



ПОРТАЛ ОБ ИНСТРУМЕНТЕ И ОБОРУДОВАНИИ

ProfiToolInfo

www.ProfiToolInfo.ru

ВЫПУСК №2
2010-2011

НОВОСТИ РЫНКА,
КОМПАНИЙ И БРЕНДОВ
стр.2

**ВЕДУЩИЕ БРЕНДЫ
СВАРОЧНОГО И КОМПРЕССОРНОГО
ОБОРУДОВАНИЯ** стр.36

**ИСТОРИЯ БРЕНДА.
ESAB** стр.6

КАКОЙ У НАС СЕРВИС... ПО РУССКИ
ИЛИ ЕВРОСЕРВИС? Стр.23

**МАСКИ РАЗНЫЕ НУЖНЫ,
МАСКИ РАЗНЫЕ ВАЖНЫ**
стр.13

**ГЛАВНЫЕ ВЫСТАВКИ
2011 ГОДА** стр.39

**ПРАВИЛА ОБСЛУЖИВАНИЯ
КОМПРЕССОРОВ** стр.30

НЕЙМИНГ ОБОРУДОВАНИЯ:
ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ стр.31

**ТЕМА НОМЕРА:
СВАРОЧНОЕ И
КОМПРЕССОРНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
В РОССИИ 2010/11**

Только до 1 декабря 2010 года в рамках
WELCOME предложения
8 бесплатных спецпредложений

1. Размещение в базе данных брендов, компаний.
2. Новости компании на портале (главная страница и страницы раздела новостей).
3. Размещение статьи о компании или товаре в разделе библиотека.
4. Интервью с руководителем компании.
5. Размещение прайс-листа компании в справочнике товаров для дальнейших заказов.
6. Размещение спецпредложения или акции компании в разделе спецпредложения.
7. Размещение анонса новый товар на главной странице портала.
8. Размещение баннера компании или бренда на внутренней странице портала.

Действительно!

для брендов и компаний, работающих на рынке строительного оборудования, инструмента, тепло водоснабжения, обогрева, садового и энергосберегающего оборудования.

Отправьте **WELCOM** на нашу почту с указанием контактов и наш менеджер решит все остальные вопросы.

info@profitoolinfo.ru
(495) 507-4940

**Стоимость данного предложения после 1 декабря
составит 29 500 рублей.**



Обращение руководителя проекта Сомова Дмитрия

Уважаемые коллеги!

На дворе осень 2010. Прошел год с начала работ информационного портала об оборудовании и инструменте www.ProfiToolInfo.ru. Для подведения итогов слишком мало времени по «интернетовским» меркам, да и по жизненным тоже. В этом году у многих компаний нашего рынка круглые даты. Karcher - 75 лет, Sormat 40 лет, Black Decker 100 лет. Поздравляем! Так же выражаем наше почтение всем компаниям, которые не только отметили день рождения, но и родились фактически заново, с новой системой менеджмента, новой ассортиментной линейкой, новыми торговыми марками, новыми магазинами. Компания Интерскол, например, приобрела известных западных производителей. Отмечаем, что непростой год, большинство компаний отработали успешно, а кто-то сверхуспешно. Молодцы!

Пару слов о том, что удалось нам. За год с момента начала работы наш портал посетили более 125 000 человек. Конечно, могло быть лучше, но мы уверены, что те, кто к нам приходит это реальные профессионалы, которые хотят получать новости рынка и компаний, найти нужный товар и правильную компанию, прочитать статью о товаре, бренде, поучаствовать в конкурсах и многое другое. В нашей активной базе сейчас около 1000 российских и мировых брендов, около 1000 компаний, которые продают и производят товар. Ежедневно размещаются до 15 спецпредложений и акций от компаний и брендов. Ежедневные новости привлекают наибольшее количество заинтересованных читателей. Мы участвовали в 10 выставках в 2010 году в качестве информационных партнеров, принимали активное участие в слете мастеровых, вели репортажи с семинаров, праздников, конференций. У нас опубликовано более 100 полезных статей. Но мы не останавливаемся на достигнутом. Этой осенью у нас начинает работать обновленный портал с новыми возможностями, как для компаний партнеров, так и для профессиональных потребителей.

Что бросилось в глаза за время работы в качестве руководителя портала. Ранее, работая на высоких должностях, приходилось в основном общаться с владельцами компаний и топ-менеджерами. Сейчас достаточно много приходится общаться с линейными менеджерами и специалистами. Не могу не поделиться своими выводами. Очень многие сотрудники, должность которых подразумевает функции развития и продвижения компании, бренда не в полной мере используют все возможности, которые имеются на рынке. Вот типичная ситуация. Они получают предложение участвовать в проектах нашего портала. Замечу в т.ч. бесплатно (мы предоставляем платные и бесплатные услуги). Что я слышу в ответ... У нас так много текущей работы, что для рассмотрения предложения руки не доходят, или, нам это не интересно. Когда же доходит речь до аргументов, как правило, они отсутствуют. Очень понятно, мы все находимся в рамках своих постоянных

Новости рынка, компаний.	стр.2
Новая линейка от Ranger.	стр.4
ESAB. История развития бренда.	стр.6
История развития сварки. Как это было.	стр.8
Сварочное оборудование ProfHelper. Развитие продолжается.	стр.9
Сварка уникальна, у нее есть даже свой Бог – Сварог.	стр.12
Маски разные нужны, маски разные важны.	стр.13
Новинки от Hitachi к сезону 2011.	
Li-Ion технология для садоводов.	стр.16
BestWeld. Капля сварки тонну держит.	
Интервью с директором компании.	Стр.18
Какой у нас сервис...по русски или Евросервис?	Стр.23
Типичные неисправности поршневых компрессоров.	стр.26
История развития компрессоров.	стр.28
Правила обслуживания компрессоров.	Стр.30
Как мы лодку назовем, так она и поплывет. Особенности нейминга торговых марок оборудования и инструмента.	Стр.31
«Ужасы нашего городка или антикризисная резня бензопилой.». Фельетон.	стр.34
Бренды сварочного и компрессорного оборудования. Рекомендации от ProfiToolInfo.	стр.36
Выставки 2011 года для PROFИ.	Стр.39

действий и стереотипов. Всегда труднее применять современные формы и методы, ведь за них надо нести свою собственную ответственность.

Но, как только мы встречаемся с руководителями, результаты решений становятся другими. Почему? Ответ на поверхности. Только не упуская всех возможностей, сегодняшние компании стали такими, как сейчас. Приятно отметить, что многие сотрудники компаний и брендов очень активно работают с порталом и получают необходимые результаты. Хочется пожелать всем участникам рынка активно использовать свои возможности на рынке на страницах нашего портала. Ведь количество постоянных посетителей растет постоянно, и добавить пару тройку тысяч дополнительных потенциальных клиентов или заказчиков не откажется ни один владелец бизнеса или руководитель.

Интернет за 2010 год показал самый большой рост рекламных бюджетов по сравнению с другими. Не удивительно. Здесь полная прозрачность затрат и результатов, самые короткие сроки реализации своих задач. Все это уже не нужно доказывать. Мы приглашаем активных и заинтересованных партнеров к сотрудничеству. Ведь упущенные возможности наверстать не просто. Давайте не упустим наши возможности нового осеннее зимнего сезона.

www.ProfiToolInfo.ru
 Информационный интернет портал
 об оборудовании и инструменте
info@profitoolinfo.ru
+7 (495) 507-4940



**СВАРОЧНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

BestWeld. Успешный бизнес для всех.

Молодой бренд сварочного оборудования BestWeld продолжает расширение ассортиментной линейки. В продаже имеются сварочные аппараты серии TIGER постоянного тока с воздушным охлаждением предназначена для сварки методом MMA и TIG. Кроме этого, специально к сезону представлены пуско - зарядные устройства в широком ассортименте. Отдельно обращаем внимание, что у популярных моделей инверторов BEST 180 и Globus 180 улучшены рабочие характеристики без изменения цены. Убедитесь, что инвертор Globus 180 варит пятнадцать 4мм электродами в рабочем режиме. И это всего за 10500 рублей в рознице. Всего за год работы мы сумели завоевать доверие наших партнеров и профессионалов потребителей. Присоединяйтесь к нашей активной команде. Ведь не только капля сварки тонну держит, но и партнерские отношения являются залогом успешного бизнеса.

www.bestweld.ru



НИТАЧИ: Новинки садовой техники 2011

Бензотехника, появившаяся в ассортименте Hitachi с 2007 года после того, как японский завод Tanaka вошел в холдинг Hitachi, за 3 неполных года была по достоинству оценена профессионалами и обычными потребителями и стала популярна не только в Японии и США, но и в России.

В 2011 году компания Hitachi планирует расширить свою линейку садовой техники. В ассортименте появятся аккумуляторные модели триммеров, кусторезов и ножиц, которые займут достойное место в семействе техники с аккумуляторами **Li-ion Slide**. Так же появятся приводные и безприводные бензиновые **газонокосилки**, которые мы уверены оценят все, кто заботится о своем приусадебном участке.

www.hitachi-pt.ru



Telwin представляет новую линейку инверторов Tecnica

Итальянский производитель сварочного оборудования Telwin выводит на рынок новые полупрофессиональные инверторы Tecnica 151/S, Tecnica 171/S и Tecnica 211/S для ручной дуговой сварки плавящимся стержневым электродом.

Эта серия инверторов находится между сериями Force и Technology, и является для фирмы Telwin перспективным направлением в будущем.

Tecnica 151/S, Tecnica 171/S и Tecnica 211/S - легкие, мощные, имеющие систему контроля процесса сварки и использующие последние разработки Telwin в области воздушного охлаждения сварочных инверторов.

Купить оборудование Telwin в России можно в компании Лит Трейдинг

www.lit-tools.ru

САМЫЕ СВЕЖИЕ НОВОСТИ НА

www.ProfiToolInfo.RU



Компания МВ Groop представляет сварочные аксессуары Bessey

Без сомнения, заслужено в сварочных работах большое внимание уделяется выбору сварочного аппарата, расходника. Отлично если, к хорошему аппарату еще «прилагается» опытный сварщик. Всегда профессионал сварщик обращает внимание на эргономику производства и «др. мелочи», ведь от правильной эксплуатации сварочного оборудования зависит результат. К этим «мелочам» относятся сварочные аксессуары такие как зажимы и струбцины. Самая известная компания в мире по таким вот важным «мелочам» - Bessey (Германия). Специализированные зажимы и струбцины в зависимости от типов работ и видов крепления обеспечивают наилучший результат сварочных работ. Устройства Bessey обеспечивают качество сварки в труднодоступных местах за счет своих уникальных характеристик. Да и время сварки сокращается, ведь свариваемая деталь находится в надежном и правильном креплении на протяжении всего периода работ. Бренд Bessey в России можно приобрести в компании MV GROOP.

www.mvgrp.ru



ProfHelper - новатор в области сварочных технологий

С полной уверенностью можно утверждать, что ProfHelper является одним из новаторов в области сварочных технологий. Бренд был одним из первых в России, кто предложил инверторные сварочные аппараты по приемлемым ценам. На данный момент практически во всех инверторах используется новейшая технология IGBT.

Из последних новинок можно выделить линейки зарядных и пуско-зарядных аппаратов INVIK и EUROSTART, а также газовые горелки, которые имеют огромное применение в быту и множество преимуществ по отношению к конкурентам.

www.profhelper.ru

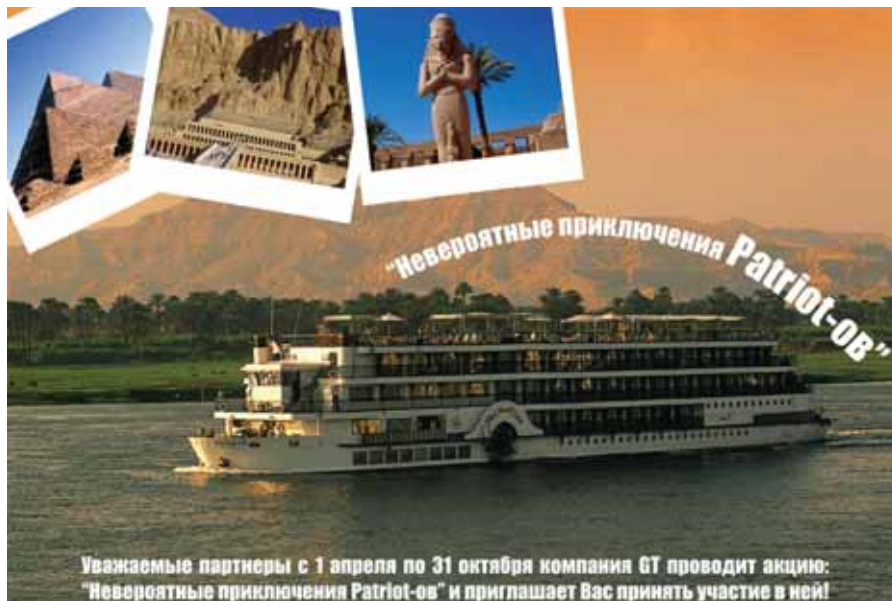


Краскораспылитель – главный инструмент в нанопереустройстве мира

Испанский модельер Мануэль Торрес вместе с учеными Имперского колледжа в Лондоне разработал особый спрей. При контакте с кожей он создает одежду без швов, которую можно стирать, а потом снова носить, сообщает The Guardian. Спрей содержит растворенные в специальном веществе волокна. Это дает возможность распылять их из банки или пульверизатора. Волокна смешаны с полимерами, которые вместе образуют ткань, засыхающую на коже. Текстура ткани разнообразна - от шерсти и льна до акрила.

Накануне демонстрации своей весенне-летней коллекции на показе мод Science in Style в Лондоне, Мануэль Торрес показал за 15 минут, как нанести футболку на мужскую модель. Удивительно, но обычный краскораспылитель стал тем самым инструментом, с помощью которого наносится краска на тело. Применение инструмента в жизни не знает своих границ и ограничено только нашим воображением.

Мы становимся свидетелями нанопереустройства мира с помощью краскораспылителей.



Уважаемые партнеры с 1 апреля по 31 октября компания GT проводит акцию: "Невероятные приключения Patriot-ов" и приглашает Вас принять участие в ней!

Невероятные приключения Patriot-ов!

Компания "Гарден Трейдинг" заботится о своих клиентах и по результатам работы в 2010 году выбраны самые сильные, самые лучшие и преданные компании! Вместе с нами они отправляются в незабываемый круиз по самой длинной реке мира Нил!

Поздравляем победителей и приглашаем всех участвовать в наших будущих акциях.



Генераторы от Genctab

Компания «Оптимист» в конце июля представила новинки в области генераторов серию

PR «Действительно Однофазный» марки GENCTAB. Всего 3 бензиновые модели рабочей мощностью от 2 до 5кВт. Уникальность данных генераторов в том, что это едва ли не единственные электростанции эконом-класса, обеспечивающие напряжение, аналогичное напряжению в бытовой сети. Большинство аналогов такого класса являются фактически двухфазными и не подходят для питания приборов, требующих соблюдения фазы и нуля при подключении.

www.genctab.ru

Поздравляем компании со знаменательными датами от сообщества ПРОФИ и портала



Желаем дальнейшего успешного развития бизнеса!



