют наше размышление». http://www.guhdo.com/index.html
	freud®. На сегодняшний день компания freud® специализируется на производстве широчайшего ассортимента дисковых пил с твердым сплавом, фрезерных головок и концевых фрез: как с напаянным твердым сплавом, так и со сменными твердосплавными пластинами. В производственной программе freud® есть полный ассортимент проффильных и универсальных ножей и заготовок из твердого сплава (НМ), в том числе и зубья для дисковых пил. Кроме того, поставляется большой ассортимент инструмента с режущими пластинами из поликристаллического алмаза (DIA). http://www.freudtools.com/
	Hammer Werkzeug GmbH. Компания «Hammer Werkzeug GmbH» выпускает под торговой маркой Hammer широкий ассортимент высококачественного бытового электроинструмента, садовой и силовой техники. Вся продукция, поставляемая в Россию под торговой маркой Hammer. На весь перечень товаров, реализуемых на территории Российской Федерации, компания Hammer предоставляет гарантию 1 год. В ассортименте имеется расходник для электроинструмента. http://www.hammer-pt.ru/
	HAWERA. HAWERA – один из первых европейских производителей буров для перфораторов. Данная компания постоянно работает над повышением потребительских характеристик своей продукции. Результат этой работы – высококачественные буры, сверла, долота, алмазный инструмент, коронки и многое другое. Покупатели продукции компании HAWERA – профессионалы строительной промышленности. Специализированная марка расходника и оснастки. http://www.hawera.com/ru/ru/index.htm
	HITACHI. Компания HITACHI Ltd. является материнской компанией для всех подразделений и фирм входящих в финансово-промышленную группу HITACHI. Штаб квартира HITACHI Ltd. расположена в столице Японии городе Токио. Широкий ассортимент оборудования и инструмента в представлении не нуждается. Расходник так же является частью торговой марки. http://www.hitachi-pt.ru/
	ЗАО «ИНТЕРСКОЛ» – ведущая российская компания – разработчик, производитель и продавец инструмента. По данным Российской Ассоциации производителей электроинструмента (РАТПЭ), «ИНТЕРСКОЛ» – самый покупаемый бренд в России. Почти каждый пятый инструмент, купленный в нашей стране в прошлом году, был произведен компанией «ИНТЕРСКОЛ». Всего куплено более 15 млн. инструментов с таким логотипом. Расходник является самостоятельной товарной группой в торговой марке., в том числе пильные диски. http://www.interskol.ru/
	IRWIN. Фирма IRWIN Industrial Tool Company является ведущим производителем и поставщиком высококачественного ручного инструмента и оснастки к электроинструменту для профессионалов, ценящих прочность и эффективность. Начиная от 1895 года, в котором было разработано первое современное сверло по дереву IRWIN, а позже введение на рынок щипцов Vise – Grip, плоских сверл по дереву Speedbor, ручных пил Jack, струбцин Quick – Grip, фирма является бесспорным лидером в области производства инструмента для профессионалов. http://www.irwin.com/
	Калибр. Предлагаем вашему вниманию электроинструмент и оборудование торговой марки «Калибр». В широком ассортименте на российском рынке инструмент «Калибр» появился в 2001 году, и успел зарекомендовать себя как – «хороший китайский бытовой инструмент». Расходник для инструмента так же представлен широкой самых популярных товарных категориях. http://www.kalibrcompany.ru

	KANEFUSA. Корпорация KANEFUSA производит высококачественные промышленные инструменты для обработки массива древесины, древесных материалов, металлов, пластика и бумаги профессионального и индустриального уровня. http://www.kanefusa.net/
	Karnasch (Германия). В 1961 Дитрих Карнаш основал одноименную компанию по изготовлению и продаже высококачественных металлорежущих инструментов. Постепенно продукция марки Karnasch стала завоевывать рынок и сейчас популярна не только в Германии, но и в таких странах, как Бельгия, Нидерланды, Швеция, Финляндия, Дания, Норвегия, Турция, Греция, Австрия, Италия, США, Канада и др. http://www.karnasch.de/
	Кратон. Компания «Кратон» основана в 1992 году. Ассортимент в торговой марке представлен от электроинструмента до тепловых пушек. Зарекомендовала себя как поставщик недорогого инструмента и оснастки под собственной торговой маркой «Кратон». В ассортименте широкий ассортимент расходных материалов. http://www.kraton.ru/
	MAFELL. MAFELL производит свою продукцию исключительно в Германии в местечке Обендорф на реке Некар – в центре индустриального округа Штутгарта. Здесь находятся крупные предприятия, а так же многочисленные предприятия малого и среднего бизнеса, которые играют ключевую роль в мировой экономике. В этой среде Mafell поддерживает концепцию качества „made in Germany“ и производит 85% комплектующих деталей на своем производстве. Ассортимент в основном представлен электроинструментом, в качестве аксессуаров представлены в том числе пильные диски. http://www.mafell.ru
	Makita. Компания Makita была основана в 1915 году господином Масабуро Макита в японском городе Нагоя. В первые годы компания занималась продажей и ремонтом электромоторов и трансформаторов. В 1935г. компания начала экспортировать электромоторы и генераторы в Россию. Сейчас это самая известная марка электроинструмента в России, расходник от Makity так же популярен и востребован. http://makita.com.ru/
	Morse Company. Morse Company, основанная в 1963 году, ведёт непрерывное совершенствование качества выпускаемой продукции. Корончатые сверла, ножовочные полотна, полотна для электролобзиков и сабельных пил изготавливаются с применением новейших технологий совершенствования режущей поверхности. Пильные диски заслуживают особого внимания. http://www.mkmorse.com/
	MPS Sägen. Компания была основана в 1987 году Мартином Поттом в городе Ремшайд с целью производства и продажи пильных полотен для сабельных пил и электрических лобзиков. Философия компании простая и эффективная: Всегда на шаг впереди – в смысле качества, цены и сервиса. Сегодня MPS Sägen современная и передовая компания с прогрессивными взглядами и четко поставленной целью – продукция компании должна отвечать высочайшим стандартам качества и при этом оставаться рентабельной для потребителя. http://www.mps-saegen.de
	В 1934 году было организовано производство полотен для ручных пил и дисковых пил для распиловки древесины в дальнейшем было открыто производство насадных фасонных фрез для обработки древесины. Широкая номенклатура производства дисковых дереворежущих пил с пластинами твердого сплава, круглых пил и организовать производство рамных пил для распиловки бревен, строгальных и рубильных ножей, инструмента для обработки металла. http://www.pilana.ru/
	TM Практика. Российская торговая марка специализируется на расходных материалах и оснастке. Широкий ассортимент для любителей обеспечивает популярность и узнаваемость. Передовые Российские технологии – это TM Практика. http://www.praktika-rus.ru/
	PROTOOL. PROTOOL – торговая марка TTS Tooltechnic Systems AG & Co. Марка PROTOOL представляет полный ассортимент дрелей, ударных дрелей, аккумуляторных дрелей-шуруповертов, угловых шлифовальных машинок, пил, зачистных фрезеров, перемешивателей, пылеудаляющих аппаратов. Для плотников и всех мастеров представлен широкий ассортимент оснастки, в том числе пильные диски. http://www.protocol.ru
	Фабрика машин Йозефа Шеппах. Фирма «Фабрика машин Йозефа Шеппах» зародилась в 1927 году близ м. Крумбаха (Германия). Йозеф Шеппа старший начал торговлю с круглопильных станков. В 1950-х годах дело отца успешно продолжили сыновья. Сейчас компания специализируется на деревообрабатывающем оборудовании и расходнике для него профессионального и индустриального уровня. http://www.schepach.com/
	FESTOOL. Продукция, выпускаемая немецким концерном TTS Tooltechnic Systems AG&Co. под торговой маркой FESTOOL целиком и полностью ориентирована на самые высокие требования профессионалов в деревообработке, отделке помещений и кузовном авторемонте. Широкий ассортимент расходных материалов разработан специально под всю линейку инструмента и удовлетворит всех профессионалов. http://www.festool.ru/
	Тул Лэнд. Приоритетные направления деятельности компании «Тул Лэнд» – производство, обслуживание и продажа инструмента для деревообработки, поставка промышленных клеев (ПВА, термоклея, паркетного клея), заточных станков, абразивных шлифовальных кругов, концевых алмазных фрез и другого инструмента для механической обработки древесины, разработка технологического процесса для предприятий деревообрабатывающей и мебельной промышленности. http://www.tooland.ru/
	Зубр ОВК. Компания «Зубр ОВК» – известный российский производитель и поставщик широкого спектра качественного инструмента, материалов и оборудования. Ручные и механизированные инструменты «ЗУБР» пользуются популярностью у специалистов благодаря высокой надежности и отличной эргономике. Модельные ряды продукции компании занимают ведущее положение в соответствующих секторах рынка России и за ее пределами. http://www.zubr.ru

Возьми, проверь, попробуй, купи или TOOL FAIR 2012 (Анлия, Ковентри).



Тем не менее, некоторые мировые бренды (DeWalt, Millwauke и др.) в рамках торговых выставок организовывают мини – презентации своих новинок, устраивают мастер классы для потребителей и профессионалов строительного дела.



Суть таких мероприятий понятна и очевидна, посмотрел, примерил для своих нужд, купил и пользуйся, да еще скидку получил, ведь посредников нет, да и товар гарантировано не контрафакт. Как правило в с продажей на месте у нас не все просто, наша система контроля продаж готова костью лечь, лишь бы не было продажи мимо кассового аппарата. От этого страдает даже не бизнес, а потребитель, который теряет время, деньги и желание покупать не отходя от стенда родного производителя.



Каждый из профессионалов регулярно посещает или участвует в разных выставках. Большинство - московские, кто-то - региональные, некоторые заграничные. Не будем растекаться по древу об их различиях, классификации, полезности и прочее. Единственное, что отметим, большинство из них это торговые выставки, то есть там встречаются представители компаний для заключения контрактов. Результатом таких выставок является заключенный или пролонгированный бизнес контракт.

Зачем это делают вышеназванные компании...?

Что дает такое вот общение компаниям и брендам? Ответ на поверхности. Общение конструкторов, дизайнеров, маркетологов с потребителями. На таких вот мастер – классах и рождаются идеи, ведь во время использования и тестирования профи не просто задают вопросы и тестируют, они делятся своими мнениями, высказывают советы, дают рекомендации, предложения. Именно на таких шоу тестируются новинки. В Москве уже 6 лет проходит слет Мастерских (ежегодно в июне). Портал ПрофиТулИнфо регулярно сотрудничает с организаторами слета. Это полезное мероприятие, которое собирает более 300 человек со всех концов страны, которые за свои деньги едут пообщаться, посмотреть, попробовать. Это настоящая профессиональная тусовка. Жаль, что она ограничена оборудованием и инструментом по дереву, тем не менее, это не просто семинар или презентация, это настоящее движение ПРОФИ.

Мы давно намечали наше путешествие в Англию, именно на такой вот праздник для профессионалов Tool Fair. И в сентябре мы посетили одну из таких выставок в Ковентри. Выставка, конечно, не имеет таких масштабов по размеру как MITEH в России, Hard ware в Кельне или Canton Fair в Китае. Но это и не нужно сравнивать. Выставка – продажа Tool Fair не имеет огромных стендов, поставлены мобильные палатки, пространство максимально оптимизировано. Всего за два дня проходят все мероприятия (презентации, тестирование, продажа, консультации и т.д.). Формат специальный, специальные задачи – отличные результаты. Такие выставки проводятся по всей Англии, не менее 8 регионов принимают передвижную выставку продажу и огромное количество профессиональных посетителей ее посещает. И что удивительно, нет никаких шатл – басов, бесплатных корпоративных автобусов, рекламы в метро и так далее. Тем не менее, посетителей было достаточно много даже в 4 часа вечера, когда специальные службы настойчиво просили покинуть залы. В первый день выставки мы сильно задержались по причине не пунктуальности работы английских автобусов, но второй день – посвятили выставке.



Кто там был...

Проще сказать кого не было... Все мировые бренды давно и постоянно участвуют в этом мероприятии. На картинках мы показали только часть брендов – участников, но всего на выставке были представлены компании и бренды, которые работают на двух рынках – оборудование и инструмент для строительства и ремонта, и электро-техническое оборудование и инструмент. В общем, достаточно совместимые вещи. Над этим стоит подумать и нашим организаторам выставок. Так вот, 46 мировых брендов построили разного размера палатки и шоу – зоны для представления своих новинок, топовых продуктов, каталогов, подарков и сувениров. На каждой из них находились технические специалисты, региональные менеджеры и руководители. Все они, порой с пеной у рта и с инструментом в руках, показывали, рассказывали, убеждали, общались с профессионалами – потенциальными и постоянными потребителями своих брендов. На выставке присутствовали и партнеры, которые пиарили выставку, участников – это журналы и интернет порталы Professional Builder, Professional Electrician, Professional Heating Plumbing Installer.



Рассказать о всех новинках, товарных презентация не реально.

Рассказ не сможет передать реальность и атмосферу самой выставки, мы приведем только несколько примеров. Что интересного мы там увидели. Компания Irwin подвела итоги длительной акции Irwin Tradesmen DAY. Которая представила не только подарки участникам своей акции, а это продавцы TM IRWIN, но и новые специальные товарные продукты. Tool KIT IRWIN с отличным набором инструментом на 1000 фунтов стерлингов. Кроме этого на кону находился отличный рабочий автомобиль Nissan.

Компания MAKITA представила серию новинок специально к годовщине 40 летия продаж в Англии. Количество отдельных товаров, специальных товарных комплектов серии Anniversary. Представлены более 50 товарных новинок в линейках перфораторов, дрелей, лобзиков. Конечно, нельзя не упомянуть новый резак от Makita. Отдельного внимания заслуживают новые рабочие комплекты как в пластиковых, металлических кейсах, так и в матерчатых сумках отличного качества. Все новинки от компаний и марок

потянут на отдельный выпуск журнала. Кстати, такого рода информации мы не нашли, по-моему очевидная недоработка. Было бы отлично сделать отдельный выпуск – новинки 2012 года по всем брендам. Тем не менее.

Каждый бренд, который работает серьезно и на профессиональном уровне, который разрабатывает новые технологии, создает новинки участвуют в выставке – презентации для профи Tool Fair. По картинкам и статье не возможно передать атмосферу участников, посетителей. Каждый профи мог найти свой товар, и каждый бренд своего покупателя. Надеемся выставки презентации в таком формате очень скоро появятся у нас, в России, и каждый профессиональный потребитель хотя бы раз в год сможет пообщаться с передовыми технологиями не просто в магазине или в интернете, но и с работниками популярных товарных марок.

В любом случае каждый из нас может посетить такие выставки – продажи в Англии, они проходят ежегодно в течение всего года. Приглашаем, лучше один раз увидеть и почувствовать. Надеемся, на скорый аналог в России.