Новая линейка от Ranger



В конце ноября 2010 мы будем рады ВАМ представить **новую линейку бензиновых и дизельных генераторов Ranger мощностью от 0,9 кВт до 7 кВт и мотопомп.**

Эта линейка создана при участии канадских специалистов компании Humber Innovative Technologies Inc.

На генераторы и мотопомпы установлены двигатели нового поколения для использования в суровых погодных условиях Канады и России. Концентрация выхлопных газов соответствует высоким североамериканским стандартам. Дизельные генераторы оснащены предварительным подогревом топлива, что позволяет с легкостью запускать их на морозе. Автоматический масляный насос обеспечивает принудительную подачу масла на коленчатый вал.

В генераторной части все обмотки выполнены из медной проволоки, покрытой 5 слоями изолирующего лака, что гарантирует большой ресурс работы. Каждое изделие на заводе проходит тестирование на стенде в течение нескольких часов. Завод производитель сертифицирован по международному стандарту качества ISO 9001.

Все модели с четырехтактными двигателями имеют счетчики

моточасов, что позволяет пользователю своевременно выполнять техническое обслуживание. Работа по замене масла в картере не составит труда, так как горловина заливного отверстия и сливного клапана расположены в легкодоступных местах. Установленный датчик уровня масла не позволит пользователю завести генератор при недостаточном количестве масла, что значительно уменьшит риск сломать изделие. График синусоиды выдаваемого тока максимально приближен к графику в стационарных электрических сетях. Это позволяет использовать генератор без стабилизатора даже для капризных газовых котлов и насосов.

Высоконапорные мотопомпы и помпы для полива очень актуальная продукция для российского рынка. Все они имеют повышенный запас прочности. Используемые двигатели как четырехтактные,

так и двухтактные. Статический сальник выполнен из тугоплавкого композитного сплава типа сормайт, динамический сальник - из керамики высокого давления.

После жаркого лета 2010 года каждый владелец индивидуального дома захочет приобрести для своего хозяйства не только помпу для полива, но и пожарную высоконапорную. Эта помпа обеспечивает забор из любого водоема с глубины до 8 метров и подачу воды вверх до 60 метров, что соответствует высоте 5-ти этажного дома.

Мы будем рады обеспечить наших покупателей качественной и надежной продукцией!!! ■



www.ranger-tools.ru



СВАРОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

**CANADIAN
QUALITY**



НАДЕЖНОСТЬ ДАЖЕ В ЖЕНСКИХ РУКАХ

Ranger - силовая техника, без которой комфортная загородная жизнь просто невозможна. В ассортименте торговой марки широко представлены сварочные аппараты и пуско-зарядные устройства, мотопомпы и генераторы, насосы и компрессоры, тепловые пушки. Разработкой всех этих аппаратов занимались лучшие канадские специалисты.

Отличительные черты оборудования Ranger:

- адаптированы к российским электросетям;
- идеальная комплектация;
- оптимальное соотношение цены и рабочих качеств;
- надежность и долговечность;
- возможность как профессионального, так и бытового использования.



www.ranger-tools.ru
тел./факс: +7 (495) 775-02-20



История лидерства Esab в производстве сварочных аппаратов, расходных материалов и систем для резки



Вот уже более 100 лет компания ЭСАБ идет вперед благодаря новаторству и неукоснительному соблюдению жестких стандартов, а также постоянному поиску способов улучшения технической поддержки заказчиков. Это и сделало ЭСАБ мировым лидером в производстве сварочных аппаратов, расходных материалов и систем для резки.

Основа успеха ЭСАБ - разработка инновационных технических решений, служащих преодолению практических проблем. У истоков стоял основатель компании Оскар Чельберг, который изобрел покрытый электрод.



С тех пор прошло много лет, но даже сейчас, взяв в руки электрод, сварщики видят его инициалы - "OK". В 1904 году Оскар подал заявку на патент, в которой он подробно описал свое уникальное изобретение.

Как все начиналось...

1904

Компания Elektriska SvetsningsAktieBolaget (ESAB) основана в Гетеборге. В начале своего жизненного пути она была четко ориентирована на удовлетворение нужд судоремонтных предприятий.

1906

Получен первый патент. Скачком в развитии стало получение патента на потолочную сварку покрытым электродом.

1912

В Лондоне основана компания Anglo-Swedish Electric Welding Co Ltd.

1914

В Антверпене основана компания Belgian-Swedish Electric Welding Co Ltd (BSEW).

1919

Компания Autogine Francaise использует методику Чельберга в строительстве судна "SAF no. 4", которое имеет длину 20 метров, ширину 4 метра и осадку 2.3 метра.



1920

Методика сварки Чельберга получает одобрение регистра Ллойда. Спущено на воду судно "ESAB IV" длиной 16 метров и шириной 4 метра.

Становление компании 1942-1970

1942

В Лаксе открыт машиностроительный завод.

1943

В Финляндии основана компания ESAB-Finland.

1944

Открыта дуговая сварка вольфрамовым электродом в среде инертного газа (TIG welding, Heliarc).

1945

Во Франкфурте открыт новый завод по производству станков для резки.

1950

Во Франции открыт филиал ESAB-France.

1951

Начато производство электродов в Персторпе, Швеция.

На заводе в Лаксе выпущен первый сварочный генератор K 160

1953

В Бразилии основана компания ESAB-Brazil.

1956

В Австрии основана компания ESAB-Austria.

1958

В Монреале основана компания ESAB Arc Rods Ltd.
В Рио-де-Жанейро основана компания Mбquinas ESAB Lta.

1962

В Родхайме (Германия) основан филиал компании по производству оборудования для резки.

1971

Лидеры КЕВЕ покидают компанию и основывают в Дорингхайме (Германия) завод HANCOCK GmbH.

1972

В США основана компания ESAB Inc.
В Персторпе основан завод по производству электродов.

1973

Новый черно-желтый логотип представлен публике.

1974

В Сингапуре, Португалии и США основаны компании ESAB-Ekman Welding pte ESAB-Iran Co, ESAB-Roman, Portugal и ESAB Manufacturing Inc.

1975

Подразделение ЭСАБ по производству оборудования для резки перемещается на новый завод в Карбене.

В Австралии основана компания ESAB Australia Pty ltd.

В Лаксе (Швеция) открыта новая полуавтоматическая производственная линия.

1976

ЭСАБ становится основным держателем акций компаний Health Engineering Co. (США) и Masing-Kirkhof (Германия).

1977

ЭСАБ покупает завод Sarazin Soudure во Франции.

В Милане открыт завод по производству электродов.

Основан завод КЕВЕ-Ersatzteile, поставляющий запасные части для устаревшего оборудования для пламенной резки.

1981

ЭСАБ получает контрольный пакет акций компании Varios Fabrieken B.V. (Нидерланды).

ЭСАБ становится владельцем британской компании HANCOCK GmbH, занимающейся производством оборудования для газовой резки.

Развитие Бренда ESAB

1982

Компании ESAB GmbH и HANCOCK GmbH объединяются в ESAB-HANCOCK GmbH (Карбен).

В ОАЭ основана компания ESAB-Dubai.

1984

В Канаде основана компания ESAB Canada Inc.



1986

ЭСАБ становится владельцем компании Filarc Welding Industries B.V. (Нидерланды).

1987

ЭСАБ становится владельцем итальянской компании Siderotermica s.p.a.

1989

Производство электродов перемещено из Гетеборга в Персторп.

Представлен новый логотип корпорации The Esab Group.

В Индии основана компания ESAB India Ltd.

1991

ЭСАБ становится владельцем AB Ph Nederman & Co и начинает работу в сфере производства дополнительного производственного оборудования.

1992

В Институте сварки (TWI), где компания ЭСАБ является единственным представителем-производителем сварочного оборудования, открыт метод ротационной сварки трением.

1993

В Чехии основана компания ESAB Vamberk, ЭСАБ становится владельцем лидера по производству расходных материалов.

Компания ЭСАБ представляет упаковку для сплошной сварочной проволоки и проволоки с флюсом Marathon Pac.

1994

Владельцем компании ЭСАБ становится британская Charter plc.

Недерман (Nederman) покидает корпорацию The ESAB Group, но остается членом группы компаний Charter.

ESAB мировой лидер сварочного оборудования.

1996

Первый сварочный аппарат ЭСАБ для ротационной сварки трением SuperStir™ поставлен в норвежскую компанию Marine Aluminium.

1998

ЭСАБ становится основным держателем акций польской компании Ozas,

производящей оборудование для сварки и запасные части.

ЭСАБ становится основным держателем акций польской компании Fersab, занимающейся производством агломерированных флюсов.

ЭСАБ становится владельцем американской компании AlcoTec Wire Company, крупнейшего производителя алюминиевой проволоки.

ЭСАБ получает крупный заказ от корпорации Boeing и поставляет оборудование ротационной сварки трением для топливных баков космических ракет.

1999

В Санкт-Петербурге (Россия) основана компания ESAB-SVEL.

ЭСАБ становится основным держателем акций польской компании Elektrody Baildon.

2002

ЭСАБ открывает головной офис в Лондоне (Великобритания).

2004

ЭСАБ празднует 100-летний юбилей.

2005

ЭСАБ становится основным держателем акций южно-американского совместного предприятия Conarco.

2006

ЭСАБ строит завод по производству расходных материалов в Чжанцзягане (Китай).

2010

Инновационные разработки в области сварочного Оборудования.



ЭСАБ становится владельцем итальянской компании SIB S.p.a. Компания SIB занимается производством нелегированной проволоки для сварки металлическим электродом в среде газа (MAG).

Символика The Esab Group заменена на черно-желтый бренд ЭСАБ.

2000

ESAB-HANCOCK GmbH переименована в ESAB CUTTING SYSTEMS GmbH и выходит на мировой уровень.

ЭСАБ приобретает завод по производству электродов в Санкт-Петербурге (Россия)

2001

ЭСАБ открывает филиал в Москве (Россия).

ЭСАБ начинает производство сплошной проволоки из нержавеющей стали в Вамберке, (Чехия).

История развития сварки. Как это было

Способность металлов свариваться открыта человеком в начале бронзового века. До нас дошли изделия из меди, датированные VI-III тысячелетиями до н.э. в виде различных амулетов, бляшек, в которых применялась кузнечная сварка. Процесс соединения металла был прост: его нагревали до состояния размягчения и ударом тяжелого предмета (камня или молота) соединяли между собой. Качество соединения было невысоким, но быстро росло с совершенствованием орудий труда, и во времена скифской эпохи прочность сварных элементов мечей, боевых топоров, ножей была весьма высокой. Больших успехов в изготовлении различных изделий при помощи кузнечной сварки добились ремесленники Древней Руси в X-XIII веках. Они изготавливали серпы, плуги, гарпуны, мечи, ножницы, кольчуги, сверла, резцы, бритвы, используя уже высоко-углеродистые стали и биметаллы.

К первым способам сварки также можно отнести холодную и литейную сварку, в которых неразъемное соединение достигается за счет взаимодействия атомов. Данные способы были несовершенны из-за отсутствия мощных и концентрированных источников тепла, поэтому свариваемые детали полностью нагревались в печах, а для больших-размерных предметов, применяли клепку.

Дальнейшее развитие сварки тесно связано с открытиями в физике, химии, механике, электротехнике и металлургии.

В конце XIII века итальянский физик А. Вольта создал концентрированный источник электрической энергии вольтов столб, а 1802 году русский ученый В.В. Петров открыл явление электрической дуги и предложил ее использовать для плавления металлов.

Но только в 1881 году эта идея нашла воплощение в изобретении русского дворянина Н. Н. Бенардоса, который создал способ дуговой сварки угольным электродом. Теперь, чтобы

сварить детали, не требовалось нагревать их целиком и стало возможным соединять крупные детали прочными и плотными швами, используя в качестве источника питания аккумуляторные батареи. Параллельно с Н. Н. Бенардосом работал над совершенствованием изобретения горный инженер Н. Г. Славянов. В 1888 году на Пермских казенных пушечных заводах он продемонстрировал свое изобретение — сварку металлическим плавящимся электродом (прутком), используя в качестве источника питания только генератор, а зону сварки защитив специальным порошком шлаком. Два выдающихся изобретения XIX века заложили основу современной технологии сборки и сварки конструкций, сооружений, машин и механизмов.



В 1886 и 1887 годах Н. Н. Бенардосом и английским ученым Э. Томсоном были получены патенты на контактную сварку. При этом детали нагревались проходящим по ним током и сдавливались.

В конце XIX века для нагрева и расплавления кромок деталей стали использовать ацителено-кислородное пламя и химические реакции смеси алюминия (магния) с окислами железа (для сварки рельсов). В последнем случае порцию термита сжигали в специальном тигле, а расплав заливали в зазор между стыками.

Таким образом, преобразуя электрическую энергию и энергию химических реакций в тепло, необходимое для сварки, шло развитие и становление этого процесса.

Еще за три тысячи лет до Р.Х. в Египте железо получали, вырабатывая губчатый металл и проковывая его молотами, чтобы соединить вместе его частицы. Кроме того, с давних времен соединение металлов давлением применяли не только кузнецы, сваривая ковкое железо, но и ювелиры для изготовления украшений из золота.

Возможность сварки металлов давлением, возникла лишь с появлением стыковой сварки сопротивлением, которую в 1887 г. Изобрел инженер Э. Томсон. Этот процесс (как и в XX-м веке процесс сварки трением) был открыт случайно. Американский инженер обнаружил, что при реверсировании тока, проходящего через индукционную катушку, концы первичной катушки

сильно «прилипали» друг к другу, а иногда и всерьез приваривались.

Профессор Э. Томсон проявил большую проницательность, догадавшись, что нагрев сопротивлением можно использовать для получения не только соединений, но и денег. Он учредил компанию, которая изготавливала сварочные машины, сдавала их в аренду за соответствующую плату и, кроме того, взимала в свою пользу 20-30% экономии, достигаемой благодаря применению подобной техники.

Сегодня сварочное оборудование производится с использованием электронного оборудования. Кажется, что так всегда и было, Интересно, что будет в этой области через 100 лет?

ProfHelper

Бренд ProfHelper создан в 2006 году при мощной поддержке всемирно известного итальянского производителя Helvi. И уже сейчас, отмечая четвертую годовщину выхода торговой марки сварочного оборудования ProfHelper на Российский рынок, можно с уверенностью утверждать, что марка состоялась. На данный момент оборудование продается во всех регионах Российской Федерации и в ближнем зарубежье. У многих специалистов и просто рядовых граждан на вопрос: «Чем сварить?» уже сформировался ответ на уровне подсознания: «ProfHelperром»!

Революция в сфере домашнего инструмента

Благодаря революции в сфере домашнего инструмента, произошедшей в последние годы, сварка успешно перекочевала из цехов промышленных предприятий в обиход мастеров-умельцев. Канули в Лету те времена, когда для того, чтобы что-то «прихватить» сваркой, нужно было искать сварщика, готового «подхалтурить», договариваться с ним о «времени работы», да еще «не на этой неделе», а потом еще и накрывать «поляну» в благодарность.