<http://www.toolfair.info>





Информационный портал ПрофиТулИнфо в своей рубрике «знакомимся с бизнесом» постоянно рассказывает о российских, международных и зарубежных компаниях. Сегодня настал черед для крупнейшей розничной сети Великобритании – Machine Mart.

Знакомимся. Крупнейшая сеть розничных магазинов в Великобритании. **Machine Mart.**



Machine Mart Мы давно наблюдали за этой сетью через интернет, теперь мы посетили несколько магазинов, пообщались с продавцами и посетителями. Наше заочное положительное мнение о сети магазинов и об интернет – магазине укрепилось от увиденного. А теперь подробности нашего визита.

Небольшая презентация компании. Machine Mart является крупнейшей в Великобритании розничной специализированной сетью супермаркетов строительного оборудования и инструмента. Сеть магазинов была образована более 30 лет назад. В настоящий момент сеть насчитывает 61 супермаркет. До конца этого года ожидается открытие еще 3 магазинов. Товарный ассортимент насчитывает более 6 000 товарных позиций в точках продаж и еще дополнительно 7 000 товарных позиций доступны в интернет магазине. Работают все точки продаж ежедневно, даже в суб и вс, что для Англии – редкость.

Все точки продаж примерно одного формата, торговая площадь составляет не менее 700 кв.м. В магазинах представлены в основном два типа торговых марок – известные мировые и своя собственная марка оборудования CLARKE. Под этой торговой марки выпускаются и продаются очень большое количество товаров, начиная от компрессоров и заканчивая электроинструментом. Это средний минус ценовой



сегмент, но товары имеют все атрибуты известной марки от гарантии до потребителей – приверженцев. Что нужно отметить, не многие российские сети магазинов позволяют себе иметь под собственными марками такие товарные категории как станки, пневмоинструмент, наборы ручного инструмента. Все эти товарные группы требуют не просто грамотной работы с заказами от компаний производителей, но и качественной работы с ассортиментом, ведь они не покупаются в количестве как крепеж, и цена ошибки намного выше. Тем не менее, количество товарных групп и ассортимент под собственной торговой маркой не сопоставим с российскими аналогами, наиболее

близким по концепции и товарному ассортименту из российских аналогов является сеть магазинов MachineStore и собственная ТМ AIKEN. По словам сотрудников английской сети супермаркетов, более 70% всего ассортимента продается под собственной ТМ, особенно в точках продаж. Известные торговые марки продаются в основном через веб-сайт.

Несмотря на то, что мы были в магазинах в часы пик, в субботу, было очень немногочисленно. Сотрудники магазинов пояснили нам, что продажи в основном строятся не по типу продуктового супермаркета, очень сомнительно, что какой-то товар вдруг может потребоваться для покупки спонтанно.

Большинство англичан товар выбирают по интернету, рассматривают в каталоге, собирают скидочные купоны, затем приходят в магазин, оформив заказ заранее или выбирают доставку прямо домой. Приходят в магазин в первую очередь за консультацией, и то общение с консультантом в последнее время становится очень популярным через телефон или интернет. Люди экономят время, это самое важное, что нужно учитывать в современной торговле.

Что важно отметить

Продажа по каталогу обеспечивает значительную составляющую всех продаж компании, в отличие от России. Каталог печатается два раза в год, с указанием всех новинок, специальных предложений, акций. В каталоге указываются технические характеристики, цены. В отличие от российских аналогичных магазинов, в MACHINE MArTe широко представлены такие товарные группы как спецодежда, товары для барбекю, гаражное оборудование, сейфы. Однозначно, что формат очень похож, но имеет свои отличия. Все магазины находятся не в центре города, а на трассах. Конечно, англичане не имеют таких форматов торговли как строительный рынок, на котором можно найти все от подделок до дорогих товаров. Поэтому такие магазины как MACHINE MART стабильно пользуются популярностью, учитывая, что рынок строительства и ремонта в Англии не имеет такого потенциала роста как в России.

Что еще можно взять на вооружение от английских магазинов.

Товар может быть возвращен в течение 7 дней после покупки без каких – либо причин, при условии его сохранности, работоспособности и не использовании. На все товары распространяется гарантия, минимум 1 год. Покупатель может отремонтировать товар в сервисах или заказать сервис на дом. Может заказать запасные части и отремонтировать сам. Может проконсультироваться на технической линии о проблемах эксплуатации, обслуживания или ремонта. Магазины выпускают подарочные карты в нескольких номиналах, многие покупатели пользуются такими возможностями, особенно перед праздниками.



Все в компании поставлено так, чтобы каждый покупатель был постоянным и вопрос об оборудовании был только одним, каким образом купить товар в MACHINE MArTe – в магазине, по каталогу или через интернет. Компания работает по экспортным поставкам в несколько стран мира как для конечных заказчиков через интернет, так и для других розничных магазинов.



Кроме магазинов, мы внимательно прошлись по интернет – магазину. Заметили много отличительных моментов от самых известных наших, российских. Ну, например, компрессоры можно выбрать как по производителю (марке), по потребности (для каких нужд прежде всего можно использовать), указаны аксессуары и расходные материалы, доступна инструкция по эксплуатации и даже отзывы потребителей по конкретной модели, многое другое. Все это позволяет максимально удовлетворить потребности имеющихся или новых покупателей. Каждый, кто хочет сделать свой бизнес лучше и встретить как минимум 30 летний юбилей, должен внимательно посмотреть на бизнес по-английски и что-то полезное принести в бизнес по-русски. Желаем сети MACHINE MART (Великобритания) активного развития и успехов. Благодарим сотрудников компании за сотрудничество.

Вставить не менее 4–5 картинок видов магазина, картинку каталога или с сайта, сделать скан самого сайта – главная страница <http://www.machinemart.co.uk>

Атака

Важная мелочь



ИЮЛЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
27		1	2	3	4	5	6 7
28	8	9	10	11	12	13 14	
29	15	16	17	18	19	20 21	
30	22	23	24	25	26	27 28	
31	29	30	31				

АВГУСТ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
31				1	2	3	4
32	5	6	7	8	9	10 11	
33	12	13	14	15	16	17 18	
34	19	20	21	22	23	24 25	
35	26	27	28	29	30	31	

СЕНТЯБРЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
35							1
36	2	3	4	5	6	7 8	
37	9	10	11	12	13	14 15	
38	16	17	18	19	20	21 22	
39	23/30	24	25	26	27	28 29	

ОКТАБРЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
40		1	2	3	4	5 6	
41	7	8	9	10	11	12 13	
42	14	15	16	17	18	19 20	
43	21	22	23	24	25	26 27	
44	28	29	30	31			

НОВАБРЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
44					1	2	3
45	4	5	6	7	8	9 10	
46	11	12	13	14	15	16 17	
47	18	19	20	21	22	23 24	
48	25	26	27	28	29	30	

ДЕКАБРЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
48							1
49	2	3	4	5	6	7 8	
50	9	10	11	12	13	14 15	
51	16	17	18	19	20	21 22	
52	23/30	24/31	25	26	27	28 29	

ЯНВАРЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
1		1	2	3	4	5 6	
2	7	8	9	10	11	12 13	
3	14	15	16	17	18	19 20	
4	21	22	23	24	25	26 27	
5	28	29	30	31			

ФЕВРАЛЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
5					1	2 3	
6	4	5	6	7	8	9 10	
7	11	12	13	14	15	16 17	
8	18	19	20	21	22	23 24	
9	25	26	27	28			

МАРТ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
9					1	2 3	
10	4	5	6	7	8	9 10	
11	11	12	13	14	15	16 17	
12	18	19	20	21	22	23 24	
13	25	26	27	28	29	30 31	

АПРЕЛЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
14	1	2	3	4	5	6 7	
15	8	9	10	11	12	13 14	
16	15	16	17	18	19	20 21	
17	22	23	24	25	26	27 28	
18	29	30					

МАЙ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
18			1	2	3	4 5	
19	6	7	8	9	10	11 12	
20	13	14	15	16	17	18 19	
21	20	21	22	23	24	25 26	
22	27	28	29	30	31		

ИЮНЬ

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
22						1 2	
23	3	4	5	6	7	8 9	
24	10	11	12	13	14	15 16	
25	17	18	19	20	21	22 23	
26	24	25	26	27	28	29 30	

**расходник и оснастка
для электроинструмента**

2013

www.ataka.ru
тел.: (495)783-02-02

Рынок миниэлектростанций России. В фактах и марках.

Автор Шкляревский Юрий.

Кому и зачем это нужно?

Продажи генераторов, также именуемых миниэлектростанциями, а на языке классификатора таможни «электроагрегатами», с конца 1990-х переживают настоящий бум.

Стагнация локальных электрогенерирующих мощностей с одной стороны и безудержный рост энергопотребления населением с другой привели во многих регионах к понижению качества электроэнергии и просто нестабильности его присутствия. Это, в свою очередь, стимулировало бешенный рост спроса на продукцию, обеспечивающую «независимость от Чубайса».

Разве мог кто-то предположить в 1970-е, когда СНИПы «большого строительства» предусматривали среднее одновременное потребление на квартиру не более 1,6кВт, что 30 лет спустя эти же квартиры будут заставлены бытовой электротехникой, из которой только иной электрочайник может потреблять почти все эти 1,6кВт?

ГОСТ, дошедший до нас еще с советских времен, по-прежнему предписывает долгосрочные отклонения напряжения от 220В не более 5%, краткосрочные – аж до 10%. И при этом чуть не пол-России живет с напряжением 130–160В, а кое-где даже ниже. Существенно сниженное напряжение регулярно отмечается даже в отдельных районах Московской области.

О товарной категории

Вообще электростанции – товарная категория, включающая несколько различных типов рынка. Но здесь и далее мы остановимся только на миниэлектростанциях – генераторах бытового назначения мощностью до 10кВт, продаваемых в розничных магазинах.

Генератор по своему устройству тот же электродвигатель, состоящий из первичной и вторичной обмоток (ротора и статора). Если в электродвигателе проходящий сквозь обмотки ток создает электромагнитное поле, которое заставляет вращаться ротор, то в генераторе все наоборот: внешний источник вращает ротор, который ритмично наводит электромагнитное поле на вторичные обмотки статора. В последних при этом вырабатывается переменный ток. Преобразованный регулятором в напряжение 220В, он подается на розетки.

Чем больше меди (в более дешевых марках – алюминия) в обмотках, тем больше электрический заряд, который может выдать генератор.

Увеличить скорость вращения в обычном генераторе нельзя – если скорость вращения двигателя будет отличаться от 3000 оборотов в минуту (50 об/сек), то и частота напряжения на выходе будет отличаться от 50Гц. А это нарушение ГОСТ.

Другое дело генераторы инверторного типа. В них частота напряжения на выходе не зависит от частоты вращения двигателя. Ведь снимаемые электрические заряды здесь сначала выпрямляются в постоянный ток, а затем инвертируются в переменное напряжение. Поэтому в инверторном генераторе двигатель, если подключенная нагрузка минимальна, может вращаться медленнее 3000 об/мин, а при высокой – гораздо быстрее (до 6000 об/мин и даже более).

Это обстоятельство позволяет использовать в инверторных генераторах в обмотках гораздо меньше меди, а традиционные двигатели заменить высокоскоростными двигателями гораздо меньшего объема. В результате инверторный генератор той же мощности, что и обычный, гораздо компактнее и легче. Это обстоятельство позволяет компоновать инверторные генераторы в виде «чемоданчиков», что делает их удобными для переноски одним человеком.

При прочих равных, в быту инверторные генераторы, чаще всего, оказываются менее шумными и более экономичными, чем их традиционные собратья.

Ведь большинство потребителей использует генераторы лишь на часть их мощности. Впрочем, инверторные генераторы все еще дороже традиционных. А о цене стоит сказать особо. Важнейшей характеристикой инверторного генератора является форма синусоиды выдаваемого напряжения. Дело в том, что процесс инвертирования сводится к ступенчатому преобразованию постоянного тока. Чем больше ступенек, тем выше качество выдаваемого напряжения (тем больше оно приближается к нормальной синусоидальной форме) и тем инверторный генератор дороже.



Если в описании к инверторному генератору написано «модифицированный сигнал», это значит, что в инверторе всего 2 «ступеньки». Нормальное напряжение является «синусоидальным сигналом». Для силового и нагревательного оборудования разницы между двумя типами напряжения нет. На осветительном она будет заметна, но не критична. А вот многочисленная электроника, скорее всего, «модифицированный сигнал» воспринимать не будет.

Почему от генераторов «ГЕНСТАБ» серии «Действительно Однофазный» газовые котлы работают, а от других нет?



БЕСПЛАТНОЕ
ТЕСТИРОВАНИЕ
ГЕНЕРАТОРОВ



В отличие от обычных малых электростанций на 220В, генераторы «Генстаб» серии «Действительно однофазный» выдают напряжение, четко разделенное на «фазу» и «ноль», как в домашней сети. Поэтому они совместимы с электронными блоками управления газовых котлов, сигнализациями, источниками бесперебойного питания (ИБП) и пр. оборудованием, требующим соблюдения полярности при подключении.

GENCTAB
PRAKTISCHE ENERGIE
www.genctab.ru
Тел.: (495) 783-02-02

Характеристики товарной категории, определяющие понятие «качество»

Важнейшим узлом генератора, во многом определяющим его стоимость и эксплуатационные возможности, является двигатель внутреннего сгорания. Именно этот узел генератора определяет его принадлежность к ценовому сегменту.

Миниэлектростанция ценового сегмента Premium должна иметь «брендовый» двигатель. В бензиновых двигателях это двигатели Honda, Briggs&Stratton, Robin, Yamaha и ряд других всемирно известных «имен». В «малых дизелях» – Yanmar и др.

Самый популярный и распространенный на миниэлектростанциях бензиновый двигатель – HONDA. Благодаря простоте устройства, он надежен и прост в обслуживании и ремонте. Китайская промышленность оценила эти свойства японского двигателя: большинство китайских производителей одноцилиндровых двигателей скопировали свои разработки именно с движков HONDA, внося незначительные конструкционные изменения. Все копии, как всегда, получились хуже оригинала: ресурс настоящего «хондовского» одноцилиндрового движка при прочих равных в 1.5–3 раза превосходит ресурс хороших китайских «аналогов»: 3–4 тысячи часов против 1–2 тысяч. Впрочем, большинству бытовых пользователей не светит израсходовать до конца и 1000 рабочих часов. Кстати, настоящие «японские» двигатели HONDA в наше время тоже делаются в Китае. Только на авторизованных японским концерном заводах района Chongqing.

В среднем сегменте располагаются в основном марки очень известных китайских заводов. Это те самые «хорошие аналоги» двигателей HONDA, помноженные на сервис компаний, их поставляющих.

Нижний ценовой сегмент занимают марки с заводов «попроще». Впрочем, многие из них выдают свои характеристики не хуже продукции из более высокой ценовой категории. А разрыв в цене со средним ценовым сегментом не столь велик, как между средним и премиум сегментами.

Второй по стоимости и значению узел генератора – альтернатор, т.е. собственно производящий напряжения генератор, состоящий из статора и ротора.

На бытовых электростанциях даже с брендовыми двигателями редко устанавливают фирменные альтернаторы. Как показала практика, зря. Конечно, установка фирмен-

ного альтернатора окончательно делает цену на фирменный генератор сопоставимой с ценой на подержанный автомобиль. Но у таких генераторов есть свои потребители – те, кому нужно питать дорогую бытовую технику.

Как следствие, простейшая проблема использования генераторов с нефирменным движком – совместимость с электроникой, требующей четкого подключения «фазы» и «нуля». Например, речь идет об электронных блоках управления современных газовых котлов.

Большинство миниэлектростанций с газовыми котлами несовместимы, так как являются двухполярными (двухфазными), а не однофазными

Напряжение в них поступает на обе «дырочки» розетки, а не одной, как в розетке бытовой сети. Правда, в нашей стране Кулибиных, нашли способ, как справиться с проблемой.

Чтобы превратить «двухфазный» генератор в однофазный, берут силовой провод с вилкой на конце. Обрезают. Один обрезанный конец изолируют, а второй надежно заземляют. На работающем генераторе вставляют вилку провода в розетку генератора – в параллельной розетке получается действительно однофазное напряжение.

Естественно, что заземляющий провод все это время находится под напряжением со всеми вытекающими отсюда рисками возможных последствий в виде ударов током и пожаров. Поэтому автор статьи решительно предостерегает читателей от такой опасной практики. Гораздо надежнее и безопаснее купить генератор, изначально выдающий «действительно однофазное» напряжение. Тем более, такие сейчас есть не только среди генераторов с фирменными альтернаторами.

«Качество» также определяется комплектацией. Противоположными вариантами комплектации являются Robust (минимальная комплектация) и Lux (максимальная). Разница состоит в оснащении элементами защиты, размером бака и др. компонентами, влияющими на стоимость.

Подбор генератора по характеристикам. 220 или 380

Базовой характеристикой по умолчанию при выборе миниэлектростанции является тип напряжения: однофазное (220В) и трехфазное (380В). Здесь и далее мы рассматриваем только однофазные модели, так как

в быту применение трехфазных ограничено использованием в качестве резервного источника питания в домах с подводкой трехфазного напряжения. А для этого, чаще всего, используют генераторы свыше 10кВт.

Тип двигателя

У меня нет точных данных, но, по моим оценкам более 80% продаваемых в розницу миниэлектростанций мощностью до 10кВт – бензиновые. Бензиновый двигатель проще в эксплуатации и обслуживании. Легко заводится даже в холод. Не так шумен, как дизель. Для бытового пользователя подходит лучше всего.

Разновидностью бензинового двигателя является газовый. Обычно внутренняя часть у них идентична, а отличается внешняя – газосмеситель вместо карбюратора. Бытовые генераторы на магистральном газе в нашей «газовой» стране широкого распространения пока не получили из-за ограничений надзорных органов. Такая продукция подпадает под отдельную сертификацию в местных органах надзора, а подключать ее к магистральному газу имеет право только авторизованные организации.

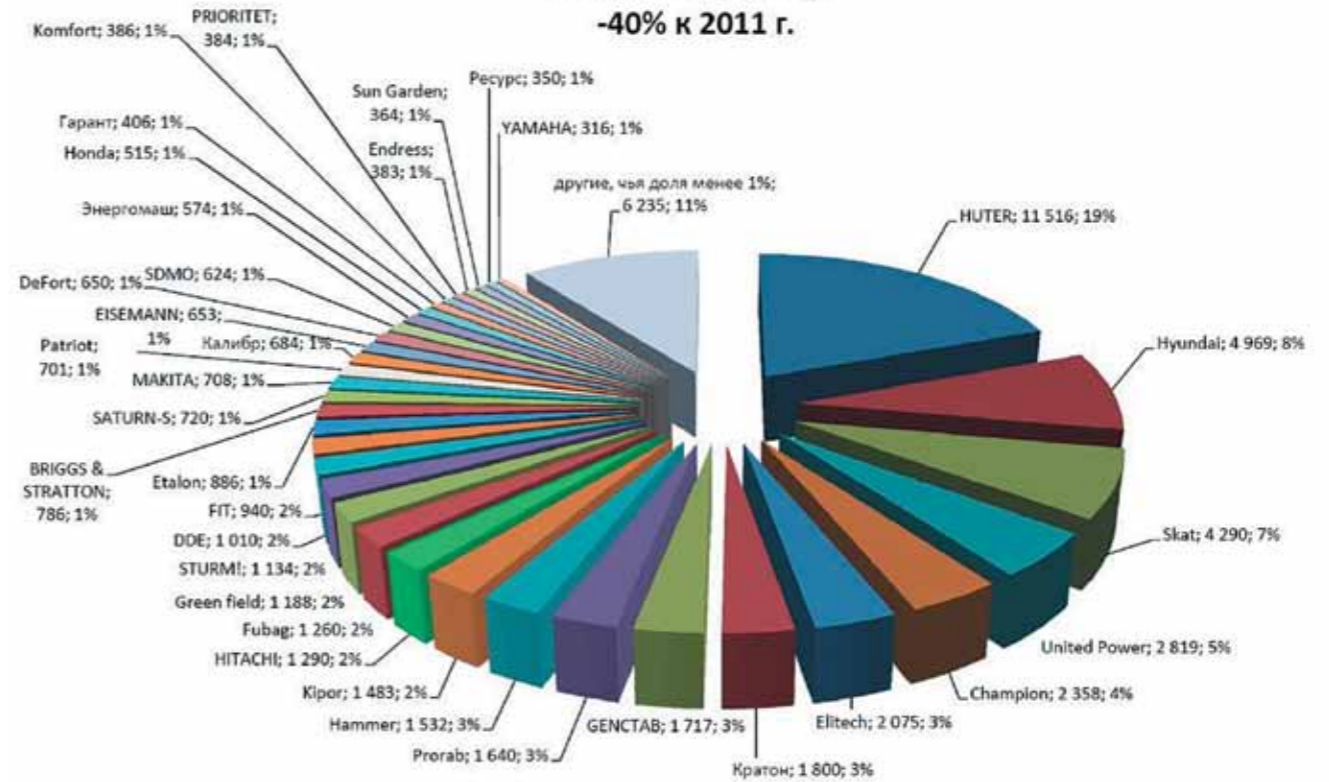
Газовые генераторы, работающие на сжиженном пропан-бутане, пользуются определенным спросом у дачников и других потребителей, уже использующих какое-то оборудование, работающее от газового баллона. Работают они даже чуть тише бензиновых аналогов. Вот только непригодны для эксплуатации зимой. Сам-то генератор работать может. Но вот газ в баллоне при низкой температуре сжижается, давление в баллоне падает и в двигатель газ не поступает – генератор не заводится.

Дизельный генератор хорош для тех пользователей, кто собирается эксплуатировать свой электроагрегат на пределе мощности и почти непрерывно, останавливаясь только для заливки топлива.

При прочих равных, дизельный генератор будет гораздо более шумен и «вонюч» (в смысле выхлопа), чем бензиновый и, тем более, газовый аналог. В холодную погоду дизель заводится тяжело: ведь в нем нет свечи зажигания, воспламенение топливной смеси происходит от сжатия. В холодную погоду массивные стенки отбирают тепло у сжимаемой смеси. Пока не прогреются стенки, двигатель не заведется. Функции типа «зимний старт» (спираль накаливается на входе в воздухозаборник) облегчают проблему, но кардинально ее не решают.

Кроме того дизеля плохо реагируют на постоянные включения и отключения и не любят работу на холостом ходу.

Рынок генераторов РФ, 1-й квартал 2012 г.
всего: 59 тыс. штук
-40% к 2011 г.



Мощность

Мощность генератора – его основная характеристика, влияющая на подбор модели. Мощность генератора указывается двумя показателями: рабочая (она же номинальная) и максимальная мощность.



Рабочая (номинальная) мощность – предельная мощность, которую генератор может выдавать в течение длительного времени.

Максимальная мощность – та, которую генератор может выдавать кратковременно. На самом деле, все «приличные» генераторы, и не только фирменные, способны выдержать кратковременную перегрузку значительно выше указанной максимальной мощности. Но перегрузка – всегда риск выхода из строя регулятора напряжения (самая распространенная поломка генераторов, обычно не признаваемая гарантийным случаем).



При подборе генератора по мощности всегда стоит помнить о стартовой мощности приборов, содержащих электрические двигатели. Таким приборам в момент запуска нужна мощностькратно выше, чем при дальнейшей штатной работе. В данной статье я не стану рассматривать этот аспект подробно – он тянет на отдельную статью.

Особое внимание уделите тому, как будет использоваться мощность генератора. Если генератор имеет мощность свыше 4кВт и требуется снять всю мощность генератора с одной розетки (например, для сварочного аппарата), на генераторе должна быть специальная силовая розетка. Обычная розетка рассчитана на нагрузку до 3.5кВт и при длительной перегрузки может загореться.

О долях рынка, силе марок и роли дистрибуции

Рынок в нашей стране только становится структурированным и прозрачным. Посмотреть точные данные импорта не представляется возможным. Хотя после кризиса 2008 года в прозрачности данных по импорту наметился колоссальный прогресс.

Если верить данным доступных полуофициальных статистических баз таможи, импорт в Россию бензиновых «электроагрегатов» мощностью до 10кВт составляет многим более 200 тысяч штук в год.

По результатам отсюда же, за первый квартал 2012 года завезено почти 60 тысяч штук. Безоговорочное лидерство (19% или 11,5 тысяч штук) принадлежит торговой марке HUTER дешевого ценового сегмента, без выраженных уникальных отличительных особенностей, но поставляемой компанией с самой эффективной (и дорогостоящей) системой продаж и мерчендайзинга, построенных по принципу сплошного территориального покрытия силами торговых представителей.

Около десятка компаний занимают долю от 2 до 8% каждая. Остальные имеют существенно более низкие доли. Необходимо

отметить, что это данные только за первый квартал, вероятнее всего годовые показатели будут отличаться существенно, ведь многие марки просто не ввозились по разным причинам. Поэтому будет повод вернуться к этой теме в конце года и сверить часы по годовым показателям.

Полагаю, этим данным можно доверять. Возможно, соотношение в процентах может несколько меняться (1 контейнер 2-кВт генераторов – 400 шт. Так что, в зависимости от того, в какой квартал «упали» 2-3 контейнера 1-3% могут «гулять»). Но в целом все логично: в массовом сегменте эффективная дистрибуция бьет марочный потенциал.

Кроме прочего необходимо отметить, что есть ярко выраженное отличие в марочном позиционировании, большинство торговых марок являются «плоскими», то есть под одним названием и генераторы и снегоуборки и электроинструмент, другие же специализируются только на генераторах, а некоторые только на газовых генераторах.

специализированная марка генераторов будет более предпочтительна в применении для профессионального использования (что называется не на один раз), «чем плоская».

Чем сердце успокоится?

Позволю себе сделать прогноз относительно грядущего изменения долей рынка миниэлектростанций в пользу инверторных электростанций. «Инверторная» революция в настоящий момент сдерживается отсутствием налаженных массовых технологий производства инверторных плат. По состоянию на 2010 год, таких заводов в Китае было всего 2, один из которых KIPOR. Сейчас заводов, производящих инверторные генераторы, в Китае становится с каждым годом все больше.

Другое последствие «инверторной революции» – постепенное вытеснение сварочных генераторов. С развитием сварочных аппаратов

инверторного типа, обладающих по сравнению с трансформаторами гораздо более высоким КПД, потребность в сварочных генераторах резко упала. Там, где для сварки электродом 3,2 мм для трансформатора требовался генератор на 7-8кВт, для инверторной сварки достаточно 5-6кВт. А это совершенно другой ценовой сегмент генератора – массовая модель на одноцилиндровом двигателе, а не дорогая «машина» на 2-х цилиндровом на 7-8кВт.

Также очевидно, что в быту люди будут приобретать все более и более мощные генераторы. Ведь они становятся все более доступными, а потребности в потребляемой энергии только растут.

Список марок к генераторам

	Концерн «AKSA Power Generation» имеет почти 30-ти летний опыт производства электростанций и зарекомендовал себя по всему миру как поставщик надежного и высококачественного оборудования. http://www.aksa.com.tr/
	Концерн Cummins работает полностью автономно и не находится под влиянием ни одной финансовой группы. Производство дизель-генераторных установок находится в Великобритании, США. Cummins CPG самостоятельно конструирует, производит, продает и обслуживает двигатели, дизель генераторы, топливные комплексы, системы контроля и автоматики, фильтрации и очистки воздуха. http://www.cummins.com/cmi/
	Бренд Elemax принадлежит японской компании Sawafuji Electric Co., Ltd, основанной в 1908 году. Компания производит электростанции мощностью до 25 кВА, специализируясь тем самым в сегменте портативных электрогенераторов и производя преимущественно бензиновые генераторы Elemax. http://www.elemax.jp/
	Немецкая компания ENDRESS – крупнейший в Германии производитель автономных источников энергии. ENDRESS начал свою деятельность в 1914 году с производства сварочных устройств в городе Бемфлюнгене. В середине 80-х. компания полностью сконцентрировала внимание на производстве генераторов и добилась мировых успехов. http://www.endress.ru/
	Бельгийская компания Europower Generators начала выпускать электрогенераторы в 1990 году, и благодаря стремлению полностью удовлетворить потребности клиентов, а также высочайшему качеству продукции, быстро завоевала лидирующие позиции в Бенилюксе. На сегодняшний день оценить по достоинству качество электрогенераторов Europower успели потребители множества других стран. http://www.europowergenerators.com
	«Компания FG Wilson (Engineering) Ltd из Великобритании является признанным лидером в производства современных и высококачественных газовых и дизельных генераторов торговой марки FG Wilson. Продукция FG Wilson представлена в 213 странах мира. В год компания продает более 80 000 энергоблоков и электрогенераторов. http://www.fgwilson.com/
	Германская компания Fubag – европейский лидер по производству профессиональных электрогенераторов. История компании насчитывает более 30 лет. За это время Fubag выросла с небольшой фирмы, которая специализировалась на выпуске оборудования по обработке камня, до огромного предприятия, выпускающего широкий спектр профессионального оборудования. На российский рынок оборудование Fubag поставляется с 1996 года. http://www.fubag-machinery.com
	Вот уже более 50 лет главным занятием Generac является производство электроэнергии. Generac – это наиболее известная компания в области производства систем резервного электроснабжения. Головной офис и производственные мощности компании площадью более 100 тысяч кв метров находятся на территории США в штате Висконсин. http://www.generac.com/
	Компания GenPower является одним из самых молодых производителей энергоснабжающего оборудования в Европе (она была основана в 1992 году), однако успела завоевать признание как потребителей во всем мире, так и ведущих экспертов в данной области. http://www.genpower.com.tr