Благодаря новым – поистине революционным – технологиям, любой «мужик с руками» может провести сварочные работы сам. Стоимость сварочного аппарата сегодня сравнима со стоимостью одноразовой работы. И при этом сварочный аппарат остается у вас навсегда.

Какова причина столь резких изменений? Новые полупроводниковые технологии сделали процесс сварки технически проще, изменили вес аппаратов (теперь сварочный аппарат весит не больше перфоратора или точила) и их размеры (инверторный сварочный аппарат легко помещается в компактный пластиковый кейс). Изменились дизайн и эргономика. Современный сварочный аппарат – это инструмент, который приятно держать в руках и которым удобно работать.

Новаторство марки

Одним из ярких участников этой технологической революции была и остается марка сварочного оборудования ProfHelper. Бренд был одним из первых в России, кто предложил инверторные сварочные аппараты по приемлемым для бытового потребителя ценам. При поддержке итальянского производителя Helvi, используя современные полупроводниковые технологии, ProfHelper смог предложить рынку самые востребованные аппараты на ток 160-180 ампер. Дополнительные функции антизалипания электрода и форсирования дуги, которые стали возможными благодаря процессорному управлению, сильно отличают удобство работы с инверторным аппаратом от работы с трансформатором. Также значительно повысилась производительность.

Мало кто помнит, что есть еще одно немаловажное преимущество инверторов перед трансформаторами: коэффициент полезного действия (КПД). У инверторов КПД значительно выше - 85-90% против 60% у трансформаторов. Если вспомнить, что сварочные аппараты работают на предельных для бытовой электросети токах, при той же потребляемой мощности аппарат инверторного типа может варить электродом большего диаметра.



Новейшая технология

В ProfHelper постоянно работают над совершенствованием технологий. На данный момент практически во всех инверторах марки используется новейшая полупроводниковая технология IGBT, которая в отличие от традиционной технологии MOSFET, позволяет использовать только одну электронную плату, отказавшись от ненадежных межблочных соединений. Технология IGBT также позволила убрать из конструкции металлическую раму и лишние громоздкие радиаторы, снизив общий вес. Ремонт IGBT аппаратов стал технологичней и быстрее.

Пыльный враг

Самый большой враг инверторных аппаратов – пыль, которая оседает на электронных компонентах и платах при хранении аппарата. Со временем слой пыли становится электропроводящим, что приводит к выходу из строя аппарата. Часто это происходит как раз где-то через год-полтора после покупки, когда гарантия на аппарат только закончилась.

Все без исключения инверторы ProfHelper комплектуются герметичными пластиковыми кейсами, которые надежно защищают аппарат от пыли при хранении. При пользовании кейсом, срок эксплуатации инверторов ProfHelper может составлять 10 и более лет - в отличие от конкурентов в картонных коробках.

Контроль качества - прежде всего

Особый аспект в производстве сварочного оборудования - контроль качества. ProfHelper осуществляет проверку и прогон 100% аппаратов на специальных испытательных стендах. Каждый инвертор тестируется в течение 2 часов под разными нагрузками - от минимальной до максимальной - по уникальной программе, не имеющей аналогов. (Бюджетные марки обычно ограничиваются проверкой работоспособности, т.е. включением аппарата, и тестом единичных образцов из партии).

Кроме того, с февраля 2010 года на производстве ProfHelper введена 100% проверка основных комплектующих для электронных плат инверторов. Благодаря этим мерам процент брака оборудования на выходе с завода удалось снизить практически до нулевой отметки.

Широта ассортимента

ProfHelper поставяет аппараты для различных способов сварки: MMA (инверторы DaVinci и Prestige; профессиональные инверторы SOLUTION; трансформаторы TECHNO и EUROARC), MIG (трансформаторные аппараты EUROMIG), TIG (инверторы EUROTIG), а также аппараты плазменной резки металлов (инверторы PLASMA). Оборудование под торговой маркой ProfHelper покрывает 90% потребностей клиентов в бытовом и полупрофессиональном сварочном оборудовании.

Помимо самих аппаратов, в ассортимент ProfHelper входит большое количество аксессуаров: маски сварщика (в том числе и с автозатемнением - Хамелеон), наборы сварщика (комплекты силовых проводов, горелок и т.п.), электроды, сварочная проволока (стальная омедненная и флюсовая), большой выбор расходных материалов в блистерной упаковке.

Как и все крупные поставщики сварочного оборудования, ProfHelper предлагает еще одну товарную категорию товаров, технологически схожую со сваркой и потому выпускаемую на тех же производственных линиях. Речь идет о зарядных и пуско-зарядных устройствах. В ProfHelper это направление представлено линейками INVIK и EUROSTART.

Еще одна товарная группа в ProfHelper - газовые горелки. Они имеют огромное применение в быту: от укладки рулонных кровельных материалов до применения в домашней мастерской или в походе. Немаловажными преимуществами которых являются: удобство и простота в эксплуатации, а также европейское качество по доступной цене. И это уже оценили российские покупатели.



Преимущества работы с нами



Генеральным дистрибьютором оборудования ProfHelper в России является компания «Оптимист», входящая в холдинг «Энтузиаст» и до 2008 года выступавшая под одноименным с холдингом названием.

С сентября 2010 года «Оптимист» осуществляет бесплатную доставку оборудования ProfHelper в российские регионы.

Также с сентября действует **новое стеновое предложение для магазинов**. Ведь не секрет, что выкладка на специальных стендах в торговой точке повышает продажи. Компания предлагает три вида стенов: одинарный, двойной и тройной.

Одинарный стенд (ширина 1 м) идеально подходит для ограниченного торгового пространства под выкладку сварочных аппаратов. Двойной (2м) позволяет выложить на полках широкий ассортимент сварочных и пуско-зарядных аппаратов, горелок, а также вывесить на крючках расходные материалы и аксессуары для сварки. Тройной стенд (3м) используется для демонстрации полного ассортимента марки ProfHelper. На оборудование для стенда предоставляется специальная скидка, а непосредственно сам стенд отгружается бесплатно.

Ремонт сварочной техники ProfHelper осуществляется в авторизованных центрах по всей стране. Список авторизованных центров опубликован на сайте

www.optimist-opt.ru в разделе «Контакты». По согласованию с дилером возможна организация ремонта в головном сервисном центре в Москве.

Заходите на сайт

Описать все множество преимуществ марки сварочных аппаратов ProfHelper перед конкурентами, а также все передовые технологии, используемые в сварочных аппаратах, здесь не представляется возможным.

Подробнее ознакомиться с продукцией марки можно на сайте www.profhelper.ru

НА УРОВНЕ
ГЕНИАЛЬНОСТИ



Сварка уникальна, у нее есть даже свой Бог Сварог

Со священного языка арийцев санскрита, слово «сварог» переведено как «ходящий по небу». В давние времена им обозначали дневной путь солнца по небу, потом им стали называть небо вообще, небесный свет. Иными словами, сын Рода бог Сварог это Отец Небесный. Иногда его называли просто Бог.

Сварог сварганил (сварил, создал) землю. Он нашел волшебный камень Алатырь, произнес магическое заклинание камень вырос, стал огромным бел-горюч камнем. Бог вспенил им океан. Загустевшая влага стала первой сушей. В индийских Ведах это творение названо Пахтанием океана. Алатырь он использовал и для других важных целей: ударял по нему молотом из разлетающихся во все стороны искр рождались новые боги и ратичи небесные воины.

В более поздние времена великий волшебник полуконь Китоврас (греки называли его кентавром Хироном) построил вокруг Алатыря храм в честь Всевышнего.



Бог создал и Синюю Сваргу страну в небесах, где живут наши славные предки. Яркие звезды - это их сияющие очи. «Сварганить» до сих пор значит - чудесным, мастерским образом сотворить. Варить и «варганить»

можно только при помощи огня и воды («вар» - санскр. вода). Сварог - источник огня и его повелитель. Он творит не словом, не магией в отличие от Велеса, а руками, он создает материальный мир. Он заботился о людях: дал им СолнцеРа (отсюда наше слово радость) и огонь, на котором можно было приготовить пищу и у которого можно было согреться в лютую стужу. Сварог сбросил с неба на землю плуг и ярмо, чтобы возделывать землю; боевую секиру, чтобы эту землю защищать от врагов, и чашу для приготовления в ней священного напитка.

Согласно древним летописям в Египте «после потопа и после разделения языков начал царствовать сначала Местром, из рода Хама, после него Иеремия, затем Феоста, которого египтяне называли Сварогом. В царствование этого Феоста в Египте упали клещи с неба, и начали люди ковать оружие, а до того палицами и камнями бились. Тот же Феоста закон издал о том, чтобы женщины выходили замуж за одного мужчину и вели воздержный образ жизни, при котором «настало непорочное житье по всей земле Египетской».

Сварог, будучи славянским божеством, имеющим вероятный индоиранский корень (ср. санскр. ??????; svarga «небо»), в исследованиях конца XIX века становится одним из основных славянских богов. Ученые считают несомненным, что согласно приведенному выше тексту ПВЛ Сварог как и Гефест (Феоста) был учредителем брака и славянским богом огня и что у Сварога был сын Солнце Дажьбог, носивший отчество Сварожич.

В последнее время некоторые ученые склоняются к тому, что такого славянского божества, как Сварог, в реальности не существовало. В отличие от олицетворенного огня, Сварожича, имя Сварога почти не встречается в источниках, а там, где встречается, вполне вероятно ошибочная интерпретация имени «Сварожич» как «сын Сварога», которую сделал переписчик, чтобы адекватно перевести легенду их Хроники. Однако, как считают некоторые ученые, имя «Сварожич» не может быть патронимом (отчеством). Исходя из всего этого у нас нет

больших оснований полагать, что у славян существовало такое божество, как Сварог.



Однако другие исследователи не разделяют этого скептицизма, отождествляя Сварога со Сварожичем как огненное божество и проводя параллели между Сварогом и огненным духом Рарогом.

И сейчас в России можно найти реального Сварога. Это известная компания по производству и продаже сварочного оборудования «Сварог». Компания и продукция совсем не мифические, а вполне реальные с широким ассортиментом сварочного оборудования. Вот так вот история и реальность переплетается на рынке сварочного оборудования. И на закуску, все любители русского рока знают композицию Сварог группы Аквариум. Так что Бог кузнечного и сварочного дела весьма уважаемые персонаж в наши дни.

День празднования его приходится на 14 ноября - Сварожки (день Кузьмы и Демьяна). Чтят и отца и сына - Сварожича-Огня. ■

Маски разные нужны, маски разные важны

Маска - удивительная вещь. Ты надеваешь ее, когда хочешь быть кем-то другим. С давних времен люди делали маски - давая лица тем, кого не видели, но в чье существование верили.

Африканские церемониальные маски. Театральные маски древней Греции и Японии. Маски венецианского карнавала. Кукольные маски. Хоккейные маски. Специализированные маски (сварочные).

Мы периодически надеваем на себя невидимые маски умного руководителя, своего парня, милой девочки, души компании, саркастического и бывалого, всезнающего советчика, лихого прожигателя жизни, непри-



миримого борца за всеобщее благолепие, всезнающего родителя...Иногда маски становятся частью человека, ведь они не только скрывают лицо, но и почти всегда меняют его самого.

Каждый орнамент и образ означает нечто символическое. Африканская легенда о создании первой маски гласит, что одной женщине очень надоело, что ее маленькая дочь постоянно увязывалась с нею за водой, несмотря на все запреты. И тогда женщина нарисовала страшное лицо на ведре для воды - и девочка, увидев качающуюся перед ней непонятную физиономию, от страха убежала домой.

Маска дает чувство защищенности. Африканские танцоры, нося маски и выступая против темных духов, были уверены, что в безопасности - дух не видит их лица - и не может им навредить.

В нашей статье пойдет речь о сварочных масках, их свойствах, типах. У профи сварщиков они выполняют главную роль защиту для глаз и лица. какие маски сварщика бывают вообще, как выбрать ту, что подойдет под решение именно вашей задачи, и как за все это не переплатить лишнего. Вот какие вообще маски сварщика бывают:

- традиционная сварочная маска (с фиксированным светофильтром);
- сварочные маски с подъемными светофильтрами;
- автоматические маски (так называемый «Хамелеон»);
- маски с фильтрацией и подачей под щиток воздуха.

Зачастую маску выбирают не задумываясь, что попроще и подешевле - что называется «на сдачу» вместе с приобретенным аппаратом. Это неправильный подход, и на это есть причины. Неудобная и неправильно подобранная маска в дальнейшем доставит сварщику массу неудобств потому, что он с самого начала слабо себе представлял, какие сварочные работы и где он будет выполнять. И наоборот, грамотно и с учетом всех потребностей подобранная маска доставит сварщику удовольствие во время работы, сэкономит массу времени и сохранит здоровье.

Как выбрать маску? Для начала нужно четко зафиксировать задачи, которые обычно выполняете или будете выполнять в будущем.

Вопросы для самопроверки.

- С каким видом сварки я собираюсь работать?
- Какие будут объемы и специфика сварочных работ?
- Где и в каких условиях (в помещении, на открытой площадке) я буду работать?
- Связана ли будет работа с сваркой металлов, содержащих вредные вещества (цинк, марганец и т.п.) и буду ли я работать в плохо вентилируемых помещениях?

Выбор сварочной маски - традиционные маски и сварочные щитки.

Итак, начнем с традиционных масок - тех самых, с фиксированными светофильтрами. Вопрос, который был озвучен первым: "С каким видом сварки я собираюсь работать?"

Для TIG-сварки нужна одна степень затемнения и особенности маски, для ММА- сварки другая, для полуавтоматической своя, ну и так далее. Опять же сила тока и расположение шва важнейшие факторы при выборе сварочной маски. Вот рекомендации в зависимости от вида сварки, которые помогут определиться с выбором. ММА-сварка - это самая распространенная сварка. Для ММА сварки в большинстве случаев



достаточно классической маски. Если варите мало (в домашней мастерской или на ремонтных работах) можно использовать даже сварочный щиток, который удерживается рукой. Этот вариант неудобен тем, что постоянно занята одна рука, и придерживать заготовки уже невозможно. Щиток стоит приобретать, только если варите очень мало, периодически и на фиксированных соединениях. Единственным достоинством щитка является низкая стоимость. Во всем остальном сплошные недостатки. Однако самый частый вариант, используемый повсеместно ММА-сварщиками традиционная опускающаяся маска с фиксированным светофильтром. Размеры светофильтров сварочных масок и степень затемнения светофильтров бывают разными и зависят от особенностей сварки и конструкции маски соответственно. Такая маска опускается на поворотных шарнирах и сочетает в себе массу достоинств здесь и простота (а значит - надежность) конструкции, легкий вес, и низкая стоимость. Однако есть и недостатки. Первый и самый главный необходимость постоянного поднимания и опускания маски это занимает много рабочего времени, и снижает эффективность работы. Кроме того, до розжига дуги сварщик ничего не видит и часто отклоняется от первоначального места сварки что дает

нее очень чистые швы. Ну и виноваты такие маски в извечной болячке сварщиков болях в шее. Дело в том, что большинство сварщиков опускает маску на лицо резким кивком головы. Это дает большую нагрузку на шейный отдел позвоночника и с годами все больше специалистов начинают жаловаться на тянущие боли в шее. А причина их проста привычка опускать маску на лицо кивком. Потому традиционные маски нужно подбирать, ориентируясь на объем и специфику работы. Размеры светофильтров сварочных масок стандартные это 102x52, 110x90, 121x69 мм. Разумеется, что чем светофильтр больше, тем больше поле обзора, однако недостатками больших фильтров является их большая хрупкость по сравнению с маленькими.