	GENCTAB – популярный российский бренд генераторов. В ассортименте линейки бензиновых, дизельных, инверторных генераторов. Выделяется на фоне конкурентов, что производит действительно однофазные генераторы, с которыми работают беспрепятственно нагревательные котлы. www.genctab.ru
	Генераторные установки «GMGen Power Systems» – это прекрасное сочетание европейского качества и доступной цены, это огромный опыт нескольких ведущих европейских производителей дизельных и бензиновых двигателей и генераторов, помноженный на многолетний опыт эксплуатации оборудования «GMGen Power Systems» клиентами в 60 странах мира. http://www.gmgen.com/
	Финансово-промышленная группа Hitachi производит широкий ассортимент систем, продуктов и услуг в различных секторах рынка. Не последнее место в бизнесе компании занимает производство высококачественных электрогенераторов марки Hitachi. В ассортименте компании генераторы мощностью от 1 кВт до 15 кВт, в том числе инверторные генераторы, предназначенные для подключения высокоточного оборудования. http://www.hitachi.com/
	Компания Honda – всемирно известный производитель транспортных средств и двигателей. Кроме автомобилей и мотоциклов Honda выпускает широкий ассортимент силовой техники, включая миниэлектростанции с диапазоном мощности от 0,7 до 11 кВА. http://www.honda.com/
	Немецкая компания «Huter Elektrische Technik GmbH» является одним из лидеров среди производителей электрооборудования, существующая на электротехническом рынке с 1979 года, и вышедшая на российский рынок в 2004 году. Компания специализируется на производстве электрогенераторной и садовой техники. http://www.huter.su/
	Hyundai Motor Company – всемирно известный производитель автомобилей и широкого спектра силовой техники, включая высококачественные миниэлектростанции с диапазоном мощности от 1 кВт до 15 кВт. Как и автомобили этой марки, электрогенераторы Hyundai отличаются высоким качеством и надежностью, которые по достоинству оценивают профессионалы во всем мире. http://www.hhi.co.kr/
	Компания ITC Power (Испания) является одним из крупнейших европейских производителей генераторов. Компания производит продукцию как под брендом Hyundai, так и под собственной торговой маркой. http://www.itc-power.com.cn/
	Компания Kipor – всемирно известный производитель генераторных установок. Продукция Kipor отличается оптимальным соотношением цены и качества – это и обуславливает популярность марки не только среди бытовых пользователей, но и среди профессионалов. В ассортименте компании генераторы от 2 кВт до 11,5 кВт, в том числе бесшумные генераторные установки. http://www.kipor.com/
	ООО «Прораб», созданное в 2005 г., является на сегодняшний день динамично развивающейся компанией по продаже собственного электроинструмента PRORAB. ООО «Прораб» является частью холдинга A-class group. http://www.prorabtools.ru/
	Французская компания SDMO – всемирно известный производитель дизельных и бензиновых электростанций. Оборудование SDMO получило признание, в том числе, и у российских потребителей благодаря высочайшему качеству и надежности электрогенераторов. http://ru.sdmo.com/RU
	Группа компаний ТСС успешно работает на российском рынке промышленного и бытового оборудования более 15 лет, являясь, на данный момент, одним из крупнейших российских производителей и поставщиков энергетического, строительного и теплового оборудования для частного сектора, коммерческих фирм, социальных объектов, ремонтных, строительных, производственных и федеральных предприятий. http://www.tss.ru/
	Группа компаний «Вебрь», существующая на российском рынке более 10 лет, является одним из лидеров по проектированию, производству, продаже и сервисному обслуживанию электрооборудования бытового, промышленного и специального назначения, произведенного на территории России из комплектующих ведущих мировых производителей. Продукция, выпускаемая под собственной торговой маркой «Вебрь», известна и широко распространена по всей России, в странах СНГ и Прибалтики. http://www.vepr.ru/
	Генераторы Yamaha реализуют в себе самые передовые технологии, которые не только обеспечивают ожидаемые Вами высокие эксплуатационные показатели различных функций, но и придают каждой автономной электростанции замечательное удобство и простоту в эксплуатации, экономичность и долговечность. Для того чтобы убедить Вас в том, что у Yamaha есть генератор, который удовлетворил бы Вашим требованиям, мы предлагаем широкую гамму моделей, так что Вы наверняка найдете тот самый генератор Ямаха, который Вам нужен. http://yamaha.com/

Легенда сварочного рынка конца середины 2000 годов – возвращается в Россию

Что такое HELVI?

helvi HELVI (Италия) – это высококлассное сварочное и пуско-зарядное оборудование, которое не ломается и всегда выдерживает заявленные характеристики.

Кто основные потребители HELVI?

Прежде всего, профессиональные и полупрофессиональные пользователи, для которых отказ оборудования в нужный момент или его неспособность выполнить задачу обходятся слишком дорого. Несопоставимо дороже разницы в цене между профессиональным аппаратом от европейского завода мирового класса и бытовым аппаратом китайского производства.

Традиционно это аварийные, бытовые и сервисные службы, строительные организации, небольшие производства, автосервисы.

Более 10 лет успешных продаж HELVI в России несомненно говорят о доверии, которое оказывают покупатели этому бренду и не случайно. В отличие от других марок и брендов, все заявленные характеристики, которые указаны в документации и на аппаратах соответствуют реальности.

Сварочное оборудование ТМ HELVI не просто заявляет, но и обеспечивает качественные показатели сварки и технические характеристики.

Три года назад, марка практически ушла с рынка России. Это было связано с экономической ситуацией, курсом евро. Многие, потребители – профессионалы сожалели об этом. В этом году обновленный ассортимент итальянского производителя представила компания «Оптимист». Новинки есть и в категории «зарядные и пуско-зарядные устройства», и в категории «сварочные аппараты». Остановимся на особенностях различных линеек оборудования подробнее.



Какой ассортимент у HELVI?

Зарядные устройства

предназначены для зарядки автомобильных аккумуляторов различных типов. Используются как в быту, так и в специализированной сфере, например, в автосервисах.

Линейка Artik 10-15-22-33-100 –

зарядные устройства сегмента DIY (бытовой). Самая популярная модель **Artik 100** (портативное зарядное устройство в пластиковом корпусе, снабженное автоматической термозащитой против перегрузок и неправильной установки полярности). Удобны для использования в различных областях, таких как: сельское хозяйство, небольшие мастерские и т.д.

Линейка Progress.

Модели 14-17-20:

полупрофессиональные, простые в использовании зарядные устройства, идеально подходящие для сельскохозяйственных и небольших строительных фирм.

Оснащены переключателем напряжения, регулятором тока, амперметром, термической защитой против перегрузок и неправильной установки полярности.

Модели 25-35-35b:

профессиональные зарядные устройства для использования в крупных мастерских по перезарядке аккумуляторов и ремонту автомобилей, а также в промышленности. Оснащены амперметром, вольтметром (Progress 35-35b), термической защитой с ручной переустановкой, переключателями по выбору напряжения и тока зарядки, также предлагаются дополнительные аксессуары.

Линейка Automat 6-8-13.

Портативные зарядные устройства, удобны для использования в различных областях, таких как: сельское хозяйство, небольшие мастерские и т.д.

Преимущество данной модели: когда аккумулятор полностью заряжен, загорается зеленый светодиод “charged” и подача тока автоматически прерывается (устройство конца зарядки).

Оснащены амперметром, автоматической термозащитой от перегрузок и неправильной установки полярности, переключателем напряжения зарядки, прибором, контролирующим зарядку.

Линейка Discovery 5-8-16.

Полностью электронные зарядные устройства нового поколения, обеспечивают отсутствие колебаний напряжения на выходе. Главное преимущество инверторных ЗУ серии **Discovery** – безопасность при использовании на автомобилях, оборудованных сложными электронными системами. Также они идеально подходят для зарядки аккумуляторов любых типов, в том числе гелевых. Удобны для использования в различных областях, таких как: сельское хозяйство, небольшие мастерские и т.д.

Пуско-зарядные устройства

помимо функции зарядки предназначены для запуска легковых и грузовых автомобилей, моторных лодок, тракторов, мотоциклов.

Линейки Speedy 150-250-430, Rapid 280-380-480.

Профессиональные пуско-зарядные устройства, предназначены для использования в сельском хозяйстве, автомастерских, небольших предприятиях, а также для частного пользования. Оснащены амперметром, контрольным переключателем зарядного тока, термостатической защитой против короткого замыкания и неправильной установки полярности. Все модели снабжены кабелями и зажимами.



Оборудование, которое всегда выдает заявленные характеристики и не ломается

СВАРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ЗАРЯДНЫЕ УСТРОЙСТВА

www.helvi.ru
Тел.: (495) 783-02-02



I'll be back!*

Профессиональное оборудование Helvi возвращается в Россию. * - я вернулся!

Линейка Sprintcar 340-440-540-640.

Профессиональные пуско-зарядные устройства на колесах, имеющие ручку для удобства перемещения. Оснащены таймером для быстрой зарядки, внутренним плавким предохранителем против короткого замыкания и неправильной установки полярности. Все модели снабжены кабелями и зажимами.

Линейка Autostar 300-500-700-1000-1300-2000.

Профессиональные пуско-зарядные устройства на колесах. Предназначены для автоматизированных электроремонтных предприятий, мастерских по ремонту автомобилей, дорожных служб, зданий и т.д.

Имеют плавкий внутренний предохранитель, защищающий против короткого замыкания и неправильной установки полярности, амперметр, вольтметр и таймеры для быстрой зарядки. Все модели серии **Autostar** снабжены контрольным устройством для дистанционного запуска.

Линейка Digicar 600-900.

Новое поколение профессиональных пуско-зарядных устройств. Это зарядное устройство подходит для запуска современных автомобилей, позволяет избежать риска повреждений электронных устройств транспортного средства, оснащен цифро-

вым амперметром, тепловой защитой от перегрузки, внутренним предохранителем который защищает от короткого замыкания и неправильной установки полярности.

Сварочное оборудование HELVI – это исключительно профессиональные модели, в основном для полуавтоматической сварки проволокой в среде защитного газа или без него. Однако есть и высококачественные инверторы, аппараты плазменной резки, аппараты для аргоно-дуговой сварки, споттеры (для точечной сварки) и др.

В этом году компания «Оптимист» представляет самые популярные и продаваемые модели последних лет, а также несколько новинок.

Линейка Panther 132-152-172-151 T.

Наиболее доступные полуавтоматы для сварки методом MIG-MAG/FLUX.

Предназначены для сварки обычных и нержавеющей сталей, алюминия, меди, латуни и прочих металлов и сплавов. Отличительные особенности: высокое качество сварки, а так же возможность сваривания цветных металлов.

Полуавтоматы серии Panther имеющие различные параметры (мощность, напряжение, сила тока) позволяют использовать их в быту, в авторемонтных мастерских, а так же в промышленных целях.

Линейка Monomig 166-186-196-216-246.

Также как и серия Panther, предназначена для сварки обычных и нержавеющей сталей, алюминия, меди, латуни и прочих металлов и сплавов.

Используется также в быту, в авторемонтных мастерских и в промышленных целях. Отличается более высокими токами.

Линейка Maximig 278-298.

Профессиональные трехфазные сварочные полуавтоматы. Особенность заключается в питании от сети 380В. Аппараты этой серии это наиболее мощные модели с максимальной величиной сварочного тока до 300 А.

Инверторы Galileo 185 HF-215 HF.

Аппараты предназначены для сварки методами MMA (ручная дуговая сварка покрытыми электродами) и TIG (аргоно-дуговая сварка неплавящимся вольфрамовыми электродами).

Аббревиатура HF в маркировке модели означает высококачественный (бесконтактный) поджиг дуги.



www.helvi.ru

«Продукт» магазина как комбинация товара и услуг на примере теплового оборудования

Автор
Шкляревский Юрий.



Несмотря на, казалось бы, очень четкое словосочетание, категория «тепловое оборудование» подразумевает широкий спектр устройств, имеющих совершенно различный тип покупателей. В данной статье мы попробуем разобраться именно в этом – каким потребителям нужно какое тепловое оборудование.

Но начать предлагаю с ознакомления с товарной категорией. Оговоримся сразу: здесь и далее речь идет о типах теплового оборудования, продаваемого в розницу и не требующего сложных дополнительных операций монтажа. Если Вы хорошо знакомы с технической частью и рассказывать Вам, что такое тепловое оборудование, не надо, сразу переходите ко второй половине статьи – «Подбор ассортимента и услуг магазина».

Часть 1. ЛИКБЕЗ.

О названиях

Тепловые приборы часто называют еще калориферами. Еще в ходу такие названия как «тепловая пушка», «конвектор», «тепловентилятор». Все они относятся к классу теплового оборудования, но не являются равнозначными. Чтобы разобраться в этих определениях, придется пройти небольшой ликбез.

Источники энергии

К тепловому оборудованию относят различные приборы преобразования различных источников энергии в энергию тепловую. Самыми распространенными источниками являются электричество и различные виды сжигаемого топлива. Из последних наибольшее распространение получили дизельное топливо и сжиженный газ – пропан бутан.

Бензин и прочие легко воспламеняемые виды топлива в тепловом оборудовании не используются по причине взрывоопасности. Тепловое оборудование на магистральном газе производится, но имеет ограниченное хождение: отчасти из-за ограничения мобильности применения, но больше из-за административных ограничений, накладываемых надзорными органами. Согласно существующих нормативных документов, производить подключение оборудования к сети магистрального газа может только авторизованный специалист, а само такое оборудование подлежит сертификации в органах местного надзора.

Существуют также изделия, использующие в качестве топлива отработанное машинное масло. Но потребность в таком тепловом оборудовании весьма ограничена. Поэтому встречаются они далеко не во всех марках.

Таким образом, наиболее востребованы и распространены изделия теплового оборудования, работающие на электрической энергии, сжиженном (в баллоне) газе и на дизельном топливе.

Тип передачи тепла

Тепло может передаваться двумя способами – контактным и путем излучения.

Большинство обогревательных приборов передают тепло контактным способом. Как правило, воздух нагревается, контактируя с разогретой поверхностью либо с пламенем.

Излучатели передают тепловую энергию посредством невидимого глазу инфракрасного излучения, подобно тому, как Солнце нагревает землю своими лучами. Такие обогревательные приборы распространены меньше, но в ряде случаев незаменимы.



Это ИНТЕРЕСНО.

Jacobs в нескольких товарных категориях известен и популярен.

В 1895 году в городе Бремен Иоганн Якобс открыл собственный магазин по продаже кофе, чая, какао, шоколада и бисквитов, и этот год считают датой создания бренда Jacobs. Официально торговая марка была зарегистрирована в 1913 году. В 1934 году в Бремене была открыта большая кофейная жаровня, насчитывающая 300 сотрудников и доставка свежееобжаренного кофе на фирменных автомобилях в магазины города происходила до четырех раз в день. Сейчас эта компания – всемирно известный производитель кофе.

<http://jacobs-monarch.ru/>

Jacobs Chuck

Jacobs Chuck Manufacturing Company является лидером отрасли с 1903 года. Улучшенный захват и точность сделали Jacobs сделали эту марку патронов основным выбором для профессионального и индустриального использования на протяжении более 100 лет. Сейчас этот английский производитель является эталоном для всех, кто производит сверлильные патроны всех типов и размеров.

<http://www.jacobschuck.com/>



Особенности конструкции и специализация по назначению

Калориферы прямого и непрямого нагрева.

В калориферах нагрев происходит от тепла, выделяемого при сгорании топлива. Дизельные модели разделяют на калориферы прямого и непрямого нагрева.

В дизельных калориферах прямого нагрева вентилятор нагнетает воздух в ствол корпуса, где он нагревается от открытого пламени горелки и выдувается из ствола направленным потоком. КПД пушки прямого нагрева близок к 100%. Но в производимом горячем воздухе присутствуют все продукты сгорания дизельного топлива. Использовать такой калорифер можно только на открытых пространствах и ни в коем случае не в замкнутых помещениях.

В противоположность, в дизельных калориферах непрямого нагрева пламя горелки напрямую не соприкасается с выдуваемым из ствола пушки воздухом. Оно горит в специальной камере, нагревая его стенки. Нагнетаемый воздух нагревается от стенок этой камеры и на выходе не содержит никаких продуктов сгорания. Продукты сгорания удаляются через специальный газоотвод, торчащий сверху. (Именно по наличию или отсутствию этого вертикально торчащего «отростка» можно сразу визуально определить тип дизельного калорифера – прямого или непрямого нагрева.) Плата за чистоту выдуваемого воздуха – существенно более низкой, чем у моделей прямого нагрева, КПД.

Газовые калориферы непрямого нагрева не делают, т.к. пропан-бутан при сгорании практически не оставляет продуктов сгорания. Хотя при использовании газовых калориферов в помещениях наличие вентиляции все-таки обязательно.

Конвекторы.

Обогревательные приборы, в которых происходит контактный нагрев воздуха без дальнейшего принудительного его переноса, называют конвекторами. В конвекторах используется принцип разной плотности воздуха различной температуры: нагретый воздух становится легче и «всплывает» вверх. На его место снизу подтягивается новый, еще не нагретый.

Разновидностью конвектора является масляный обогреватель радиаторного типа. В радиаторе воздух контактирует не напрямую с нагревательным элементом, а с гораздо большей поверхностью радиатора, благодаря чему нагрев происходит быстрее.

Тепловентиляторы и калориферы.

Если строго следовать определению, калорифером можно называть любой прибор, вырабатывающий тепловую энергию и нагревающий воздух. Тепловентилятором логично было бы называть любые калориферы, обеспечивающие принудительное движение воздуха с помощью встроенного пропеллера.

Однако в обиходе название «теповентилятор» закрепилось лишь за нагревательными приборами «с пропеллером», работающими на электричестве. А название «калорифер» обычно относят к тепловой технике, работающих на жидком топливе или газе.

Тепловые пушки.

Особой группой среди тепловентиляторов и калориферов стоят приборы с цилиндрическим корпусом, отдаленно напоминающий ствол орудия. Именно за это сходство их и называют «пушками».

Пушки – специализированное оборудование для строительства. Их основное назначение состоит не в нагреве помещений, а в просушке поверхностей.

Благодаря «дулу», пушки выдают направленный поток горячего воздуха, обеспечивающий интенсивный иссушающий эффект на ограниченной площади. Температура воздуха на выходе из ствола у газовых и бензиновых калориферов может достигать 300–400С. Основное применение – просушка штукатурки и прочих покрытий при внутренних отделочных работах.

Также пушки применяют для прогрева промерзших траншей, обогрева теплиц и пр. Но все же самое распространенное назначение пушек – внутренние отделочные работы при строительстве. Для обогрева лучше использовать конвекторы или тепловентиляторы с квадратным/прямоугольным сечением корпуса – коэффициент рассеивания у них гораздо выше. Благодаря этому общий нагрев в помещении происходит быстрее.

Пушки бывают и лучевые, хотя их так называют редко. В этом случае излучатель усиливают чашеобразным зеркальным отражателем, который направляет и фокусирует «пойманное» излучение в нужном направлении.

Основные характеристики



Мощность.

Важнейшей характеристикой любого изделия класса «тепловое оборудование» является мощность. Измеряется мощность в кВт и указывает на тепловую энергию, выдаваемую изделием в единицу времени. Чем мощнее изделие, тем быстрее оно прогреет объем или площадь и тем большую площадь или объем «осилит».

Для тепловых приборов на электричестве величина выдаваемой мощности одновременно является и величиной мощности потребляемой. А так как обычные бытовые розетки на 220В рассчитаны на подключение приборов до 3.5кВт, более мощные электрические обогреватели делают под трехфазный источник питания 380В. Иногда модели мощностью до нескольких киловатт (но свыше 3.5) выполняют для сети 220В. Но в этом случае вилку на силовой кабель прибора не устанавливают – только клеммы или просто оголенные провода. Такие приборы должны подсоединяться напрямую к электропроводке, минуя бытовую электропроводку.

Калориферы на дизельном и газовом топливе тоже требуют наличия сети питания 220В. Но мощность здесь требуется почти символическая: в жидкотопливных калориферах электричество используется только для поджига свечи или пьезоэлемента и для вращения вентилятора.

Скорость потока воздуха, иначе называемая **производительностью**. Чем выше скорость потока выдуваемого воздуха, тем быстрее прибор прогреет помещение или просушит поверхность.

Возможность регулировать мощность.

Позволяет подбирать наиболее подходящий режим эксплуатации, если максимальная мощность в конкретном случае избыточна. При этом экономится топливо или электрическая энергия. Особенно актуальна эта функция для мощных моделей – экономия может быть существенной.

Совместимость с внешними аксессуарами.

Характеристика, особенно важная для профессиональных пользователей. Например, использование терморегулятора позволяет поддерживать температуру в помещении в автоматическом режиме. Это как функция климат-контроля: по достижении заданной температуры тепловой прибор автоматически отключается. Как только температура опустится ниже заданного уровня, включится снова.

Также одним из важнейших аксессуаров для дизельных калориферов непрямого нагрева являются отводные рукава. Использование калориферов непрямого нагрева без рукавов лишает их главного преимущества – возможности использования в закрытых помещениях. Поэтому важно, чтобы патрубок газоотвода был совместим со стандартными газоотводными рукавами. Либо в марке должны присутствовать «родные» рукава под нестандартные размеры отводного патрубка.

Часть 2.

Подбор ассортимента и услуг магазина

Как в случае с любой товарной категорией, алгоритм разработки предложения схожий:

1. Определить целевую аудиторию магазина и ее потребность. Потребность включает в себя сам товар и комплекс услуг по его приобретению и – возможно – эксплуатации и обслуживанию.
2. Изучить существующие конкурентные предложения.
3. Создать продукт, состоящий из подходящих товаров поставщика и услуг магазина и, возможно, третьей стороны (например, расположенного по близости сервисного центра).
4. Донести информацию до целевой аудитории потребителей.

Я неслучайно упомянул о составляющих продукта, обеспечиваемых третьей стороной. Например, сервисным центром. Магазин не обязан обеспечивать такие услуги, но менеджер, отвечающий за выбор поставщика, обязан предусмотреть эту составляющую, выбирая поставщика и предоставляемые им возможности.



Так как же все-таки продавать тепловое оборудование?!

Определение целевой аудитории магазина.

Если Ваш магазин существует не первый месяц и не является стабильно убыточным, значит, определенная категория покупателей у него уже сложилась, и их устраивает тот уровень услуг, которые Вы им оказываете. Понять, кто ваши основные покупатели, несложно, проведя несколько дней в торговом зале и проанализировав кассовые чеки.

Возможные составляющие «продукта» для некоторых типов клиентов

Если Ваши основные клиенты – «бытовые» потребители, «продукт» вашего магазина может состоять из (влияние конкуренции здесь не рассматриваем):

- Ассортимента оборудования для обогрева помещений. Особый упор на электрические конвекторы, тепловентиляторы и масляные радиаторы под 220В. Если площадь позволяет, можно добавить 1–2 газовые модели с самым низким номиналом мощности. Выставлять несколько марок не имеет смысла. В идеале – выбор аналогичной продукции между 2 марками: дешевой и не самой дорогой «фирмой».
- Услуги подбора оборудования и консультации по его использованию. Ваш персонал обязан разбираться в том, что продает. Если, конечно, Вы хотите достичь успеха. Для удобства и сокращения ошибок при консультациях можно поставить в зале компьютер с программой автоматической подборки теплового оборудования. Можно попросить поставщика предоставить аналогичную программу в Excel. Требуйте у поставщика обучения вашего торгового персонала, информационных POS-материалов и технологий, облегчающих процесс продаж!
- При продаже продавец обязательно должен информировать покупателя, что делать в случае выхода оборудования из строя. Как минимум, нужно сообщить, куда обращаться. При этом дополнительные гарантии – непременная часть качественного сервиса покупателей. Например, обещание магазина поучаствовать в решении проблемы при поломке даже в случаях, когда закон к этому не обязывает. Естественно, давать можно только те обещания, которые можете и собираетесь выполнять. В противном случае результат будет вдвойне негативным.

- Ассортимент-минимум должен присутствовать в Вашем магазине весь период «холодных ночей» – для европейской части России это с конца августа и до середины мая.
- ### Если Ваши основные клиенты – профессиональные и полупрофессиональные строительные бригады, покупающие тепловое оборудование в розницу:

- Основа ассортимента – тепловые пушки. Ассортимент-минимум: электрические тепловентиляторы-пушки мощностью до 12кВт, газовые и дизельные пушки до 40кВт. Наличие термостатов желательно, отводных рукавов для продаваемых дизельных пушек непрямого нагрева обязательно.
- Услуги консультанта в меньшей степени сводятся к подбору оборудования по мощности, в большей степени к консультации по особенностям использования конкретных изделий в конкретных условиях, включая подбор аксессуаров.
- В отношении сервиса – то же, что и по бытовым пользователям.
- Основной период продаж таким клиентам приходится на период с середины осени и до начала зимы.

Если ваши основные клиенты – «корпоративщики» из числа строительных и ремонтных организаций:

- У Вас в магазине или на складе при нем должен быть полный ассортимент теплового оборудования строительного назначения: все пушки, включая самые мощные. А также максимальный ассортимент аксессуаров к ним.

От непроверенной техники лучше отказаться – время в бизнесе деньги, и даже при хорошо налаженном процессе гарантийного и постгарантийного ремонта и ваш корпоративный клиент и Вы сами рискуете оказаться в глубоком проигрыше. Марок в идеале – не меньше двух, причем как минимум две должны соответствовать требованиям категории профессионального теплового оборудования, а продавцы должны уметь это объяснить.

• С клиентом желательно установить контакт не только на уровне закупщиков, но и на уровне технического и общего менеджмента. Для них, как и для закупщика, желательно организовать дополнительные услуги. Например, подробная консультация по телефону, включая выяснение вопросов, на которые у ваших специалистов нет готовых ответов (их можно переадресовать поставщику), поиск нужного товара под заказ, квалифицированный подбор аналогов и пр.

• Сервис для таких клиентов, особенно тех, кто делает или может сделать существенную часть вашего оборота, необходимо организовать особый сервис. Например, забор вышедшего из строя оборудования и/или выдача оборудования на замену на время ремонта. Даже если Вы не предоставляете таких услуг своим обычным клиентам, эта категория заслуживает особого обслуживания. Если Вы боитесь оказаться в убытках от такой политики, оговорите какие-то объемы закупки за некий период или сумму минимального заказа, при которых оказываются такие услуги.

• Пик спроса на строительное тепловое оборудование в европейской части России приходится на период с середины октября по середину декабря. Именно в это время проводятся внутренние отделочные работы в строительстве многоэтажных домов.

Больше общайтесь со своими покупателями и старайтесь получить из разных источников знания по товарам, которыми торгуете. Компетентность сотрудников – важнейший ресурс любой компании.

И еще. Помните, что

тепловое оборудование – товар остро-сезонный. Выбирая поставщика, оценивайте не только потенциальные заработки, но и потенциальные риски. Поставщик, готовый взять часть рисков на себя, дорогого стоит.

	Торговая марка AIKEN представлена широким ассортиментом машино-технической и станко-инструментальной продукции: металло-, дерево- и камнеобрабатывающие станки; компрессоры и пневмоинструмент; сварочное оборудование; электрогенераторы; зарядные, пусковые и пуско-зарядные устройства; тепловое оборудование; садовая и снегоуборочная техника; насосы; грузоподъемная техника; производственная мебель. http://www.aikentools.ru/
	BALLU INDUSTRIAL GROUP — крупнейший международный производитель профессионального климатического и теплового оборудования, продукция которого ориентирована на широкую категорию потребителей в различных регионах мира. http://www.ballu.ru/
	Торговая марка ELITECH представляет большой выбор техники и оборудования, бензиновые генераторы и бензиновые сварочные генераторы, мотопомпы, садовую технику, культиваторы, электро и бензогазонокосилки, электро и бензопилы, мойки высокого давления, большой модельный ряд компрессоров, сварочные аппараты и сварочные инверторы различных типов и модификаций, однофазные и трехфазные стабилизаторы напряжения. http://www.elitech-tools.ru/
	Немецкая компания FUBAG – европейский лидер по производству профессионального оборудования. В ассортименте представлено тепловое оборудование в широком ассортименте и высокого качества. http://fubag.ru/
	Техника и оборудование торговой марки HERZ это высокое качество сборки, надежность и безопасность эксплуатации. http://www.herz-group.ru/
	Kroll – один из ведущих производителей теплового оборудования, а так же принадлежит к производителям пользующимся хорошей репутацией в области обработки металла. http://kroll.de
	Торговая марка «МАКАР» была зарегистрирована в 1999 году и уже много лет одним из популярных товаров этой марки являются тепловентиляторы (тепловые пушки) «МАКАР». http://www.makar.ru/
	Master Climate Solutions Group является бесспорным лидером по производству мобильных и стационарных систем обработки воздуха по направлениям: обогрев, осушение и вентиляция. http://www.masterheaters.ru
	Электрокалориферы PATRIOT Garden изготовлены по передовым технологиям на оборудовании ведущих фирм по производству промышленных станков и оборудования. http://www.patriotgarden.ru
	ООО «Прораб» является на сегодняшний день динамично развивающейся компанией по продаже электроинструмента и оборудования под собственной торговой маркой PRORAB, широко представлено тепловое оборудование. http://www.prorabtools.ru/
	Сегодня Sial является одной из популярных марок генераторов горячего воздуха, продаваемых в России. Ассортимент обеспечивает. http://www.sial.ru/
	Миссией компании является обеспечение необходимого и достаточного спектра моделей инструментов, дающего оптимальное соотношение цены и качества и удовлетворяющего различные категории пользователей от любителей до профессионалов. Электроинструмент марки Sturm известен своей надежностью, продуманностью дизайна и функциональностью. http://www.sturmtools.ru/
	Тепловое оборудование под торговой маркой «ПРОФТЕПЛО» появилось в результате ребрендинга калориферов «Энтузиаст» в 2010 году. В настоящий момент в ассортименте дидельные, газовые, электрическое тепловое оборудования для всех типов задач. Гарантия 3 года. www.prof-teplo.ru

Компания «Теплотрейд»

Коммерческий директор Букин Александр.