Маска сварщика "хамелеон".

Несмотря на то, что первые жидкокристаллические светофильтры «хамелеоны» появились уже более 20-ти лет назад, за последние годы на российский рынок появилось много различных предложений; при этом цены на некоторые модели уже не превышают 2000 рублей. В настоящий момент маска типа «Хамелеон» является наиболее современной и наиболее востребованной для многих видов сварки.

Как устроен светофильтр - «ХАМЕЛЕОН»? Автоматически затемняемый светофильтр предназначен для защиты глаз сварщика от светового излучения в видимой части спектра: затемнение усиливается автоматически при начале сварки, что позволяет легко контролировать начало сварки без опасности ослепить глаза («поймать зайчика», как говорят сварщики)

Светофильтр изготовлен по принципу «слоеного пирога», где несколько слоев жидких кристаллов находятся между поляризационными пленками. Под напряжением жидкие кристаллы «выстраиваются» в определенном направлении, таким образом блокируя часть поляризованного света. Очень важно, что наибольшую опасность при дуговой сварке составляют невидимое излучение в ультрафиолетовом и инфракрасном спектре. Даже неисправный светофильтр «хамелеон» обеспечивает постоянную защиту

от этих излучений благодаря постоянному УФ, ИК фильтру (защита основана на частичном отражении УФ, ИК лучей специальным слоем фильтром).

Источником питания для схемы управления светофильтра могут служить заменяемые батареи (обычно литиевые элементы «таблетки») и/или солнечные батареи. Исходя из устройства автоматических светофильтров, нужно сказать о следующих ограничениях, которые присущи всем светофильтрам. Первое. Зависимость затемнения от угла падения света (проблема типичная для ЖК-мониторов старых моделей). Большинство «бюджетных» фильтров



обеспечивают заданную степень затемнения в пределах $\pm 10^\circ$. В 90% случаев этого вполне достаточно (редко кто сваривает, искоса смотря на дугу) Тем не менее, фильтры ведущих производителей используют два, а то и три ЖК-слоя, чтобы максимально устранить этот эффект. Кроме того, некоторые фильтры используют технологию ADC (Angular Dependence Compensation), увеличивающую пределы гарантированного затемнения до $\pm 30^\circ$ при использовании даже одного ЖК слоя. Второе. Время срабатывания (закрытия). Практически все современные хамелеоны обеспечивают время срабатывания меньше 0.001 секунды, что достаточно для гарантированной защиты глаз. Но здесь есть пара нюансов. Время срабатывания

замедляется при падении температуры. Например, если при $+55^\circ\text{C}$ время срабатывания может быть 0.08-0.1мс, то при отрицательной температуре -5°C уже 0.5-0.9мс. Поэтому нижняя температура для работы светофильтров обычно не ниже -10°C мороза. Тем не менее, если маску не оставлять в неотапливаемом помещении или на улице, она может обеспечить нормальную работу при более низких температурах, в процессе работы «подогреваясь» теплом от сварочной дуги и самого сварщика. Так же важно не только время, но и стабильность срабатывания независимо от таких факторов, как грязь, пыль, царапины на защитном стекле, состояние батареи и т.д. В этом случае все будет определять чувствительность сенсоров и качество изготовления светофильтра.

На что следует обратить внимание при выборе маски?

Светофильтр основная часть маски, которая обеспечивает ее функциональность, поэтому самое пристальное внимание именно ему.

1. Фирма-производитель или бренд. Следует выяснить:- кем и где изготовлен светофильтр (часто название маски лишь торговая марка, никак не связанная с производителем). Также должен быть указан оптический класс и уровень сертификации светофильтра, срок гарантии.

Отсутствие четкой информации о производителе и оптическом классе, как правило, говорит о китайских «корнях» и возможном низком качестве. Помните, что невидимое излучение может быть гораздо опаснее видимых вспышек; расплачиваться же за скупость придется собственным зрением.

2. Количество и виды регулировок. Бывают варианты без регулировок или с регулировкой затемнения. Профессиональные светофильтры идут с тремя регулировками:- затемнения (обычно от 9 до 13 DIN, что соответствует по ГОСТу С3-С9) Есть маски с автоматической/двухдиапазонной регулировкой затемнения - чувствительностью (можно настроить на защиту от яркого светового излучения нагретого металла или электрода).

3. Очень нужная регулировка для профессиональных сварщиков - время задержки открытия после окончания сварки (чтобы остыл металл и послесвечение не «било» по глазам, а также исключение открытия светофильтра при кратковременных паузах). Также на некоторых фильтрах есть режим отключения фильтра (например, для шлифовки «болгаркой»).

Регулировки могут быть внешними и/или внутренними. Внутренние прямо на фильтре («колесики» или кнопки), внешние выносятся на левую сторону маски. Плавные или ступенчатые - плавная регулировка позволяет более точно установить комфортную степень затемнения. Внешние регулировки (главным образом, регулировка затемнения) предпочтительны, если в процессе сварки необходимо изменять сварочный ток без остановки процесса, например, при переходе от большой толщины металла к меньшей, вместе с маской используется средство защиты органов дыхания.

Подходит ли светофильтр для TIG сварки? Работоспособность на TIG сварке (аргоно-дуговой сварке неплавящимся электродом) обычно очень характерный показатель: если фильтр пригоден для TIG сварки, он будет прекрасно работать и в MMA (штучными электродами), и в MIG/MAG (полуавтоматической) сварке. Но не наоборот: некоторые «бюджетные» хамелеоны нестабильно ведут на TIG сварке могут самопроизвольно открываться. Как правило, для TIG сварки необходимо наличие всех трех основных регулировок светофильтра.

4. Размеры видимой области. Правило одно: чем больше, тем лучше! Это основные моменты, которые помогут любому не ошибиться с выбором. Конечно, есть еще вариант получить консультацию продавца. Не пренебрегайте такой возможностью, во многих магазинах есть грамотные продавцы консультанты. В последнее время очень часто модно встретить сварочные комплекты аппарат + маска. Тут необходимо заметить, при добросовестности

производителя маска всегда будет соответствовать типу сварки конкретного аппарата, но очень часто в таких комплектах присутствуют самые дешевые типы сварочных масок для сокращения стоимости. По мнению портала www.profitoolinfo.ru, известные мировые сварочные бренды гарантируют безопасность и качество оборудования в большинстве случаев.

Пару слов о самих масках (сварочных щитках). При выборе нужно обратить внимание на то, чтобы размер и вид защитного прозрачного стекла. В некоторых масках возможно использование лишь «своих» поликарбонатных стекол, что иногда приводит к завышенной стоимости и сложностям при покупке. Кроме этого, вес, габариты маски, конструкция наголовника часто не менее важны для удобства, чем характеристики светофильтра. А красивый внешний вид подарит дополнительную радость от любимой работы. ■

www.gardentool.ru

gardentool 2011

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОЦВЕТЕНИЯ!

meet your business

garden tool

4-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ИНСТРУМЕНТА, ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА САДОВ И ПАРКОВ

1- 4 Марта 2011

МОСКВА, ЦВК "ЭКСПОЦЕНТР"

Организатор: **ЕВРОЭКСПО**  **EUROEXPO** При содействии:  **ЭКСПОЦЕНТР**

Едем Вас на традиционной встрече профессионалов в 2011 году!
We wait for you at a traditional meeting of professionals in 2011!

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



Новинки от HITACHI к сезону 2011. Li-Ion технология для садоводов.

К новому сезону компания Hitachi приготовила сразу несколько новинок уже традиционной для компании Li-Ion аккумуляторной техники. Надо сказать, что по мере своего развития, как и любая технология, будь то мобильные телефоны или персональные компьютеры, инструменты с Li-Ion аккумуляторами становятся легче, производительнее, а главное доступнее.

Первая новинка, о которой хочется рассказать отдельно, это **аккумуляторный триммер CG14DL**.



Прежде всего, эта модель, конечно же, не для профессионального использования. Службам озеленения она не подойдет. Преимущества этого триммера, скорее, направлены на придирчивый вкус рачительного домохозяина.

Во-первых, 14-вольтовый Li-Ion аккумулятор, не рассчитанный на очень длительную работу и на большой объем скашивания, все же позволяет поддерживать в идеальном состоянии газон перед домом. Полностью заряженного аккумулятора хватает на 45 минут работы с диском для подрезания кустовой поросли на максимальных оборотах. Во-вторых, Li-Ion аккумуляторный инструмент по умолчанию легче по весу (в данном случае всего около 5кг), а значит работать им легко и комфортно. В-третьих, вы избавляетесь от длиннющего волоочащегося шнура, который то и дело норовит попасть под нож. Ну, и наконец, не нужно тратить на бензин и масло, дышать вредными выхлопами и вообще вносить свой вклад в разрушение озонового слоя. Кроме всего выше перечисленного, это еще и на редкость красивый инструмент, который хочется иметь в своем арсенале на самом видном месте.

Среди неожиданных новинок так же представлены еще 2 модели Li-Ion аккумуляторной садовой техники: **ножницы CG10DL** и **кусторез CH10DL**. Каждая из этих малышек весит примерно 1кг, но при этом они очень производительны: на одной зарядке аккумулятора можно обработать 23 и 61 кв.м зеленой площади соответственно.



Кроме того, в 2011 году ожидаются так же новинки традиционной Li-Ion аккумуляторной техники. Так, например, аккумуляторная отвертка DB3DL, снятая с производства еще в прошлом году, в новом году обретет новую жизнь и новый дизайн. Новинка выйдет на рынок под именем **DB3DL2**.



Еще одна неожиданная новинка **10-вольтовая Li-Ion аккумуляторная сабельная пила**. Как и предыдущие новинки, вес этой пилы едва превышает 1 кг (если быть точными 1,2кг). Назначение этого инструмента несложные работы, глубина пропила дерева всего 50 мм, а сталь поддается только 4-х миллиметровая. В арсенале домашнего мастера, или, например, бригады по ремонту и отделке интерьеров, такая вещь незаменима. Она компактна, эргономична и за счет своей необычной формы позволяет работать в труднодоступных местах.



Для работы в труднодоступных местах подойдет так же новый **угловой ударный Li-Ion аккумуляторный шуруповерт WH14DCAL**. Высота головки вместе с битой составляет всего 53 мм, вес 1,6кг, общая длина всего 36см, и при этом максимальный крутящий момент - 50Нм. У этого шуруповерта очень удобно устроен «курок» пуска в виде длинного рычага, который легко зажимается при работе всеми пальцами руки, что позволяет держать инструмент ровно и не создавать лишнего усилия при работе в труднодоступных местах.



На сладкое последние ожидаемые **новинки садовой техники колесные газонокосилки Hitachi**. Это так же подарок для коттеджладельцев и дачевладельцев, которых в нашей стране с каждым годом становится все больше. В ассортименте садовой техники Hitachi 2011 появятся 2 самоходные и 2 несамоходные модели. Сделаны на заводе ведущего итальянского производителя газонокосилок IBEA специально по заказу компании Hitachi. Не вдаваясь в длительное описание достоинств, скажу лишь, что при лучшем из всех европейских производителей качества, они весьма доступны по цене.

Спрашивайте у официальных дилеров Hitachi.



HITACHI
Inspire the Next

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.

BestWeld: КАПЛЯ СВАРКИ ТОННУ ДЕРЖИТ



Интервью
с генеральным директором
Компании "BestWeld"
Михаилом Петровым

Новая торговая марка сварочного оборудования BestWeld отмечает годовщину. Какие первые результаты работы?

Мы начали работу только в сентябре 2009 года, то есть фактически работаем ровно год. Но сейчас, можно считать год за два. Многие торговые марки и компании очень сильно пострадали в условиях кризиса. Мы же, уже перевыполнили план 2010 года, который сами себе поставили. Ассортимент с 10 увеличился до 30 позиций, а на подходе еще и пуско-зарядные устройства. Сейчас мы плодотворно работаем с 50 регионами России. 45 сервисных центров обслуживают нашу продукцию. Результаты плановые.

Какие значимые события произошли с компанией и брендом за прошедший с начала работы год?

Идея бренда - сварочное оборудование, не новая и не уникальная. В нашем ассортименте трансформаторы, инверторы, полуавтоматы, пуско зарядные устройства. Наша стратегия отличалась сразу - мы работаем напрямую с точками продаж в регионах. 3-4 партнера в городе, сервисный центр, четкая и прозрачная ценовая политика основные параметры стратегии. В нашей системе зарабатывает от 40% в рознице. Кроме того, наши цены стабильны, мы четко контролируем цены во всем канале продаж. В этом наша партнерская политика является стабильной и понятной, именно поэтому количество партнеров только растет.

Политика компании стабильна, но без движения вперед бренд не будет развиваться...

Оставаясь неизменными в главном,

мы активно меняемся. Ассортимент меняется в правильном направлении. Каждая товарная группа имеет две линейки DIY и профессиональная. Благодаря модернизации оборудования, смогли увеличить рабочие характеристики без увеличения цены. Например, Globus 180 варит 15 электродов диаметром 4мм непрерывно (ранее только 8) при цене в 10,5 тысяч рублей в розницу. Такие аналоги стоят минимум 30 000 рублей. Мы упростили трансформаторы серии NM - провода сделали не съемными. Для многих моделей это оправдано с точки зрения эксплуатации, что позволило снизить цену. Производитель ведет активную работу по модернизации оборудования, инженеры получили высшее образование в Америке. Это залог качества. Кроме ассортимента, мы активно продвигаем наш бренд в регионах совместно с нашими партнерами.

Очень часто после безоблачного старта, многие грешат коррективкой и цены и качества оборудования. Как у вас с этим обстоят дела?

Качество, прежде всего, гарантируется производственными и сборочными линиями производителя. Производственное оборудование итальянское, технологические процессы под контролем автоматки. Контроль осуществляется на нескольких этапах. Каждый готовый аппарат тестируется в течение 30 минут на минимальных и максимальных нагрузках, что гарантирует минимум брака. Перед продажей в Москве, осуществляется выборочный контроль (1 из 10) на предмет проблем в результате логистики. Мы не просто продаем сварку, мы продаем бренд и рассчитываем на рост его популярности и капитализации, поэтому компромиссов с качеством у нас нет.

Сервис и обслуживание. Как у вас решается эта задача?

Тут у нас тоже все по плану, так как изначально работаем не в самой низкой ценовой категории и производим товар как для себя. У нас отличные показатели по результатам года, всего 0,5% ремонта по гарантии. Наши сервисные центры, даже не довольны, у них нет работы

по нашему оборудованию. Да, времени прошло мало, но мы четко уверены в отличном качестве на будущее. Кроме того, мы не продаем запасные части, как многие. Мы оплачиваем работу по списку неисправностей, как это давно практикуется в автосервисах. Тут мы тоже являемся законодателями мод.