ПРОФ ТЕПЛО Торговая марка «ПРО-ФТЕПЛО», под которой

поставляет свое оборудование Белорецкий приборостроительный завод «ТеплоТрейд», уже хорошо известна нашим покупателям и партнерам. Завод «ТеплоТрейд» – единственный завод в России, который выпускает тепловое оборудование на всех самых массовых видах топлива: газ, дизельное топливо и электричество. То есть на тех видах, которые можно найти в любом уголке России. И соответственно, первым неоспоримым достоинством является **широкий ассортимент теплового оборудования**, произведенного в России для российских условий. Тепловые пушки «ПРОФТЕПЛО» с легкостью закроют самые различные нужды и потребности. Следует отметить, что «ПРО-ФТЕПЛО» сегодня не производит тепловые генераторы, работающие на достаточно редко используемых видах топлива, например, на твердом топливе, бутане, или отработанном масле. И это вполне объяснимо. Мы не работаем с узкоспециализированным оборудованием, которое не предполагает массового использования. Именно поэтому завод-производитель может уделить самое пристальное внимание массовому сегменту теплового оборудования, сегменту, который всегда будет востребован, может применяться в широком диапазоне условий и требований, и отличается при этом мобильностью, относительно малым весом и комфортом использования.

Понятно, что помимо патриотических чувств, оборудование должно иметь и другие, более явно выраженные, ощутимые достоинства и преимущества. Рассмотрим качество работы. К качеству работы относятся все: и ресурс, и стабильность работы, и безопасность.



Ресурс.

Основной вклад в ресурс работы оборудования дает качество комплектующих и деталей. Требования, предъявляемые к комплектующим и деталям на заводе «ТеплоТрейд», не уступают требованиям европейских производителей, и часто превышают аналогичные параметры китайских поставщиков. Так, толщина нержавеющей стали марки AISI310 (отвечающей высшим стандартам по жароустойчивости), используемой в камерах сгорания составляет 0,8 и 1 мм (в различных конструктивных элементах), в то время как у китайских производителей этот параметр составляет 0,5 и 0,8 мм. Естественно, что и риск прогорания камеры сгорания во втором случае более высок, и долговечность работы существенно ниже.

Безопасность работы.

Это – один из краеугольных камней теплового оборудования, ведь в большинстве обогревателей используется открытый огонь. Калориферы «ПРОФТЕПЛО» по оценкам, могут быть отнесены к оборудованию с одним из высочайших показателей степени защиты и безопасности. Здесь и системы контроля подачи топлива, и клапана, отключающие подачу топлива при отсутствии поджига, и контроль от перегрева, – противопожарная защита в обогревателях «ПРОФТЕПЛО» имеет несколько уровней защиты и предохранительных контуров.

Но даже самое безопасное и долговечное оборудование теряет все свои достоинства, если работа будет нестабильной. Если оборудование постоянно выключается, проявляет свои капризы в использовании или слишком привередливо в обслуживании, это способно свести на нет все остальные преимущества. А чтобы такого не происходило, требуется особая тщательность при выборе стандартов для комплектующих и узлов, а также для качества сборки. Именно с этой целью на заводе, начиная с 2012 года, действует ОТК, а качество сборки контролируется на каждом этапе, включая выходные испытания.

Наличие собственной испытательной базы.

и адаптация всех моделей именно под конкретные достаточно сложные российские условия эксплуатации – еще один акцент нашей продукции.

Наши технологии и разработки. Находясь «в непосредственной близости» от пользователей нашей продукции, мы как никто другой, знаем все потребности и нужды наших клиентов. Поэтому мы постоянно совершенствуем технологии и наработки. «ТеплоТрейд» является обладателем ряда патентов на технологические ноу-хау, используемые при производстве. Практически каждый сезон вводятся новые технологические изменения и улучшения, которые служат одному: сделать работу с нашей продукцией комфортной, простой и долговечной. Это и использование мелкоячеистого рассекателя в газовых калориферах, позволяющее достичь полного сгорания и предупреждающее риск возникновения зон перегрева. Это и использование алюминиевых ступиц в тепло-вентиляторах дизельных и мощных электрических пушек. Это и применение надежных керамических высокочастотных электродов в системе поджига дизельных обогревателей вместо «свечей». Надо отметить, что сменные «свечи» являются негарантийным случаем при обращении в сервис. Для оборудования «ПРОФТЕПЛО» негарантийными случаями, по большому счету, могут быть признаны только два основных повода: механические повреждения и неправильная эксплуатация, например, залив неподходящего типа топлива. Мы уверены в качестве своего оборудования!

Ну и завершающим штрихом.

Хотелось бы отметить еще один фактор, который является следствием производства в России. Короткие цепочки поставок. Вам не обязательно выступать в роли синоптика, прогнозируя еще по весне, какая же будет весна. Вы берете по потребности столько сколько Вам надо и когда Вам надо. И тем самым, Вы можете избежать еще одной опасности: остаться в конце сезона с большими складскими запасами и без денег, которыми надо рассчитаться с поставщиками.

Тепловое оборудование ПРОФТЕПЛО – это полное отсутствие рисков во всем.

www.prof-teplo.ru

ЭФФЕКТИВНО! МОБИЛЬНО! УДОБНО!

Тепловое оборудование ПРОФТЕПЛО – это широчайший ассортимент теплового оборудования на самых доступных видах топлива и энергоносителей

WWW.PROF-TEPLO.RU

ПРОФ ТЕПЛО

СДЕЛАНО В РОССИИ

Сделано в России. Наша продукция для наших условий!

ПРОФТЕПЛО: С НАМИ – ТЕПЛЕЕ!

ДИЗЕЛЬНЫЕ КАЛОРИФЕРЫ

прямого нагрева, непрямого нагрева, лучевого типа



ГАЗОВЫЕ КАЛОРИФЕРЫ

работающие на сжиженном и природном газе



ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ТЕПЛОВЕНТИЛЯТОРЫ

в корпусах с круглым и прямоугольного сечением

ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ КОНВЕКТОРЫ



НАДЕЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

Генеральные дистрибьюторы продукции «Профтепло»:
ООО «Оптимист»
111024, Россия, г. Москва, ул. 2-я Энтузиастов, д. 5, корп.
10 Тел/факс: (495) 783-02-02. www.optimist-opt.ru

ООО ПК «СТИН»
453500, Республика Башкортостан, г. Белорецк, ул. Толенина, д. 14
Тел: (34792) 5-20-26, 5-36-07. Факс: (34792) 5-35-99, 5-21-33
www.stinzavod.ru

Рынок оборудования и инструмента меняется, причем быстрыми темпами. Все это мы видим и участвуем в изменениях. В прошлом выпуске мы обозначили основные тенденции развития. И как показала практическое развитие, не ошиблись, более того эти тенденции ускоряются.

Наши предположения оправдали международные сети DIY гипермаркетов, активное расширение которых в регионы активно меняет системы продаж и предпочтения покупателей. На такие сети приходится все больше продаж дешевых и не сложных товаров и оборудования, весь товар, который используется для обычных нужд будет продаваться именно там, при условии что есть такой магазин, ведь он не требует консультации и выбор обусловлен минимальными требованиями. По данным исследования «Рынок DIY&Household России», наибольший рост в 2011 году продемонстрировали игроки рынка, работающие в формате стройбазы в сегменте Hard DIY.

Среди положительных явлений, на фоне которых развивается сегодняшняя ритейл в России, отмечается рост инвестиций и выход федеральных ритейлеров в регионы. Среди негативных – риски кризисных явлений в экономике и ограниченность потенциала роста спроса.

Россия занимает 6 место по обороту розничной торговли в сегменте DIY (26 млрд долларов в год). Российский рынок розничной торговли товарами DIY крайне привлекателен для крупнейших международных компаний – это единственный сегмент, где Россия по темпам роста является безоговорочным лидером.

«В течение ближайших лет, мы безоговорочно обгоним Францию и вплотную приблизимся к Германии. Уступать будем только США, Китаю и Индии», – прогнозирует генеральный директор «INFOLine-Аналитика» Михаил Бурмистров. По его словам, на рынке DIY рост будут показывать сегменты household и garden- товары для дома и сада. В этом секторе лидируют зарубежные ритейлеры, в то время как российские компании выбирают более узкую нишу – hard DIY и B2B, из-за того что не могут серьезно конкурировать с международными компаниями на рынке DIY в России. По результатам исследований аналитического агентства, именно те сети, которые активно развиваются в сегменте Hard DIY, работая в формате «Стройбаза», продемонстрировали наибольший рост в 2011 году. Так, СТД «Петрович» и ООО «Роса» за прошедший год приросли по выручке на 57% и 97% соответственно.

Определены самые эффективные сети из ТОП-10 игроков рынка DIY по итогам 2011 г.

Новые тенденции развития рынка ОБОРУДОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТА. Информация определяет ДЕЙСТВИЯ! ПРОВЕРИМ?

По данным исследования «INFOLine&Retailer Russia TOP-100», сформированного агентством INFOLine совместно с Retailer magazine, по итогам 2011 года наибольшую эффективность в сегменте DIY по показателю выручки с кв. м продемонстрировали компании «Leroy Merlin Восток», «Аксон-Холдинг», «ОБИ Россия» и «Максидом». Выручка с кв. м французской LeroyMerlin в 2011 г. составила 10 тыс. долл. Почти вдвое меньше заработала с каждого квадратного метра «Аксон-Холдинг», развивающий торговые объекты под брендами Аксон, VolgaBRG и КостромаГлавСнаб. Показатели сетей ОБИ и «Максидом» достигли 4.9 и 4.3 тыс. долл. с кв. м соответственно. Специалисты проанализировали операционные и финансовые показатели 150 розничных и оптово розничных сетей DIY.

Лидером по выручке с кв. м является «Leroy Merlin». Объекты сети, благодаря размещению большинства гипермаркетов в ритейл-парках, в составе которых работает также один из лидеров рынка FMCG по данному показателю сеть «Ашан», характеризуются уникально высокими показателями потребительского трафика за счет эффективной ассортиментной стратегии и позиционирования как «магазина самых низких цен», что обеспечивает показатели в два раза выше, чем в среднем по сегменту. Средний показатель выручки с кв. м 40 крупнейших компаний рынка DIY по итогам прошлого года составил 3,2. тыс. долл.

За 2011 год активный рост показал ряд сетей рынка DIY, преимущественно развивающихся в формате стройбазы и обслуживающих оптовых покупателей, в том числе с привлечением дистанционной торговли. Так, тюменский «Строительный Двор» располагает 5 центрами комплектации строительства, обслуживающими клиентов B2B, и развивает Интернет-торговлю с января 2011 г. За последний год сеть приросла по выручке почти вдвое – на 97,8%. СТД «Петрович» весной 2011 г. запустил интернет-магазин (ранее использовалась услуга «Доставка по звонку» для обслуживания мелкооптовых клиентов). За прошлый год «Петрович» увеличил выручку на 56% и по итогам года занимает 6-ое место среди игроков рынка DIY.

Фактические сухие статистические данные показывают наглядно тенденцию, которая показывает вектор развития для серьезных российских игроков среднего формата – специализированные магазины, которые предлагают товары среднего и высокого ценового сегмента с консультациями и хорошим сервисом как клиентским (обслуживание), так и товарным сервисом (гарантия, ремонт, консультации).

Еще три года назад мы анонсировали создание в России объединение розничных специализированных сетей не по акционерному признаку, то есть объединение в союзы, которые обеспечат новые конкурентные преимущества в работе с известными брендами, созданию дешевой логистики, формированию товарных и марочных преимуществ. А вот и первые новости на этом фронте. Региональные розничные сети товаров для ремонта и дома создают «Союз DIY»

Основатели и владельцы десяти региональных розничных сетей по продаже товаров для ремонта и дома (DIY – Do it yourself) объявили о создании кооператива «Союз DIY», объединяющего около 90 магазинов в РФ, сообщил в рамках форума DIY & Household Retail генеральный директор ГК «Трест СКМ» Ринат Мухаметвалеев.

Управление «Союзом DIY» осуществляется советом, председателем которого избран Мухаметвалеев. Оперативное управление созданием союза возложено на директора по развитию «Трест СКМ» Яна Боже. «В данный момент мы находимся в процессе консолидации финансовой информации, и вскоре сможем озвучить общий объем закупок. В ближайший месяц мы также сформируем команду, которая будет развивать этот проект», – заявил на пресс-брифинге Мухаметвалеев.

По его словам, главной целью создания кооператива является консолидация закупок сетей и обеспечение выгодных условий поставок из России, Европы и Юго-Восточной Азии.

«Кроме того, перед нами стоит еще две стратегические цели – это совместная разработка и анализ ритейл-технологий, а также формирование совместных активов в области логистики», – отметил он.

По его словам, кооперация региональных лидеров откроет новые возможности для экспансии в регионах, увеличит эффективность российских игроков на DIY-рынке, а также снизит среднюю розничную цену на товар единого ассортимента на 5–10% в зависимости от категории.

Он добавил, что союз будет развиваться постепенно, и «сейчас качество и эффективность работы более важны, чем количественный состав». В качестве критериев членства он отметил лидерство в регионе своего присутствия, прочную деловую репутацию, а также розничный формат потенциального участника союза.

Говоря о перспективах союза, Мухаметвалеев отметил, что в трехлетней перспективе «Союз DIY» может выйти в лидеры по объему продаж на рынке товаров для ремонта и дома.