Какие сложности и неожиданности возникли за период работы компании?

Есть, конечно, и сложности. Прежде всего, это наш рынок, он очень сильно фрагментирован. Марок просто бесчисленное количество, многие уходят в демпинг. Это, конечно, прежде всего, плохо для потребителя. Он должен понимать, за что он платит и что получает, одноразовый товар или все-таки сварочный аппарат для постоянных нужд или профессионального использования. Кроме того, наш средний потребитель предпочитает покупать аппарат с характеристиками, большими, чем ему требуется для работ, то есть про запас. Это в принципе хорошо, но многие бренды часто завышают рабочие характеристики оборудования. Без сомнения, рынок будет укрупняться, многие уйдут с рынка. Уверены, пользователи нашего оборудования проголосуют рублем за лучших. Ведь у нас нет других товарных групп, мы не покрываем убытки за счет прибыльных. Так что тут все покажет время. ■





Маски сварщика
Хамелеон и Стандарт



ММА
полупрофессиональные
инверторы **BEST 150-210A** и
профессиональные
инверторы **GLOBUS 160-250A**



ММА
полупрофессиональные
трансформаторы **PR 160-300A** и
профессиональные
трансформаторы **NM 200-300A**



MIG/MAG
профессиональные
полуавтоматы **MASTER**
132, 152, 172



TIG/MIG
профессиональные
инверторы **TIGer 160-250A**



Пуско-зарядные
устройства **AUTOSTART**
220-1500

КАПЛЯ СВАРКИ ТОННУ ДЕРЖИТ!

Наши преимущества:

- Профессиональный персонал
- Полный ассортимент для постоянных партнеров
- Предпродажная проверка аппаратов в Москве
- Скидки и индивидуальный подход
- Высокий заработок
- Бесплатная доставка до региона
- Сервисное обслуживание в регионе партнера

Сварочный инвертор GLOBUS 180

220В, 1ф, 5-180В
диам. Электрода 1.6-4.0мм, 4,8кг, 60%-5кВт

1 год гарантии

В комплекте: сварочный аппарат, пластиковый кейс, щетка-молоточек, электрододержатель с соединяющим кабелем, маска сварщика, инструкция по эксплуатации и гарантийный талон

Сварочное оборудование в России



Москва, ул. Озерная 42
тел./факс: (495) 783-8320
e-mail: info@bestweld.ru
bestweld.ru

2011

Январь

П 3 10 17 24 31
В 4 11 18 25
С 5 12 19 26
Ч 6 13 20 27
П 7 14 21 28
С 1 8 15 22 29
В 2 9 16 23 30

Февраль

П 7 14 21 28
В 1 8 15 22
С 2 9 16 23
Ч 3 10 17 24
П 4 11 18 25
С 5 12 19 26
В 6 13 20 27

Март

П 7 14 21 28
В 1 8 15 22 29
С 2 9 16 23 30
Ч 3 10 17 24 31
П 4 11 18 25
С 5 12 19 26
В 6 13 20 27

Апрель

П 4 11 18 25
В 5 12 19 26
С 6 13 20 27
Ч 7 14 21 28
П 1 8 15 22 29
С 2 9 16 23 30
В 3 10 17 24

Май

П 2 9 16 23 30
В 3 10 17 24 31
С 4 11 18 25
Ч 5 12 19 26
П 6 13 20 27
С 7 14 21 28
В 1 8 15 22 29

Июнь

П 6 13 20 27
В 7 14 21 28
С 1 8 15 22 29
Ч 2 9 16 23 30
П 3 10 17 24
С 4 11 18 25
В 5 12 19 26

Июль

П 4 11 18 25
В 5 12 19 26
С 6 13 20 27
Ч 7 14 21 28
П 1 8 15 22 29
С 2 9 16 23 30
В 3 10 17 24 31

Август

П 1 8 15 22 29
В 2 9 16 23 30
С 3 10 17 24 31
Ч 4 11 18 25
П 5 12 19 26
С 6 13 20 27
В 7 14 21 28

Сентябрь

П 5 12 19 26
В 6 13 20 27
С 7 14 21 28
Ч 1 8 15 22 29
П 2 9 16 23 30
С 3 10 17 24
В 4 11 18 25

Октябрь

П 3 10 17 24 31
В 4 11 18 25
С 5 12 19 26
Ч 6 13 20 27
П 7 14 21 28
С 1 8 15 22 29
В 2 9 16 23 30

Ноябрь

П 7 14 21 28
В 1 8 15 22 29
С 2 9 16 23 30
Ч 3 10 17 24
П 4 11 18 25
С 5 12 19 26
В 6 13 20 27

Декабрь

П 5 12 19 26
В 6 13 20 27
С 7 14 21 28
Ч 1 8 15 22 29
П 2 9 16 23 30
С 3 10 17 24 31
В 4 11 18 25



Profi**oolinfo**
информационный портал

HITACHI
Inspire the Next





24.J1047 B



24.J1048 B



24.J2047 B



REMEZA

AIR COMPRESSORS

Компания «Оптимист», являющаяся официальным дистрибьютором завода «Remeza», представляет новый модельный ряд 24-х литровых компрессоров серии «Remeza».

Модельный ряд представлен следующими компрессорами:
СБ4/С-24.J1047В СБ4/С-24.J1048В,
СБ4/С24.J2047В.

Потребляемая мощность этих компрессоров - до 2,25 кВт, давление 8 бар, производительность - до 350 л./мин.

Среди особенностей этих моделей можно отметить прямую передачу, автоматический режим работы после запуска компрессора, регулятор давления на выходе из ресивера, два манометра для контроля давления. Эти компрессоры незаменимые помощники в быту, в гараже и на даче: для подкачки шин и покраски, продувки и мойки, накачивания надувных конструкций. Они удобны для транспортировки, мало весят и оптимально сочетают в себе цену и качество.



Какой у нас сервис... по русски или Евросервис?



Интервью
с коммерческим директором
Соколовым Андреем
Николаевичем

Евросервис не случайное название сервисного центра? Расскажите, пожалуйста, историю компании.

Конечно не случайное, я считаю, что это имя дает наиболее точное представление о целях и принципах работы нашего центра. Мы занимаемся всем спектром сервисных вопросов в области инструментальной, силовой и садовой техники, при этом решения, которые мы предлагаем, ориентированы на тот уровень комфорта для наших клиентов и партнеров, к которому уже привыкли в европейских странах. Идея такого центра возникла в конце 2008 года, когда спрос на качественный сервис значительно вырос на фоне известных экономических событий, связанных в том числе и с отказом многих инструментальных компаний от непрофильных издержек, таких как затраты на послепродажную сервисную поддержку потребителей своей техники, более того, некоторые марки оборудования и вовсе оставались без поддержки. Сегодня, спустя два года, мы можем уверенно говорить о том, что обслуживаем оборудование практически всех представленных на рынке производителей электроинструмента и садово-парковой техники, компрессорной техники и пневматики, электрогенераторов, стабилизаторов и сварочного оборудования, моющей и уборочной техники, теплового оборудования, строительного оборудования и т.д..

Современный сервисный центр что это такое сегодня?

С одной стороны это полноценное

производство, связанное со всеми типичными для поточного производства особенностями планирование и обеспечение заказов, поставок запасных частей и комплектующих, сменной загрузки персонала, технологические аспекты, логистика и прочее, прочее

С другой стороны это розничное, индивидуальное обслуживание покупателей запасных частей и потребителей сервисных услуг.

При этом очень важен безупречный баланс, нельзя допускать перекосов ни в одну, ни в другую сторону.

В нашей стране исторически сложились две формы сервисных центров. Первая фирменный по ремонту какой-то марки, и второй, работающий при розничном магазине или какой-то крупной компании. Евросервис один из немногих независимых сервисных центров. В чем преимущества независимого сервиса для потребителей?

Преимущества независимых центров в отсутствии искусственно наложенных ограничений и в свободе принятия решения потребителем. Независимый сервис центр ставит себе только одну задачу решить озвученную клиентом проблему и тем самым сохранить его на долгие годы, поэтому предлагает клиенту все возможные варианты решений, не ограничивая потребителя возможностью выбора в разрезе бренда, стоимости, преимущественного ассортимента или любых других, не связанных с сервисом приоритетов.

Расскажите о бизнес модели независимого центра, ведь многие

считают, что сервис может быть только убыточным и многие его финансируют за счет доходов от продаж...

Мы рассматриваем сервис как самостоятельный бизнес, то есть производственный процесс, ориентированный на получение систематической прибыли, ибо знаем, что только таким, естественным путем, сервисный центр развивается в направлении ориентации на своего клиента. Только тогда существует реальная конкуренция за него с использованием своих, по настоящему важных качеств удобство для потребителя, качество обслуживания, сроки, цены и т.д.

Безусловно, если ставить и достигать другие цели, отличные от вышесказанных, то можно довести сервис и до убыточного состояния, финансировать из других источников, стимулировать различными способами, пытаться добиться требуемого уровня обслуживания.

Но жизнь показывает, что в таких центрах сотрудники озабочены достижением определенных статистических показателей, от которых зависит внешнее финансирование, а не проблемами клиента т.к. они не видят в потребителе своих услуг единственного источника их благосостояния.

В современных жестких условиях расплыться и иметь дотационные департаменты роскошь. Как говорится - лучше все-таки делать то, что ты делаешь мастер т.е. важно концентрировать все свои силы именно на профильных направлениях.

К примеру, торговая компания или розничная сеть, ориентированы в первую очередь на продажи, и блестяще владеют именно этим непростым искусством, и результаты в любой прочей, даже смежной, деятельности, очевидно, будут хуже. Маловероятно, что они смогут кредитовать своих клиентов лучше, чем банки или страховать сделки лучше, чем страховщики, редко кому такое приходит в голову, многие компании отдали на аутсорсинг логистику, бухгалтерию, IT услуги т.к. это повышает удобство и качество, а кроме того экономит средства. Очевидно, что в этом отношении сервисное обслуживание находится в точно такой же ситуации.

Какие услуги предоставляются для конечных потребителей в вашем сервисном центре?

Весь спектр услуг практически по всем торговым маркам, а именно: гарантийное обслуживание и гарантийный ремонт в течении гарантийного срока эксплуатации, продажа запасных частей и комплектующих, текущее техническое обслуживание, диагностика неисправностей, устранение дефектов, замена дефектных деталей и узлов, послеремонтные испытания на проверку качества. Мы производим множество других, узкоспециализированных работ, таких например как заточка, клепка, изготовление под заказ цепей для бензопил и электропил, шлифовка и заточка ножей для газонокосилок, часто обращаются потребители для снятия патронов, шпиль, фрез и другого навесного оборудования. Регулярно принимаем заказы на «прокачку» техники - кто-то хочет иметь дополнительный электрический стартер, кто-то аккумулятор большей емкости или наоборот меньшего веса, кому-то электродвигатель на другой режим питания подобрать и т.д.

Охарактеризуйте текущую ситуацию в России с сервисным обслуживанием оборудования и инструмента.

В данный момент ситуация стабилизировалась и каждый крупный производитель определил для себя модель работы с сервисными центрами. У кого-то она более прозрачная и кого-то более путаная, у одних более жесткая у других более открытая, но практически у всех стабильная и понятная. Что касается доступности для потребителя безусловно, все зависит от специфики конкретного региона, однако продолжает продаваться техника, причем достаточно известных марок, которую и в Москве в разумный срок отремонтировать проблематично.

Дайте, пожалуйста, консультацию специалиста для потребителя. На что нужно обращать внимание при покупке оборудования во избежание проблем с сервисным обслуживанием?

Рассчитывая на длительную эксплуатацию, основное внимание следует обратить на ремонтпригодность аппарата, и вряд ли вы отыщите

данную характеристику в документации на прибор.

Вам могут предложить пожизненную гарантию, но если прибор неремонтпригоден то рано или поздно вам придется его выкинуть. Представьте, что Вы случайно САМИ случайно повредили или потеряли какой-то узел или деталь аппарата, без которой он не может нормально эксплуатироваться, и обратились в гарантийный сервисный центр. Там проведут экспертизу дефектов и установят причину небрежную эксплуатацию и определят вид ремонта негарантийный. Далее, если прибор ремонтпригоден Вам предложат за разумную плату восстановить его и эксплуатировать дальше, а если прибор не ремонтпригоден ему одна дорога в утиль. А теперь представьте что гарантия не пожизненная, а 5 лет, тогда уже ЛЮБАЯ проблема, спустя 5 лет и один день, ведет неремонтпригодный аппарат на свалку. Распознать такие аппараты при покупке сложно, но вторичные признаки они имеют. Например, на такие приборы днем с огнем не отыскать запасные части или их стоимость сопоставима со стоимостью нового изделия. И конечно, если Вам обещают БЕЗУСЛОВНЫЙ обмен на новый аппарат при любых проблемах в течении гарантийного срока обязательно спросите что делать с сервисным обслуживанием по истечении этого срока.

Как должен действовать потребитель в случае возникновения неисправности гарантийного оборудования?

Сложного ничего нет немедленно прекратить эксплуатацию и позвонить в ближайший гарантийный сервисный центр описать проблему и следовать инструкциям сервисинженера.

Какие существуют правила обслуживания не гарантийного ремонта в вашем сервисе?

Конечно, существуют некоторые специальные требования к гарантийным изделиям наличие гарантийных документов, сохранение целостности пломб и прочее.

В отношении негарантийных и послегарантийных ремонтов никаких особых требований нет. Единственное ограничение по времени нахождения готового к выдаче заказа на складе готовой продукции 5 дней, после

извещения клиента о готовности.

Интересно мнение специалиста по ремонту о качестве продаваемого оборудования в нашей стране... Поделитесь впечатлениями.

Как правило, все производственные и сборочные дефекты проявляют себя и безболезненно устраняются в течении гарантийного срока. 99% проблем-это дефекты эксплуатационные т.е. приобретенные. Требования к качеству предъявляет режим эксплуатации, поэтому продаются (и покупаются) как изделия, рассчитанные на режим работы 8 минут в год, так и на 24 часа в сутки.

Каким образом Евросервис работает с Брендами, производителями?

На основе принципов взаимовыгодного сотрудничества. Ведь главное в конечном итоге удовлетворенный клиент, который эксплуатирует конкретный бренд. В этом мы, конечно, помогаем друг другу.

Выделите наилучшие бренды, компании, с которыми сотрудничает Евросервис.

Мы работаем с более чем с 50 брендами, у каждого есть свои плюсы и минусы. Но плюсов всегда больше. Мы сотрудничаем успешно и выделить самый лучший бренд это так же не просто как выделить самого своего ребенка, если их несколько в семье.

Какие предложения или пожелания можете высказать в адрес производителей, брендов.

Открытости и гибкости. Это основное. Мы вместе делаем общее дело для наших потребителей и лишние проволочки не работают в плюс нам обоим, особенно когда инструмент уже ожидает ремонта.