В настоящий момент в закупочный союз входят Трест СКМ (Екатеринбург), Блеск (Архангельск), Строй Гигант (Курск), Перестройка (Новосибирск), ЭЛКО (Астрахань), Вектор (Пенза), Кенгуру (Иваново), Южный, САШЭ (Тюмень), Агава (Казань), Стройпарк (Томск), ТехноСистема (Новокузнецк).

Кроме очевидных преимуществ, которые предоставляют такие объединения, при условии грамотного управления и разделения полученных преимуществ для всех, имеются и возможные минусы, которые нужно иметь в виду. Например, союз или кооператив, может быть полезен прежде всего для более – менее равных по развитию и размерам бизнеса партнеров, прозрачность отношений и денежных выгод должна быть абсолютной. Ведь у всех у нас есть пример Евросоюза, который объединился и на первых порах показывал сногшибательные результаты, а сейчас испытывает серьезные трудности. В любом случае, желаем новому союзу успехов и надеемся через некоторое

время рассказать подробно о первых результатах деятельности.

С моей точки зрения, еще одна проблема очень скоро встанет остро для многих компаний. Неконкурентоспособность торговых марок. В России, как нигде в мире, количество торговых марок в отдельных товарных категориях или «плоских» – одна марка в нескольких торговых марках, просто зашкаливает. В ближайшее время, марки или просто выделенные названия, без специальных выделенных маркетинговых преимуществ будут бороться за выживание и ценовой демпинг будет очень заметен, особенно в товарных группах, которые являются менее сложными с точки зрения производства (например сварка, генераторы и др). Кроме этого, конкуренция будет более жесткая в сезонных товарных группах, например тепловое оборудование, снегоуборочная техника. Садовые и летние темы напротив, будут продолжать расти, ведь летний сезон увеличивается климатически, да и количество людей которые перебираются ближе к земле будет расти и дальше.

При описанных тенденциях, нас всех ждут не простые, но интересные времена развития рынка оборудования и инструмента. Всем нам нужно больше внимания уделить клиентскому сервису и тогда компания или марка всегда будет иметь дополнительное преимущество для партнеров и клиентов. В этом номере мы подготовили интересную информацию о структуре рынка генераторов, там много подтверждающих наши выводы данных. Приглашаем к прочтению. Приглашаем всех к дискуссии. Разные точки зрения, споры мы приветствуем и предоставим наши информационные возможности всем заинтересованным компаниям и специалистам.

Руководитель проекта ПрофиТулИнфо – Кузнецов Кирилл.

В материале использованы материалы из информационных источников www.retail.ru.



Первый в России бытовой инструмент для прочистки труб

- Экономия времени и денег
- Забудьте про вызов сантехника
- Инструмент всегда под рукой
- Прочный и простой в использовании
- Справится там, где химия бессильна



Прочистные вертушки, вантузы, сантехнические троса и многое другое...

Приглашаем дилеров к сотрудничеству.

8 (800) 333-03-29

www.ЧистыеТрубы.РФ



Союз DIY в июле 2012 г.

Показатель	Значение
Количество магазинов	136
Площадь магазинов	422 028 кв.м.
Продажи 2011	30 613 млн. руб.
Продажи 2012	37 210 млн. руб.



FLEXOTrim – новый Top-бренд немецкой компании Ikra GmbH. www.vadal.ru

FLEXOTrim – наивысшее
качество при средней
цене

XL – качество / **XS** – цена

**НОВИНКА
2012!**

FLEXOTrim APS 2010 Li –

Аккумуляторный секатор / сучкорез
с пильным диском

Напряжение питания	10,8 В
Емкость батареи	1,5 Ач Li-Ion Сапуо
Ширина среза (макс)	до 35 мм
Диаметр лезвия	55 мм
Скорость реза	55 срезов/мин
Вес	0,96 кг

ОСОБЕННОСТИ:

- время работы – не менее 30 минут;
- скорость вращения пильного диска 1100 об/мин;
- наиболее чистый и щадящий срез;
- быстрая электронная остановка пильного диска;
- безопасное 2-ное включение;
- 2-й пильный диск в комплекте поставки;
- зарядное устройство в комплекте поставки;
- удобный индикатор зарядки – красный/ зеленый
- Гарантия 3 года

Рекомендованная
розничная цена 3799 руб.

Акционная
розничная цена 3399 руб.
(сентябрь – ноябрь 2012 г.)



При помощи секатора садовник управляет ростом деревьев и кустарников. Без своевременной обрезки крона со временем становится либо слишком высокой, либо слишком густой и широкой.

Аккумуляторный секатор-сучкорез FLEXOTrim APS 2010 Li – садовый инструмент профессионального качества, прекрасно подходит для резки сучьев деревьев и крупных веток с целью формирования их кроны. Высокооборотистый пильный диск позволяет достигать наиболее чистого и щадящего среза по сравнению с аккумуляторными секаторами традиционного типа, срез при этом очень хорошо заживляется, нет эффекта «сдавливания». Кроме того APS 2010 Li хорошо применим для сухих ветвей.

За минуту работы секатором APS 2010 Li больше срезов в два раза, чем любым другим аналогом! Максимальная ширина среза – до 35 мм



Надёжная лёгкая и компактная конструкция секатора/ сучкореза FLEXOTrim APS 2010 Li сделает вашу работу в саду не только производительной, но и радостной!
<http://www.youtube.com/watch?v=xFKN71Atnag>



КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ООО «САД и КОЛесо» – эксклюзивный поставщик продукции Ikra GmbH в России

Адрес:

Москва, Варшавское ш., д. 125, стр. 1.
Тел.: (495) 781-2167, 781-7971
Факс: (495) 781-2168
E-mail: info@vadal.ru
www.vadal.ru

Приобрести продукцию Ikra GmbH можно в «Касторама», «Ашан», «МаксиДом», «Агава» и других сетевых магазинах

«САД и КОЛесо» – продажа садовой техники оптом и обеспечение достойного сервиса – это наша основная специализация.



Хозяйственный пылесос WD 3.300 M от Kärcher – ваш универсальный помощник

Каждому из нас рано или поздно приходится сталкиваться с уборкой. Мужчинам – в гараже или мастерской, где без посторонней женской помощи решаются самые сложные технические вопросы. Женщинам – дома, территория которого зачастую не так мала и постоянно требует тщательного ухода. Дачники же – универсальные хозяева, которые следят не только за состоянием насаждений, территориями хозяйств, но и за своими домами. В вопросе борьбы за чистоту всем придет на помощь хозяйственный пылесос WD 3.300 M от Kärcher.

Аппарат начального класса впечатляет своим оснащением, соответствующим самым высоким стандартам. В частности, благодаря патронному фильтру пылесос WD 3.300 M способен собирать сухую пыль, влажную грязь или жидкости, однако после сбора жидкостей, фильтр необходимо просушить в естественных условиях. Мощность хозяйственного пылесоса весьма велика – целых 1400 Вт! А это значит, что пылесос практически со скоростью света справится с любыми загрязнениями, такими как строительный мусор, опилки, стружка, гипсовая пыль, осколки стекла и жидкостями. Благодаря вместительному (17 л) мусоросборнику из нержавеющей стали, универсальный и практичный аппарат может производить уборку без частых перерывов на очистку контейнера.

Информация о компании Kärcher:

Kärcher – ведущий производитель уборочной техники и систем очистки бытового и профессионального назначения. Компания была основана в 1935 году в Германии и сегодня известна во всем мире как эксперт в производстве уборочной техники высшего качества. В 2004 году в России было открыто дочернее предприятие компании – ООО «Керхер». Широкий ассортимент техники Kärcher представлен в специализированных магазинах – «Керхер Центрах», у официальных дистрибьюторов и в крупных сетевых магазинах. Центральный офис ООО «Керхер» расположен в Москве, филиалы открыты в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Екатеринбурге и Самаре.

Больше информации: <http://www.karcher.ru>

Количество воздуха (л/с)	68 (л/с)
Вакуум (мбар/кПа)	210 (мбар/кПа)
Длина кабеля (м)	4 (м)
Номинальная ширина аксессуаров (мм)	35 (мм)
Макс. Потребляемая мощность (Вт)	1400 (Вт)
Емкость контейнера/ Объем материала (л)	17 л/высококачественная сталь
Напряжение (В)	220–240 (В)
Вес (кг)	5,8 (кг)
Габариты (длина x ширина x высота) (мм)	390x240x520 (мм)

Функция выдувания позволит вам обеспечить чистоту не только внутри помещения, но и снаружи, очистив прилегающие территории от листвы и любого сухого мусора. Теперь поддерживать газоны и клумбы в прекрасном состоянии не составит большого труда.

Компактный и функциональный хозяйственный пылесос удобно хранить – дополнительные аксессуары удобно крепятся к корпусу пылесоса. А функция быстрой «парковки» поможет закрепить удлинительную трубку со шлангом прямо на самом пылесосе на время перерыва в работе.



«Мой GARAGE – мои правила!»



В жизни современного мужчины, в которой есть семья, дом и дерево, есть ещё и особое место, своего рода святая святых, где он может отдохнуть и расслабиться со своими «железками» - это гараж.

И пусть не у многих он воплощён в конкретные стены и крышу, у многих это багажник автомобиля, или чулан в квартире, а у кого-то это ящик с инструментами. Но у каждого это свой, особенный «ящик с инструментами» от отвертки до более хитроумного оборудования.

Таким оборудованием на первый взгляд является и поршневой компрессор. Но это только на первый взгляд. За границей их уже давно относят к классу электробытовых приборов, и каждый себя уважающий мужчина имеет поршневой компрессор в своём арсенале.

Почему же это так?

Ответ простой, поршневой компрессор это своего рода настоящий «комбайн», который позволяет, заменить собой целую гору различного инструмента.

С его помощью можно накачать шины автомобиля, резиновую лодку, надувной бассейн. Использовать его как мини-мойку,

и тогда подсоединив мовильный пистолет к компрессору, вы сами решаете, когда и как вам помыть машину.

Если же вы прирождённый художник, то ничего вам не мешает нанести аэрографию на капот автомобиля, чтобы прекрасной незнакомке захотелось, потом на него облокотиться. И опять же с помощью компрессора! Но и это не всё. Аэрография вам надоела, и вы решили вернуть машине прежний цвет, тогда вы подключает к компрессору краскопульт и лёгким движением руки машина возвращается в исходное состояние.

На этом вы, конечно, не остановитесь,

Потому что необходимо очистить от пыли и грязи внутренние органы автомобиля, тем более, если вы оставляли его зимовать. И вас снова выручит поршневой компрессор!

Все эти жизненные ситуации далеко не исчерпывают область применения поршневого компрессора, потому что есть широкая гамма пневматического инструмента: пневмодрель, шлифовальная машина, гайковерт, пневмомолоток, пневмоножницы, гвоздезабивные и скобозабивные пистолеты и т.д. и т.п.

Все они позволяют решить с помощью компрессора самые разнообразные задачи. И главное здесь, что вы сами диктуете правила, вы сами выбираете инструмент, который вам позволит решить задачу, будь то накачка шин или закручивание шурупов, потому что у вас есть по-настоящему надёжный «ящик с инструментами» – поршневой компрессор.

При этом вам не нужен монстр на 100 литров с бешеной производительностью

Потому что вы берете компрессор не для маленького завода, а для себя, максимум 50 литров с приличной производительностью, которая позволит без проблем работать с пневмоинструментом. И тут, немаловажный фактор – цена. Поршневой компрессор для гаража, не должен стоить по цене профессионального!

Он, сочетая в себе надежность, должен стоить ровно столько, чтобы любой мужчина захотел купить его себе в гараж. И у него, безусловно, должна быть изюминка! Иначе, почему бы делать выбор в его пользу. У компрессоров GARAGE такая изюминка есть. Это наличие в комплекте переходника, что позволяет на выходе иметь универсальное соединение.

Теперь при выборе пневмоинструмента вам не нужно беспокоиться о типе соединения, и вы не будете гадать «байонет» или «быстросъём»...

А когда ещё поршневой компрессор имеет торговую марку созвучную с вашим «святая святых», то здесь не приходится спрашивать для чего он нужен. Он нужен, потому что вы мужчина! Потому что ваш GARAGE это ваши правила!

Ефимов Сергей,
бренд менеджер компании «Оптимист».



GARAGE

AIR COMPRESSORS

Разъем
Размер не имеет значения...

+7 (495) 783-02-02
www.aircompressor.ru



weldex
РОССВАРКА

13-я Международная специализированная выставка сварочных материалов, оборудования и технологий

8 – 11 октября 2013 года
Москва, КВЦ «Сокольники»

+7 (800) 932 81 00

Более 250 компаний из 20 стран мира!

Всё для сварки, резки и наплавки!

www.weldex.ru

подайте заявку на участие на сайте www.weldex.ru

Организаторы: МВК, Профсоюз работников машиностроения и приборостроения, Ассоциация производителей сварочных материалов, Ассоциация производителей сварочного оборудования, Ассоциация производителей сварочных электродов, Ассоциация производителей сварочных кабелей, Ассоциация производителей сварочных аппаратов, Ассоциация производителей сварочных трансформаторов, Ассоциация производителей сварочных инверторов, Ассоциация производителей сварочных генераторов, Ассоциация производителей сварочных источников питания, Ассоциация производителей сварочных электродов, Ассоциация производителей сварочных кабелей, Ассоциация производителей сварочных аппаратов, Ассоциация производителей сварочных трансформаторов, Ассоциация производителей сварочных инверторов, Ассоциация производителей сварочных генераторов, Ассоциация производителей сварочных источников питания.

www.metobr-expo.ru

14-я международная специализированная выставка «Оборудование, приборы и инструменты для металлообрабатывающей промышленности»

МЕТАЛЛООБРАБОТКА

Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр» Москва, Россия

27–31 мая 2013

ЭКСПОЦЕНТР МОСКВА

125080, Москва, Россия, Крымский вал, 10
Домодомовский район, д. 10
Тел: +7 (495) 932 81 00, 932 81 01
Факс: +7 (495) 932 81 00
E-mail: info@expo.ru, metobr@expo.ru
Местоположение: www.expo.ru

FASTTEC
КРЕПЕЖ

11-я международная выставка крепежа

8 – 10 октября 2013 года
Москва, КВЦ «Сокольники»

Новое время проведения: октябрь!

единственная специализированная выставка крепежа в России

забронируйте стенд на сайте www.fasttec.ru

- Промышленные соединительные и крепежные элементы
- Системы для сборки и монтажа
- Строительные и крепежные элементы
- Оборудование для производства крепежа
- Инструменты для работы с крепежом
- Метизы

Организаторы: МВК, Профсоюз работников машиностроения и приборостроения, Ассоциация производителей сварочных материалов, Ассоциация производителей сварочного оборудования, Ассоциация производителей сварочных электродов, Ассоциация производителей сварочных кабелей, Ассоциация производителей сварочных аппаратов, Ассоциация производителей сварочных трансформаторов, Ассоциация производителей сварочных инверторов, Ассоциация производителей сварочных генераторов, Ассоциация производителей сварочных источников питания.

PCVEXPO

12-я международная выставка «Насосы. Компрессоры. Арматура. Приводы и двигатели»

22 – 25 октября 2013 года
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Престиж участия. Содействие бизнесу. Вклад в отрасль

Заполните заявку на участие на сайте www.pcvexpo.ru

Организаторы: МВК, Профсоюз работников машиностроения и приборостроения, Ассоциация производителей сварочных материалов, Ассоциация производителей сварочного оборудования, Ассоциация производителей сварочных электродов, Ассоциация производителей сварочных кабелей, Ассоциация производителей сварочных аппаратов, Ассоциация производителей сварочных трансформаторов, Ассоциация производителей сварочных инверторов, Ассоциация производителей сварочных генераторов, Ассоциация производителей сварочных источников питания.

Лазер Bosch GSL 2

Professional для проверки ровности пола – новый помощник строителя: проверено испытаниями

BOSCH Bosch GSL 2 Professional – первый в мире лазер для проверки ровности пола. Он позволяет моментально увидеть любые неровности пола: два лазерных луча указывают пользователю, что на поверхности имеется бугор или впадина. С помощью данного метода можно проверить всю поверхность в непрерывном режиме – легко, быстро и надежно.



До сих пор, для того чтобы проверить ровность пола, специалисты полагались на традиционные приспособления, такие как калибр, спиртовой и водяной уровень. Или же использовали для этого ротационный и линейный лазер, – отмечает Стукалов Дмитрий – строитель с большим опытом работы по стяжке и укладке половых покрытий. Именно Дмитрию Владимировичу в этот раз посчастливилось стать независимым испытателем нового уникального лазера. Тестирование GSL 2 Professional прошло в ходе строительства жилого комплекса города Ставрополя, конкретные испытания инструмента производились во время отделочных работ новых квартир.

Предыдущие поколения измерительных инструментов не позволяют проверить всю поверхность пола, – говорит Дмитрий Владимирович, поэтому первым и самым главным отличительным качеством нового GSL 2 является возможность полного охвата всей napольной территории помещения. А добиться этого впервые удалось с помощью лазерной головки, способной осуществлять поворот в диапазоне 360°. Инструмент проецирует на поверхность пола два лазерных луча. Если поверхность ровная, лучи пересекаются на полу и сливаются в единую линию. При наличии даже незначительных неровностей лучи расходятся и проецируются как две отдельные линии. После такой проверки можно быстро принять соответствующие меры по выравниванию пола, считает Дмитрий Стукалов.

Следующее не менее важное качество инструмента, которое отмечает наш испытатель – это простота управлением GSL 2 Professional. По словам Дмитрия Владимировича, инструмент отличается легкостью в обращении. «Я выбирал опорную точку около окна, – поясняет испытатель, – после включения GSL 2 Professional автоматически настраивается в течение 4 секунд, а затем начинает работу. Мне оставалось лишь наблюдать за лучами и отмечать возможные отклонения на поверхности». Бесспорное преимущество инструмента – пульт дистанционного управления, который позволяет вести наблюдение из различных частей помещения и повторять его многократно. В отмеченных лазером местах необходимо установить входящую в комплект мишень: она покажет, углубление или выпуклость имеется в этом месте и насколько велика разность высот относительно опорной точки.

Точность нивелирования лазера для проверки ровности полов GSL 2 Professional составляет 0,3 мм/м, рабочий диапазон с мишенью – 20 м. Аналогичную дальность действия имеет и его пульт ДУ RC 2 Professional. Питание инструмента возможно как от входящего в комплект литий-ионного аккумулятора 10,8 В, совместимого с любыми профессиональными инструментами Bosch этого класса напряжения, так и от четырех батареек.

Компания Bosch идет в ногу со временем: с февраля 2012 г. для смартфонов доступны такие уже проверенные пользователями приложения Bosch Toolbox App, как калькулятор пересчета единиц измерения, карманный фонарь и мобильный каталог профессиональных электроинструментов марки Bosch. Теперь цифровой инструментарий пополнился еще одним практичным дополнением – «Обмерной камерой». С помощью этого приложения можно быстро и легко зафиксировать текущие рабочие данные на стройплощадке: сделать фотографию, указать линейные и угловые размеры на полученном изображении, внести необходимые примечания, сохранить и переслать данные по электронной почте – все это с помощью одного бесплатного приложения. Приложение «Обмерная камера» доступно бесплатно для смартфонов с ОС Android и IOS в Google Play Store и Apple App Store.

<http://www.bosch-professional.com/>



СПИСОК главных выставок 2013 года

	ФЕВРАЛЬ
	Aqua-Therm 2013, Москва, Крокус Экспо Aqua-Therm Moscow – ведущее событие в индустрии отопления, водоснабжения, сантехнического оборудования, вентиляции, кондиционирования, оборудования для бассейнов, саун и СПА. 05.02.2013 – 08.02.2013. http://www.aquatherm-moscow.ru/
	МАРТ Gardentool 2013, Россия, Москва, Экспоцентр 6-я Международная специализированная выставка инструмента, техники и оборудования для садово – парковых работ. 11.03.2013 – 14.03.2013. ПрофиТулИнфо проводит семинар для розничных магазинов. Бесплатно. http://www.gardentool.ru/
	МИР КЛИМАТА-2013, Россия, Москва, Экспоцентр 8-я международная специализированная выставка климатической техники «Мир Климата» – единственный в России специализированный международный проект по климатическому оборудованию, промышленному и торговому холоду (HVAC&R). 11.03.2013–14.03.2013. http://www.climatexpo.ru
	Cabex 2013 (Кабели, провода и аксессуары), Россия, Москва, Сокольники 12-я Международная специализированная выставка кабелей, проводов, арматуры, соединительных устройств, кабельных систем и техники и технологии прокладки и монтажа кабельно-проводниковой продукции. 12.03.2012 – 15.03.2012. http://www.cabex.ru
	АПРЕЛЬ CHINA CLEAN EXPO 2013, Китай, Шанхай Международная выставка моющих средств, оборудования China Clean Expo 2013 – профессиональное оборудование, инструмент, аксессуары и моющие средства для уборки и клининга. 01.04.2013–3.04.2013. http://www.chinacleanexpo.com
	MOSBUILD'2013 / МОСБИЛД-2013, Москва, Экспоцентр 19-я международная строительная выставка. На выставке MosBuild представлен весь спектр строительных и интерьерных отделочных материалов и технологий. 02.04.2013–05.04.2013, 16.04.2013– 19.04.2013. http://www.mosbuild.com/
	POWER 2013, Китайская международная выставка энергетических установок и генераторов Китай/Шанхай 08.04.2013– 10.04.2013. http://www.powerchinashow.com/
	China Import and Export Fair 2013, Китай, Гуанчжоу, 113-я Китайская выставка экспортных и импортных товаров Canton Fair, 15.04.2013 – 19.04.2013. Разделы строительное оборудование и инструмент http://www.cantonfair.org.cn/en
	МАЙ Guangzhou Int'l Garden Machinery Fair (GMF 2013), Китай, Гуанчжоу Выставка техники, инструмента и оборудования для садов и парков, обустройства и эксплуатации. 09.05.2013 – 11.05.2013. http://www.yljz.com
	Металлообработка – 2013, Москва, Экспоцентр 14-я Международная специализированная выставка «Оборудование, приборы и инструменты для металлообработки» 27.05.2013 – 31.05.2013. http://www.metobr-expo.ru/
	ИЮНЬ СТТ 2013, Москва, Крокус Экспо 14-я Международная специализированная выставка «Строительная Техника и Технологии 2013» 04.06.2013 – 08.06.2013 http://www.medialogbe.ru/ctt_exhibition/
	Fastener Expo Shanghai & 2nd Shanghai Auto Fastener Exhibition, Китай, Шанхай Крупнейшая выставка крепежа и расходных материалов в Азии 06.06.2013–08.06.2013. http://en.fastenerexpo.cn

	ИЮНЬ
	Beijing Essen Welding & Cutting Fair, Китай, Пекин, 18.06.2013 – 21.06.2013 Международная Выставка сварочного оборудования и технологий http://www.beijing-essen-welding.de
	ЭЛЕКТРО-2013, Москва, Экспоцентр, 22-я международная выставка «Электрооборудование для энергетики, электротехники и электроники, энерго- и ресурсосберегающие технологии, бытовая электротехника» 17.06.2013–20.06.2013. http://www.elektro-expo.ru
	Международная выставка «ЭКСПОКАМЕНЬ 2013» – самая представительная в России специализированная выставка в области добычи и обработки натурального камня, одна из крупнейших выставок в данной области в мире. Представлено оборудование инструмент по обработке камня. 25.06.2013–28.06.2013. http://www.expostone-russia.ru/
	АВГУСТ АУТОМЕХАНИКА, Москва, Крокус Экспо, Международная специализированная выставка запасных частей • оборудования • технического обслуживания автомобилей 26.08.2013–29.08.2013. http://www.mims.ru/
	8-я Международная выставка ИнтерАвто, Крокус Экспо Международная специализированная выставка запасных частей, компонентов, оборудования, технического обслуживания автомобилей 28.08.2013–31.08.2013. http://www.interauto-expo.ru
	СЕНТЯБРЬ SPOGA-GAFA 2013, Кельн, Германия Выставка оборудования, инструмента, материалов и аксессуаров для обустройства садов и парков. 08.09.2013 – 10.09.2013. http://www.spogagafa.com
	ОКТАБРЬ Fasttec / Крепеж 2013, Москва, Сокольники 11-я Международная специализированная выставка оборудования, материалов, деталей и технологий, используемых для образования разборных и неразборных крепежных соединений, а также оборудования для производства элементов крепежа 08.10.2013 – 10.10.2013. http://www.fasttec.ru/
	WELDEX /Россварка 2013, Москва, Сокольники 13-я Международная специализированная выставка сварочного оборудования и технологий 08.10.2013 – 11.10.2013. www.weldex.ru
	Станкостроение 2013, Москва, Крокус – Экспо Международная специализированная выставка оборудования, инструмента и технологий для станкостроения 15.10.2013 – 18.10.2013. http://www.stankoexpo.com
	Рсвхро – 2013, Москва, Крокус Экспо. Выставка компрессорной техники, пневматики и арматуры. 22.10.2013 – 25.11.2013. www.rcvexpo.ru
	MASHEX/Машиностроение 2013, Экспоцентр 14-я международная специализированная выставка оборудования, комплектующих, материалов, технологий и услуг для металлообработки и машиностроения 22.10.2013 – 25.11.2013. www.mashex.ru
	НОЯБРЬ MITEX 2013, Москва, Экспоцентр, Московская Международная выставка инструментов, оборудования, технологий. Главная выставка оборудования и инструмента в России 05.11.2013 – 08.11.2013. http://www.mitexpo.ru

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ИНСТРУМЕНТОВ, ОБОРУДОВАНИЯ, ТЕХНОЛОГИЙ

ВСЕ МНОГООБРАЗИЕ ИНСТРУМЕНТА

mitex™

'2013

5-8 ноября
Москва, ЦВК «Экспоцентр» пав. №2

WWW.MITEXPO.RU

Организаторы: МОСКВА, РОССИЯ ЕВРОЭКСПО, VIENNA, AUSTRIA EUROEXPO, ufi, При поддержке: ЭКСПОЦЕНТР, Стратегический партнер: ПАТНЭ

meet your business

gardentool 2013

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОЦВЕТЕНИЯ!

7-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА инструмента, техники и оборудования для садов и парков

11-14 марта 2013
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Ждем Вас на традиционной встрече профессионалов в 2013 году!
We wait for you at a traditional meeting of professionals in 2013!

Организаторы: МОСКВА, РОССИЯ ЕВРОЭКСПО, VIENNA, AUSTRIA EUROEXPO, ufi, При поддержке: ЭКСПОЦЕНТР

www.euroexpo.ru | www.gardentool.ru | www.euroexpo-vienna.com

Hardware & Tools

Инструменты. Крепеж



2 – 5
Апреля
2013

Москва

ЦВК
«Экспоцентр»

реклама

- все виды инструмента
- контрольно-измерительная аппаратура
- крепеж, метизы, скобяные изделия
- абразивный материал

Официальный
информационный партнер:



Официальный
медиа-партнер:



Стратегический
Интернет-партнер:



При поддержке:



Информационный партнер
Выставки Hardware&Tools:



www.mosbuild.com



Электроинструменты из Японии

HITACHI
Inspire the Next



Электроинструмент и садовая техника Hitachi — это последние разработки японских инженеров, современный дизайн и непревзойденный запас надежности и работоспособности.

Благодаря разветвленной системе дистрибуции, инструмент Hitachi одинаково доступен в любом регионе России, странах СНГ и Балтии.

WWW.HITACHI-PT.RU



ЖЕЛЕЗНАЯ ХВАТКА



Инверторы
BEST



MMA
120 - 200A
ПВ - 30%

ИДЕАЛЬНЫ
ДЛЯ РАБОТ НА ДАЧЕ

Инверторы
GLOBUS



MMA
160 - 250A
ПВ - 60%

ДЛЯ МОНТАЖНИКОВ
И СТРОИТЕЛЕЙ

Инверторы
TIGER



TIG/MMA
160 - 250A
ПВ - 60%

ЮВЕЛИРНОЕ
КАЧЕСТВО СВАРКИ

Инверторы
TITAN 380B



MMA
200 - 300A
ПВ - 60%

ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ
ПЛОЩАДОК

Трансформаторы
PR и NM



MMA
PR 160 - 300A
NM 200 - 250A

ПРОСТО
И НАДЕЖНО

Полуавтоматы
MASTER
трансформаторного
типа



MIG/MAG
120 - 250A
ПВ - 10-35%

РЕМОНТ КУЗОВА
БЕЗ ПРОБЛЕМ

Полуавтоматы
MAESTRO
инверторного типа



MIG/MAG/MMA
160 - 200A
ПВ - 60%

ДВА АППАРАТА
В ОДНОМ

ПЗУ
**AUTOSTART
и POWER**



AUTOSTART 150 - 1000A
POWER 80 - 180A

ДЛЯ ЗАПУСКА
ДВИГАТЕЛЯ

Маска сварщика
**СТАНДАРТ
и ХАМЕЛЕОН**



ХАМЕЛЕОН
9 - 13 DIN
1/25000 сек

ДЛЯ ЗАЩИТЫ
ГЛАЗ

Сварочное оборудование BestWeld - идеальный баланс мастерства,
качества, надежности и современных технологий.
Зажигайте и работайте с удовольствием!



ООО "БэстВелл", ОПТОВАЯ ПРОДАЖА +7 (495) 783 83 20
icq 638-841-839, 374-555-498, e-mail INFO@BESTWELD.RU
WWW.BESTWELD.RU