Какие с Вашей точки зрения дальнейшие пути развития сервисного бизнеса в России – Франчайзинг независимых центров, смешанные формы или что-то другое?

В ближайшее время этот рынок останется разномастным, с присутствием всевозможных форм центров обслуживания.

В нашей стране закон о защите прав потребителей предоставляет возможность получить реальный и обоснованный сервис. Но многие

стали «потребителями экстремистами». Есть ли такие случаи в вашей практике?

Потребители Экстремисты, как правило, выдвигают требования о возмещении фантастических сумм в качестве компенсации морального вреда, и в нашем бизнесе, связанном с оборудованием по механизации ТРУДА, встречаются крайне редко, т.к. в наше время, очень тяжело доказать моральный вред человеку вынужденно лишенному возможности ТРУДИТЬСЯ (шутка) . Ну а если серьезно- мы всегда стараемся не допускать ситуаций , ведущих к подобному развитию событий.

Этот и прошлый годы слишком отличаются от всех остальных. Что самое важное запомнилось для компании и для Вас лично?

Действительно, последние два года были непростыми. Происходил передел инструментального рынка, когда многие крупные компании пересмотрели свои позиции в различных нишах и отказались от «непрофильных» тем, сконцентрировавшись только на тех направлениях, которые приносили им максимальный доход. А также, появилось большое количество небольших фирм, которые узкоспециализированно разрабатывают одно два направления. Вот и мы, организовали компанию, со своим уникальным предложением для клиентов.

Расскажите о себе, историю успеха по Соколову.

Я работаю на инструментальном рынке с 2001 года. За это время накопился большой опыт в сфере продаж, создания и продвижения различных брендов, организации системы дистрибуции. Все эти годы, работая с многими брендами я видел, что у многих имеются трудности в организации сервисного обслуживания и в 2008 году я понял, что кризис дает шанс многим найти свою нишу на рынке. И я с партнерами организовал компанию Евросервис по сервисному обслуживанию.

Какие планы развития у компании Евросервис?

Грандиозные, об этом мы расскажем в отдельном интервью. Всем профессионалам желаем поменьше тратить времени на ремонт, а больше на работу. Мы, несомненно, в этом поможем. ■


www.ProfiToolInfo.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ИНТЕРНЕТ ПОРТАЛ
ОБ ОБОРУДОВАНИИ И ИНСТРУМЕНТЕ

Приглашаем Profi компании и бренды в спецвыпуски

Весна-Лето 2011

- Насосы и водоснабжение
- Садовая техника и инструмент
- Ручной инструмент
- Электроинструмент
- Строительная техника

Осень-Зима 2011

- Компрессоры и пневмоинструмент
- Сварочное оборудование
- Генераторы и электростанции
- Снегоуборочная и тепловая техника
- Станки и измерительная техника



Предъявителю 5% скидка!

info@profitoolinfo.ru
(495) 507-4940

ИНФОРМАЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ ДЕЙСТВИЯ

www.ProfiToolInfo.ru

Типичные неисправности поршневых компрессоров

У поршневых компрессоров, как у любого другого механизма, могут возникать неисправности в процессе их эксплуатации, связанные с теми или иными причинами. Для того чтобы понять типичные неисправности, необходимо их классифицировать.

Они бывают:

1. Механические.
2. Эксплуатационные.
3. Электрические.

К первому типу относятся:

- Загрязнение всасывающего воздушного фильтра

Характер неисправности: отсутствие фильтра в сборе, отсутствие фильтрующего элемента, нарушение целостности фильтра, или фильтрующего элемента (обламывание, трещины, пробой)

Причина: нарушение требований к помещению, месту установки компрессора. Присутствие в воздухе пыли, краски и т.д.

Следствия: снижение производительности компрессора, перегрев, преждевременный износ, цилиндро-поршневой группы.

- Механическое повреждение всасывающего воздушного фильтра Рис. 1.

Характер неисправности: отсутствие фильтра в сборе, отсутствие фильтрующего элемента, нарушение целостности фильтра, или фильтрующего элемента (обламывание, трещины, пробой)

Причина: Небрежная эксплуатация, хранение, транспортировка.

Следствия: Попадание частиц пыли, аэрозолей краски в клапанный узел и в цилиндры компрессора. Износ и загрязнение клапанов, каналов клапанной группы, износ цилиндров, поршней, закоксовывание и последующая потеря подвижности колец (залегание), загрязнение масла (окисление и старение масла). Загрязнение сжатого воздуха.

- Нарушение режима смазывания.

Характер неисправности: Перегрев, снижение компрессии, катастрофический износ цилиндро-поршневой группы.

Следствия: механические поломки цилиндро-поршневой группы. Задиры на поверхностях цилиндров, износ подшипников скольжения (вкладышей) перегрев, поломка колец, заклинивание поршней, шатунов, обрыв шатунов. Повышенные нагрузки на подшипники электродвигателя.

Здесь следует обратить внимание на особенности смазывания поршневых компрессоров.

а) масло должно быть обязательно компрессорным – в этом масле на порядок (в 10 раз) меньше зольность по сравнению с моторными маслами.

б) заливать рекомендованное производителем компрессоров масло.

в) следить за рекомендованным уровнем масла

г) менять масло, в точности, как написано в техническом руководстве компрессора.



Рис 1. Механическое повреждение всасывающего фильтра

Второй тип неисправностей составляет небрежная эксплуатация (несоблюдение режима работы компрессора) Рис. 2:

Режим работы компрессора - повторно-кратковременный, с продолжительностью включения (ПВ) до 60%, при продолжительности одного цикла от 6 до 10 мин. Допускается непрерывная работа компрессора не более 15 мин, но не чаще одного раза в течение 2-х ч. Из этого следует, что общее время наработки компрессора не должно превышать 36 мин. Это относится к промышленным поршневым компрессорам с воздушным охлаждением. Для бытовых компрессоров ПВ менее 60 %. И полезное время работы не превышает 30 мин. в час.



Рис 2. Небрежная эксплуатация.

Характерные неисправности: Внешнее загрязнение всех узлов компрессора, обычное дело – где красим там и храним компрессор. Поломка трубопроводной арматуры, пластиковых защитных корпусов компрессора, прессостатов (реле давления) защитных кожухов вентилятора и самих крыльчаток вентилятора, забываем сливать конденсат из ресивера, механическая поломка регуляторов давления, манометров, самостоятельный ремонт и перенастройка сложных узлов компрессора и т.д.

Электрические неисправности подразделяются на два основных типа: механические и собственно электрические.

Механические аварии – это: деформация или поломка вала ротора, ослабление крепления сердечника статора к станине, ослабление опрессовки сердечника ротора, выплавление баббита в подшипниках скольжения, разрушение сепаратора, кольца или шарика в подшипниках качения, поломка крыльчатки, отложение пыли и грязи в подвижных элементах, пр.

Причиной большинства механических аварий являются радиальные вибрации из-за асимметрии питающей сети (т. н. перекос фаз), механические перегрузки на валу электродвигателя, брак комплектующих элементов или допущенный при сборке. До 10% всех аварий АД имеют механическое происхождение. При этом 8% приходится на долю аварий, связанных с асимметрией фаз и только 2% на аварии, связанные с механическим перегрузом. Доля аварий, связанных с браком, мала, и поэтому ее можно не принимать во внимание в настоящем рассмотрении.

Электрические аварии, в свою очередь, делятся на три типа:

- сетевые аварии (аварии по напряжению), связанные с авариями в питающей электросети;
- токовые аварии, связанные с обрывом проводников в обмотках статора, ротора или кабеля, межвитковым и междуфазным замыканием обмоток, нарушением контактов и разрушением соединений, выполненных пайкой или сваркой; аварии, приводящие к пробое изоляции в результате нагрева, вызванного протеканием токов перегруза или короткого замыкания;
- аварии, связанные со снижением сопротивления изоляции вследствие ее старения, разрушения или увлажнения.



Рис 3. Перегрев изоляции

Ниже приводится таблица основных неисправностей, которые могут возникнуть, признаки их проявления, причины и способы устранения.

Наименование неисправности, её проявление и признаки	Вероятная причина	Способ устранения
Снижение производительности компрессора	Засорение воздушного фильтра	Очистить или заменить фильтрующий элемент
	Нарушение плотности соединений или повреждение воздухопроводов	Определить место утечки, уплотнить соединение, заменить воздухопровод
	Проскальзывание ремня вследствие недостаточного натяжения, либо загрязнения	Натянуть ремень, очистить от загрязнений
Утечка воздуха из ресивера в нагнетательный воздухопровод - постоянное "шипение" при отключении компрессора	Попадание воздуха из ресивера в нагнетательный воздухопровод из-за износа или засорения уплотнителя клапана обратного	Вывернуть шестигранную головку клапана, очистить седло и уплотнительную прокладку или заменить
Перегрев двигателя и остановка компрессора во время работы	Недостаточный уровень масла в картере компрессора	Проверить качество и уровень масла, при необходимости долить масло
	Продолжительная работа компрессора при максимальном давлении и потреблении воздуха - срабатывание защиты	Снизить нагрузку на компрессор, уменьшив потребление воздуха, повторно запустить компрессор
Остановка компрессора во время работы	Нарушения в цепи питания	Проверить цепь питания
Вибрация компрессора во время работы. Неравномерное гудение двигателя. После остановки при повторном запуске двигатель гудит, компрессор не запускается	Отсутствует напряжение в одной из фаз цепи питания	Проверить и обеспечить питание цепей
Излишек масла в сжатом воздухе и ресивере	Уровень масла в картере выше среднего	Довести уровень до нормы
Примечание – В случае обнаружения других неисправностей необходимо обращаться к представителю изготовителя (продавцу).		

История развития компрессоров

Сжатый воздух, наравне с электричеством, является на сегодня одним из наиболее популярных энергоносителей в промышленности. Но, в то время, как мы изучаем электричество и электроприборы, возможности и преимущества сжатого воздуха все еще остаются для нас загадкой. Постигание возможностей сжатого воздуха проходило параллельно с изучением других областей. Разработка пневматики ускорилась с осознанием ее преимуществ над другими технологиями. Сжатый воздух использовали всегда, и сначала только самые смелые обдумывали варианты его наиболее выгоднейшего применения.

Происхождение сжатого воздуха

Первый компрессор легкие

Многие технические области применения происходят со времен появления человечества. Первый раз сжатый воздух применили, дуя на трут, чтобы разжечь огонь. Этот воздух был сжат в легких. Легкие можно назвать естественным компрессором. Вместимость и действие этого компрессора очень впечатляет. Человеческое легкое перерабатывает 100 литров/мин.или бмЗ/час. При этом оно производит давление 0,02-0,08 бар. В здоровом состоянии надежность человеческого компрессора непревзойденна и не требует материальных затрат.



Дальнейшее применение «человеческого компрессора»

Однако, легкого было абсолютно недостаточно, когда люди начали расплавлять чистый металл, например, золото, медь, олово, свинец более 5000 лет назад. Когда началось

производство высококачественных металлов, таких как железо из руды, необходимо было дальнейшее развитие производства сжатого воздуха. Нужно было более мощное средство, чем легкие, чтобы создать температуру выше 1000° С. Сначала они использовали восходящие потоки воздуха на возвышенностях и горных хребтах. Позднее египетские и шумерские ювелиры прибегли к воздухоподъемным трубам, что доставляло воздух прямо к накали, что значительно увеличивало температуру. Даже сегодня ювелиры по всему миру используют подобное устройство. Однако, оно полезно только при малых количествах металла.

Первый механический компрессор мехи

Первый механический компрессор, ручные мехи, появился в середине третьего тысячелетия до н.э. Более мощные ножные мехи были изобретены около 1500-го года до н.э. Это было связано с тем, что сплавление меди и олова с целью получения бронзы, превратилось в стабильный производственный процесс. Подтверждение этому мы можем увидеть на настенных фресках древнеегипетских могил. Именно тогда появился сжатый воздух в его сегодняшнем понимании.

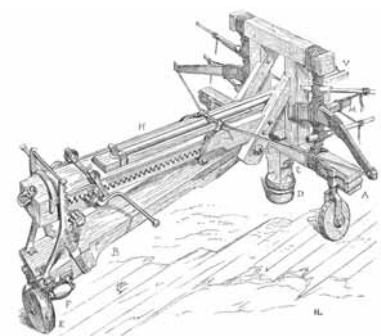


Первое применение сжатого воздуха

Гидравлический механизм (сохранение и гашение пульсации) Первое осознанное использование энергии воздуха было произведено греком Ктесибием (ок. 285 - 222в. до н.э.). Он построил гидравлический механизм и использовал сжатый воздух для сохранения и гашения вибраций.

Катапульта (сохранение энергии)

Ктесибий использовал еще одно свойство сжатого воздуха, способность сохранять энергию, для своей катапульты. С помощью воздуха, сжатого в цилиндре, его катапульта вырабатывала мощность, достаточную для реактивного двигателя.

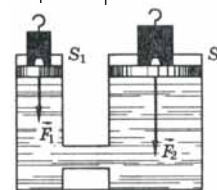


Двери дворца (расширение вещества и выполнение действия)

Херон, архитектор, живший в Александрии в I в. до н.э., придумал способ автоматического открывания дверей, постоянно поддерживая пламя в алтаре здания. Секрет был в использовании свойства расширения горячего воздуха для вытеснения воды из одного контейнера в другой. Херон осознал, хоть и случайно, что существует возможность выполнить действие путем изменения состояния воздуха

Закон Паскаля (увеличение энергии)

Уже в XVII. ряд ученых начали изучать физические законы, применимые к сжатому воздуху. В 1663 году Б. Паскаль опубликовал работу об увеличении энергии путем использования жидкостей (в гидросистемах), что было также применено к сжатому воздуху. Он обнаружил, что энергия, произведенная одним человеком на одном конце закрытого контейнера,



была равна энергии, произведенной сотней человек на другом его конце.

Транспортировка предметов через трубы (пневмотранспорт)

Продолжив, начатое Хероном, французский физик Д. Папин описал в 1667 году метод транспортировки предметов через трубы. Таким образом, он выяснил, что энергия вырабатывалась предметом внутри трубы. Это было признано преимуществом высокой рабочей скорости, которой можно достичь, используя воздух. Так Папин заложил краеугольный камень в пневматическое конвейерное транспортирование.

Пневматический тормоз (передача электроэнергии)

Уже в 1810 году поезда приводились в движение с помощью сжатого воздуха. В 1869 году Вестинггаус представил свой пневматический тормоз. Его тормозной двигатель появился спустя еще три года. К тормозам направлялось избыточное давление, то есть эффект полного торможения достигался при скачке давления, например при разрыве



шланга. Так впервые была применена отказобезопасная система. Тормозная система, основанная на этом принципе, до сих пор используется для грузовых автомобилей.

Пневматическая почта (пневмотранспорт)

Мысль о поездах, управляемых с помощью сжатого воздуха, была не забыта. В 1863 году Латимер Кларк вместе с инженером Раммелем создали в Лондоне пневматическую транспортировочную систему. Она представляла собой маленькие тележки, которые перемещались внутри тоннеля и были предназначены для перевозки почтовых мешков и посылок, что было гораздо удобнее и быстрее тяжелых поездов 1810 года. Это привело к введению в эксплуатацию пневматической почты. Пневматическая почта вскоре появилась в Берлине, Нью-Йорке и Париже. В Париже общая длина тоннелей составила в 1934 году 437 км. Даже сегодня пневматические почтовые системы используются в деятельности крупной промышленности.

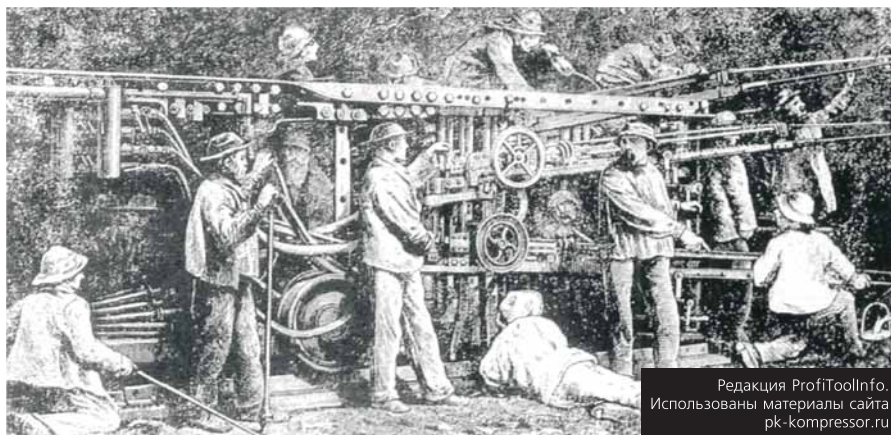
Пневматические устройства (передача энергии)

Когда в 1857 году строился тоннель через Мон-Сени, бурения горной породы была применена новая технология для бурильного молотка с пневмоприводом. С 1861 года использовался ударный забойный двигатель с пневмоприводом, к которому поставлялся сжатый воздух из компрессоров, которые находились с обеих сторон тоннеля. В обоих случаях сжатый воздух поставлялся на довольно большие расстояния. Когда в 1871 году тоннель был пробурен, канал составил около 7000 метров с обеих сторон. Так впервые был продемонстрирован перенос энергии,

ти в каналах сточных вод в Париже. Она была введена в эксплуатацию в 1888 году с производительностью центрального компрессора 1500 кВт. К 1891 году характеристика отдаваемой мощности достигла 18000 кВт. Повсеместный успех пневмосетей был укреплен изобретением часов, минутная стрелка которых каждые 60 секунд приводилась в движение импульсом от компрессорной станции. Стала очевидной не только возможность переноса энергии, но также передача сигнала на большое расстояние через пневмосеть. Пневмосеть в Париже остается уникальной по сей день и все еще функционирует.

Обработка сигналов (сжатый воздух в передаче и обработке сигналов)

В 1950-х годах в США высокая скорость потока сжатого воздуха была впервые использована для передачи и обработки сигналов. Пневматика низкого давления, также известная как струйная техника или пневмоника (пневматическое логическое устройство), допускает интеграцию функций логической переключательной схемы в форме струйных элементов на очень маленькой площади при давлении от 1,001 до 1,1 бар. Высокая рабочая точность струйных элементов в предельных условиях допускает их использование в космических и оборонных программах США и России. Невосприимчивость к электромагнитному излучению взрывчатого ядерного оружия дает струйной технике особые преимущества в отдельных узких областях. Не смотря на это, в течение времени электрические микроэлектронные технологии в значительной степени вытесняли струйную технику в сфере переработки сигналов и информации.



Редакция ProfiToolInfo.
Использованы материалы сайта
pk-kompressor.ru

Правила обслуживания компрессоров

Выбор компрессора задача не из легких. Наиболее тонкие моменты это определение номинальной производительности, максимально давления, требований к чистоте сжатого воздуха, требований по шуму, пыли-, влаго- и даже взрыво-защищенности.



И вот когда вы уже определились с типом установки и ее тактико-техническими характеристиками, наконец, остается вопрос стоимости и непрерывности эксплуатации.

Обслуживание компрессора во время эксплуатации может быть сложным и трудозатратным или простым и краткосрочным, самое главное оно **должно быть РЕГУЛЯРНЫМ.**

Среди компрессоров малой и средней производительности наиболее часто распространены поршневые компрессоры (т.е. аппараты сжимающие газ (воздух) за счет возвратно-поступательного движения поршня, уменьшающего объем цилиндра).

Регулярное обслуживание поршне-

вому компрессору необходимо как воздух!

Оно бывает разных уровней глубины, но на всех уровнях, независимо от типа компрессора включает в себя **замену или ОСМОТР** воздушного фильтра, и **замену МАСЛА** и масляного фильтра (если он предусмотрен конструкцией).

В большинстве компрессоров малой производительности смазывание внутри компрессорного блока происходит в результате образова-

ния масляного тумана. Этот туман появляется в следствие разбрызгивания масла в картере, вращающимися на высокой скорости элементами кривошипно-шатунного механизма разбрызгивателями.

Для замены масла в таком случае достаточно просто полностью слить отработанное масло из картера и залить новое строго в соответствии с отметкой маслоуказателя. **Ошибаться нельзя** при недостаточном высоком уровне масла разбрызгиватели не будут при вращении опускаться в масляную ванну, а при избыточно высоком уровне не будут «выныривать» из ванны. В обоих случаях капли масла не будут распространяться по картеру и масляный туман разветвится. Это приведет к сухому трению, заклини-

ванию и, возможно, разрушению компрессора.

Этого допускать нельзя. Поэтому уровень масла в карте проверяются не только во время регулярного ТО, но и перед каждым пуском после межсменных остановок. Кроме уровня необходимо контролировать **состояние (цвет) масла** в промежутках между заменами.

Изменению цвета на более темный или даже черный свидетельствует о перегреве масла в результате нарушения температурного режима работы аппарата. Масло следует сменить, а температурный режим эксплуатации привести в норму.

Изменению цвета на более светлый, даже белый, свидетельствует о большом количестве воды в масле в результате нарушения требований к показателям влажности воздуха в помещении месте установки. Масло следует сменить, а режим влажности привести в норму.

Интервалы регулярной замены масла зависят от типа и марки (указаны производителями на упаковке), обычно в таких компрессорах составляют от 300 до 500 моточасов.

Замена воздушного фильтра происходит по мере загрязнения и сильно зависит от чистоты помещения - места установки. Рекомендуются проверять и продувать фильтр при каждом ТО и менять не реже чем один раз в год.

Кроме этих простых операций, регулярное ТО может включать в себя, в зависимости от типа компрессора и длительности эксплуатации замену различных уплотнений, рабочих элементов клапанов, вкладышей и втулок шатунов по мере их износа, поршневых колец и цилиндров, по мере снижения степени сжатия, различных подшипников и т.д.

Думая об обслуживании и бесперебойном ремонте при выборе компрессора, следует заранее побеспокоиться о наличии у вашего сервис-партнера всех необходимых комплектующих. ■

Статья предоставлена сервисным центром "Евросервис"
www.e-sv.ru

Как мы лодку назовем, так она и поплывет

или особенности российского нейминга на рынке оборудования и инструмента

На **46%** выросло количество регистрируемых торговых марок в России за период с 2004 по 2009 год. Американская исследовательская компания Thomson Reuters представила доклад «Торговые марки в России», из которого следует, что защита торговых марок и в целом активность бизнеса в этой сфере в РФ развивается быстрее, чем в других странах мира.

К примеру, если в нашей стране за указанный период времени рост регистрации торговых марок составил **46%, то в США 6%, в Китае 3%**. В 2009 году в Российской Федерации было зарегистрировано 36 436 торговых марок, Российский рынок ТМ растет, невзирая на географические политические и лингвистические сложности, делают вывод эксперты. Приятно, хоть в чем-то у нас существенный рост. Впрочем, все происходящее не случайность.

Безусловно, сам по себе рынок ТМ и брендов в России является молодым. Ведь совсем недалеко, было время, когда «самые известные бренды» - колбаса Любительская и Докторская, заворачивались в серую бумагу. Сейчас времена другие. Ведь не только обычные потребители, но и профессионалы и даже эксперты сталкиваются не только с проблемами выбора, но и идентификации. Тут не только проблемы сокрытия или искажения информации, но и откровенных подделок. Что влечет за собой не просто убытки бизнесу конкретного бренда, но очень часто опасность для здоровья и даже жизни.

Теперь, что называется по существу. Слово **«нейминг»**, образовано от английского слова «naming» (присваивание имен) и

означает профессиональный подбор названия для компании, услуги или продукции. То есть название торговой марки, ее графическое и смысловое содержание является результатом нейминга. Именно разработанное оригинальное название является правоохранным в приоритетных классах согласно Международной Классификации Товаров и Услуг (МКТУ), с возможностью последующей регистрации в качестве словесного или комбинированного Товарного Знака. Важно отметить, что нейминг является одним из элементов брендинга, который включает позиционирование, ценообразование и др. необходимые для нормального развития бренда этапы его создания и управления.

Чем отличается бренд от торговой марки?

По мнению ведущих мировых маркетологов, Бренд это торговая марка, которая обеспечивает БОЛЬШОЙ ФИНАНСОВЫЙ доход по сравнению с другими аналогичными торговыми марками, выделяется общественным сознанием среди подобных в конкретном рыночном сегменте. Все очень просто, чтобы стать брендом, нужно обязательно стать ТОРГОВОЙ МАРКОЙ, которая имеет товарный знак (логотип) и зарегистрирована. А вот дальше пусть не такой простой и понятный, как кажется многим.

История создания брендов и нейминга

Вот классические примеры generic брендов **Линолиум, Нейлон, Эскалатор, Памперс, Скотч** и др. Их названия которых знают все, но к сожалению, для их владельцев они стали названиями целых товарных категорий и по фактическому состоянию дел не являются охраноспособными, а соответственно и не могут принести доход. Конечно, такая вероятность существует только у прорывных продуктов с точки зрения эффективного брендинга. На рынке оборудования и инструмента таких ярких примеров привести сложно.

В современной России нейминг приобретает все большую популярность и востребованность. Если еще совсем недавно никто даже подумать не мог о том, чтобы платить за название, то уже сегодня за профессиональный нейминг отечественные компании готовы выложить немалую сумму. Но если заграничные «неймеры» опираются на достаточно богатый опыт, серьезные традиции нейминга и массу специальной литературы, то их российским коллегам приходится сложнее. Нейминга как «двигателя торговли» у нас никогда не было, он решал политико-пропагандистские или социокультурные задачи, поэтому пришлось срочно переносить зарубежный опыт на российский действительность, адаптируя его «по ходу пьесы» или же срочно «изобретать велосипед».

Имена на рынке оборудования и инструмента

На рынке оборудования и инструмента для строительства и ремонта прослеживаются очень четко несколько тенденций образования названий брендов. Есть старожилы рынка Bosch, Makita, Esab, Helvi, Chicago Pneumatic и др. Названия этих брендов имеет в своей основе или фамилии основателей компании, или территориальное место производства или другие конкретные вещи. Ведь образовались они в прошлом или позапрошлом веке, а тогда о нейминге имели только интуитивные представления.

Другие используют различные сочетания производных товарных направлений на различных языках welding, tool, air, best, max, professional, generator, pump и другие.

Третий подход абривиатуры. Чачто они ничего не значат, но красиво звучат или пишутся. Яркий пример с другого рынка, продуктового - J7 (Сок).

Разберемся на примерах

В чем принципиальная разница подходов разных типов нейминга. На примере ProfiToolInfo разберемся. Название отражает сам

предмет деятельности компании. Профи профессионально и для профи, Tool инструмент в широком его понимании, Info информация. Задача нейминга в данном случае - максимально понятно, просто и дешево рассказать только одним названием, о чем тут идет речь и для кого все это предназначено. Конечно, получилось длинно и сложно. Да, согласны. Но не всегда наши желания совпадают с нашими возможностями.



Одна из важнейших характеристик бренда охранный знак. Ведь если нельзя защитить товарный знак, домен (сайт) - нет смысла работать с таким брендом. Тут нейминг сталкивается с очень сложной задачей. Нужно разработать такой товарный знак, который будет максимально отражать суть марки или компании, быть понятным и охранным. Ведь сейчас зарегистрировать что-то с простым и понятным названием очень не просто. Все слова и их производные либо уже зарегистрированы или находятся в листинге на продажу за хорошие деньги. Поэтому приходится выбирать в зависимости от бюджета разные варианты действий.

Что выбрать...дорого и эксклюзивно на перспективу или быстро, не дорого и встать в ряду многих. «Именные» бренды, которые образованы от «отцов» компаний, как правило, самые известные. Таким образом, в прошлом веке образовывались 90% брендов. Конечно, история всегда работает в плюс марке. Отсюда - доверие к марке, которое подкреплено историей бренда, качественным товаром, продажей в фирменных центрах и фирменным сервисом. Так же многие поколения потребителей на собственном опыте имели возможность использовать марочный инструмент, который очень часто передавался по наследству. В настоящий момент почти все профессиональные бренды оборудования и инстру-

мента имеют под собой, прежде всего, историю производства и эксплуатации. Это дает огромные преимущества не только в продвижении бренда, но и увеличивает капитализацию самой компании или бренда. И, как известно, дополнительная стоимость марки всегда заложена в цене. Не может



стоить одинаково товар с аналогичными характеристиками от бренда с именем и только что появившийся товар под новой торговой маркой.

Сразу перейдем на третий вариант нейминга **аббревиатуры**. Они очень похожи на первый предыдущий, «именной», вариант с точки зрения продвижения. Ведь и тот и другой малоизвестный набор знаков для большинства и требует самых больших затрат на продвижение. Ведь запомнить ничего не значащие буквы и цифры очень сложно. Конечно, свое дело делают бюджеты продвижения, но в результате получаем следующее. Бренды - имена в течение времени становятся авторитетными и узнаваемыми, могут стать синонимами категории и всегда позиционируются в верхнем ценовом сегменте, очень часто являются профессиональными или индустриальными по типу использования. А вот, бренды аббревиатуры, как правило, остаются в нижнем ценовом сегменте и всегда являются менее авторитетными и узнаваемыми в своей товарной категории. Тут уместно вспомнить про авто-

концерны. Сами производители в большинстве случаев имеют ЯКОБЫ бренд аббревиатуру, например **BMW**. А оказывается, это первые буквы от Баварских моторных заводов. **Volks-Wagen** - это народный автомобиль.

Лучше знать и использовать

Вот несколько ярких примеров происхождения известных брендов на нашем рынке. Известный бренд **Bosch** основана Робертом Бошем в 1886 году в Штутгарте под названием «Мастерская точной механики и электротехники».

Раймонд ДеВолт изобрел радиально-консольную пилу, его именем сейчас называется известнейший бренд инструмента в мире - **DeWalt**.

Название бренда **Metabo** происходит из распространенного тогда термина для ручной дрели по металлу: Metallbohrdreher.

ESAB, Elektriska Svetsnings-Aktiebolaget первые буквы от понятной используемой профессионалами фразы.

Масабуро Макита (Masaburo Makita) с тремя товарищами создает в городе Нагойя компанию **Makita** по изготовлению электромоторов и генераторов.

Вот всего лишь несколько примеров нейминга известных мировых брендов на нашем рынке.

Современный вариант нейминга

Второй вариант нейминга (самый распространенный на нашем рынке) образование компаний, товарных марок, сайтов от использования различных производных от слов товарных категорий, строительных профессий, сленга и т.д. более простой и удобный с точки зрения выхода на рынок. При меньших затратах на продвижение бренда, образованного таким методом, вроде бы достигается быстрый и положительный эффект от использования различных сочетаний слов и аббревиатур. Но, как правило, такие бренды находятся в более низкой ценовой категории, имеет

позиционирование на DIY или полупрофессиональный рынок. В долгосрочной перспективе история таких брендов складывается двумя путями: уход с рынка или они становятся популярными и значимыми для определенной категории потребителей. История таких брендов не насчитывает достаточно времени, чтобы сделать аналитические выкладки. Но именно таким образом сейчас создаются большинство во всех товарных категориях на рынке оборудования и инструмента.

Вот их имена, которые у многих на устах, причем в положительном смысле. BestWeld, Prorab, ProfHelper, АТАКА, Арсенал, Мастак и многие другие.



Именно для них управление брендом должно стать насущной потребностью на профессиональном уровне.

Ведь мало кто из работающих бренд-менеджеров не только знает историю бренда Gillette, который сам каждые 2-3 года «хоронит» производимый ими товар и выводит новый с дополнительными преимуществами для потребителя. Именно поэтому, конкурентов у них на горизонте не видно.

Позиционирование. При чем тут нейминг?

Еще один важный момент позиционирования бренда. Почти всегда мировой бренд становится таковым только в одной товарной категории, то есть не выпускает все от холодильников до самолетов. По прошествии времени, у многих просто руки чешутся распространить свой бренд на все товарные категории. Примеров таких просто огромное количество на всех рынках. Вариант развития ситуации. Компания выпускает под известным брендом сварочное профессиональное оборудование,

является новатором рынка, имеет свои передовые технологии. Начинает продавать сварочный расходник под своей маркой — это понятно и ожидаемо. Дальше, компания начинает продавать генераторы, насосы под этой же маркой. Возникают вопросы... Где это производится? Что там за разработки? Зачем это, ведь и других насосов уже полно? Эти вопросы возникают всегда и, как правило, потребители или партнеры отвечают на этот вопрос сами, потому что сам бренд об этом, как правило, молчит... В 80% случаев по оценкам иностранных маркетологов данный эксперимент по расширению марки оказывается не удачным с точки зрения долговременных результатов по капитализации марки и ее восприимчивости у потребителей, хотя в кратковременном промежутке времени это может принести существенный рост доходов.

«Плоские» бренды: потребность времени

Создание «плоской» марки изначально. Например, под одним брендом продается и производится очень много товаров в разных категориях. Таких примеров достаточно: AIKEN, Prorab, Эталон и другие. Это определенная стратегия, которая изначально заложена при создании марки. Так называемый зонтичный бренд. При развитии такого бренда надо обязательно иметь в виду, что если вдруг возникает проблема, например, насосы оказались с браком, то потребитель никогда не купит уже генератор этой марки. Хотя плюсы такого подхода очевидны: продвижение бренда в нескольких товарных категориях сокращает общие затраты.

Мы разобрали варианты создания и развития товарных брендов. Аналогично можно провести параллели с брендами компаний и их изменении. Но это уже другая история на страницах нашего журнала и интернет-портала. ■

www.ProfiToolInfo.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ
ОБ ОБОРУДОВАНИИ И ИНСТРУМЕНТЕ

«ПрофиТулИнфо» сотрудничает с брендами и компаниями любого типа в области маркетинга. Все формы маркетингового обслуживания от нейминга до создания успешной торговой марки — наша специализация. Мы работаем преимущественно с компаниями и брендами рынка оборудования и инструмента. Приглашаем на бесплатные консультации и полноценные маркетинговые проекты.



info@profitoolinfo.ru
(495) 507-4940

ИНФОРМАЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ ДЕЙСТВИЯ
www.ProfiToolInfo.ru



Ужасы нашего городка или антикризисная резня бензопилой

Детектив – фельетон, а так же ужастик, в котором компания самым полным образом использует инструмент и оборудование для строительства и ремонта в благом деле – борьбе с кризисом.

Нам всегда что-то мешает двигаться вперед!

Давайте купим самую быструю машину и ускоримся, но там педали для ног...Препятствие для ускорения.

Давайте попробуем отпилить одну ногу...

Не помогло? Отпилим вторую, третью.....ах, да у нас только две...

Отпилим у соседа, у конкурента, на всякий случай, чтобы не опередил!

Место и время действия...

Идет заседание руководства в крупной оптовой компании. Кабинет директора, как в лучших советских традициях утопает в шкафах, правда уже итальянского производства с прекрасной отделкой и дизайном. Ведь это красиво и практично – думает директор в перерывах от заседаний и встреч, кроме того ведь эту мебель сделали итальянские работяги, используя настоящий итальянский или немецкий профессиональный инструмент и оборудование. Красота. Красивое производство красивого и нужного продукта. И в этой мебели мы, конечно, не храним бумаги, отчеты, книги по менеджменту. Все шкафы делятся на два типа – с товаром для презентаций и подарками от благодарных клиентов и производителей. Что удивительно, первая часть все увеличивается, вторая все уменьшается...ловит себя на мысли директор. Чур меня... Чур... заседание ведь.

О главном...

Тема у нас как всегда одна – кризис, говорит директор. На дворе кризис, в фирме спад продаж, среди сотрудников брожение в умах – надо экономить на всем... Теперь пилить чужие бюджеты уже не так просто, почти нечего пилить, там столько в очереди за бюджетами стоят с бензопилами... Выход у нас один – резать бюджеты, беспощадно и с пониманием! И сейчас у нас главный инструмент не пила для разделки госбюджетов, а ножницы для резки собственных затрат.

В первую очередь под ножницы идут «не первостепенные» расходы (автомат с бесплатным кофе перевели на платное пользование, выключили кулер, отключили кондиционеры. Везде принцип экономии.

Инвестиции... это сейчас не вложения, а разбазаривание того, что акционеры непосильным трудом заработали и вложили, так что... резка беспощадная. И вообще хороший это процесс – резка. Надо бы это хорошее слово использовать в будущем в новой торговой марке... Маркетинг... записать, а то память ослабляется в период кризисных явлений у руководства.

О маркетинге...

Ах, да маркетинг, как хорошо, что вы тут в самый нужный момент, как всегда. Вам инструмент не ножницы, а топор. Распылитель – это ваше название отдела в мирное время, а теперь топором или лучше каленым железом, плазменной резкой или паяльником выжечь себе на лбу – маркетинговые затраты! А то... развитие, продвижение, будущее. Представить план маркетинговых мероприятий с нулевым бюджетом, докажете ваше умение из остатков снятого с продаж товара сделать уникальное торговое предложение, удивите свет, потешьте наших продавцов, да и клиентов разбудите от зану-

дства. И еще, сформируйте из ваших архаровцев группу захвата и разведбат. Действовать на 2 фронта. Первым выдать по рубанку и пойти на клиентов свиной и снять с них стружку, долги надо возвращать. Да стругать без жалости с процентами, с жирком! Ведь на нас, супостаты наели... Вторую группу снабдить парогенераторами, тепловыми пушками и вперед на конкурентов. Можете еще сварочный аппарат прихватить. Выбить из конкурентов их планы действий, условия работы с поставщиками, карты захвата местности и территорий, явки и места концентрации клиентов. Да, и не забудьте сварочные маски надеть, чтобы не узнали в вас наемников уважаемой компании...

О персонале...

Так персонал... много его у нас... персонала, да еще белый он у нас весь. Может подчеркнуть где-нибудь полезно будет. Сейчас афроинструментариев много... Потревожьте свои мозги, феном их прогрейте, глядишь, хоть какой-то товар из ассортимента сможете освоить на практике. Так глядишь и деньги сохраним, да еще и PR нужный сделаем - афроинструментарии работают на благо развития России. Такого еще не было на рынке. Опять же, актуально... модернизация, инновация.

О продажах...

Продажи... Продажи... самый главный по добыче полезных ископаемых отдел. Кризис – ведь не приговор! Ведь кризис не только проблемы, но и возможности. Это ведь мудрецы с востока сказали. А они ведь, там, на востоке с оружием и различными инструментами на ты были. Это для нас наказ был - развиваться в период кризиса. А раз так, то лучше это делать, объединившись, вместе. Вместе – это значит, личный состав должен быть в правильном векторе, чувствовать

себя отрядом самураев на кризисной территории. А какой там настрой, когда даже кофе с фронтowymi коллегами не попьешь — аппарат-то платный... Результат - бойцы деморализованы, воля подавлена, пистолеты не заряжены... Зубилом надо такой настрой выбивать и керном на каждом стуле и компьютере набить фразу — А ты записался в активизаторы продаж? Вот и выходит, что надо не резать ЗП тупой бензопилой (т.е. всем подряд), а просто расстрелять из окрасочного пистолета предателей, повесить мародеров, сделать прививки для бешенства продавцам и повисить мотивацию верных бойцов. Включить обратно кофеварку и заставить варить ее колу, она с газами, это почти как газовая атака на организм, только тонизирующая. Для тех, кто хотя бы косвенно отвечает за продажу — в т.ч. за качество продукта, за обслуживание клиента - временно сменить постоянную ЗП на хорошие проценты. Хорошие, но проценты. Да, в ситуации снижения продаж доход сотрудника может упасть, но только таким способом можно попытаться достичь РОСТА — и продаж, и ЗП. Хотя бы не сорвется «верняк» из-за того, что продажник демотивирован. А вот если тупо резать ЗП ножичком таким шведским фирменным, то мотивация человека уменьшится, продажи еще сильнее просядут. Для поднятия морального духа купить всем по детскому экскаватору, присудить звание «лучший добытчик» денег и других полезных ископаемых (сведения о конкурентах, ценах, планах) и т.д. И устроить соревнование — ни дня без добытого алмаза. Алмазы на призы наковырять из остатков расходника для резки, были у нас там...если складские все уже не выковыряли. Что касается «оптимизации персонала» - на всяком корабле могут крысы есть, а в период кризиса они не только активизируются, а еще и активно размножаются. Кого-то еще и в

мирное время хотелось послать к конкурентам на рассаду — да все руки не доходили. Так что - время самое подходящее. С любой точки зрения. Время, в том числе, для испытаний боем: толковый сотрудник будет вынужден показать все, на что он способен, придумать сто новых способов выполнить свою задачу при минимуме бюджетов, максимуме конкурентов и нуле гарантий. Вспомним хотя бы, как мы после очередного затоваривания осенью насосами, пустили «пулю» о смене сезонов клиентам и продали весь запас не только насосов, но и шлангов и лопат для строительства заграждений на период смутного времени. В



общем, стратегический курс у нас сейчас - повышение эффективности собственной компании, сопровождаемое естественной смертью конкурентов, — что может быть лучше? А партизанский маркетинг — уже на складе вооружается, так что он свое черное дело сделает, может не на 100%, но хоть муть поднимет.

О расходах и доходах...

А теперь, финики наши дорогие, о главном. О расходах...Что же с деньгами делать? Как сохранить? Куда вложить остатки наши?

Известное дело — надо вкладывать в развитие бизнеса. В тот, которому доверяешь больше всего - в свой. С умом, конечно. И ждать всходов, тут конечно надо применить весь наш садовый

ассортимент и для культивации, полива и т.д. . Главное понять, где то место, куда надо золотой фонд зарыть. Вот финансовый директор, как в лучшие годы с золотоискателем пройдишь по рынку, по местностям, посмотри что и как. Глядишь, сможем прихватить что-то существенное на вырученные деньги от беспощадной резки расходов компании. Главное...

Тут генеральный директор посмотрел на стену. Там висела картина, подаренная одним из клиентов, который оказался сейчас в самых больших должниках. Там был изображен директор на породистом коне с шашкой. А конь почему-то тянул большой

воз всякого ассортиментного хлама...похожий на склад после инвентаризации. Такая безумная картина в стиле сюрреализма, но как сказал клиент со смыслом. А надпись под картиной была - Не руби плеча! Семь раз отмерь, один раз отрежь. Лучшее конечно впереди! Посмотрел на нее директор, на часы рядом висящие. Они показывали время обеда. И вот главное. Война, кризис , а обед по расписанию. И, тут директор понял, что если об обеде подумал, то не все так плохо и есть смысл совещание перенести и подготовиться посерьезнее. Глядишь, к тому времени маркетинг сработает и кризис перекинется на конкурентов, а может еще и ростом обернется... Совещание переносится. Обед. Приятного аппетита! ■

Бренды сварочного оборудования, рекомендованные ProfiToolInfo



ESAB Концерн ЭСАБ предлагает сварочные материалы, оборудование для сварки и резки. Завод «ЭСАБ-СВЭЛ» (Санкт-Петербург) производит электроды российских марок, электроды и флюс ESAB. www.esab.ru



LINCOLN ELECTRIC (Канада) Lincoln Electric мировой лидер по производству оборудования для ручной, аргонодуговой и MIG-сварки, плазменной резки, мультипроцессного оборудования, сварочных агрегатов, автоматических и роботизированных систем, систем промышленной вентиляции и сварочных материалов для широкого спектра применения. THE LINCOLN ELECTRIC COMPANY это инновационные решения и высокие технологии. www.lincolnelectric.eu



LORCH (Германия) «Лорх Швайстехник ГмбХ» - один из ведущих производителей сварочной техники для промышленного применения. Компания производит качественное немецкое оборудование уже более 50 лет. www.lorch.eu



Kemppi (Финляндия) Компания Kemppi является ведущим поставщиком высококачественных и эффективных решений для сварки. Сварочное оборудование и решения Kemppi, представляющие новейшие технологии в отрасли, известны по всему миру. Компания имеет подразделения в 13 странах, торговые представительства и отделения более чем в 70 странах, а ее оборот составляет более 143 миллионов евро. Kemppi поставляет на Российский рынок высококачественные, сварочные аппараты для ручной и автоматической сварки, запчасти и аксессуары к ним. www.kemppi.com



ABICOR BINZEL Торговая марка ABICOR BINZEL издавна олицетворяет технологическое превосходство и прогресс в мире Сварки и Резки, заслуженно являясь законодателем моды в производстве комплектующих к сварочному оборудованию. Любой поставленной вами задаче, ABICOR BINZEL предлагает правильное решение и предоставляет высококачественный продукт, соответствующий вашим самым предвзятым требованиям. www.binzel-abicor.com



BESTWELD Торговая марка BESTWELD российская торговая марка сварочного оборудования, которая включает основные товарные группы сварочного оборудования, с дальнейшим расширением для формирования полноценного профессионального «сварочного решения». В ассортименте представлены инверторы (серия Best, Globus), трансформаторы (серии PR, Prof NM), полуавтоматы (серия Master), пуско-зарядные устройства, аппараты TIG сварки и другое. www.bestweld.ru



HELVI (Италия) Более 30-лет компания работает с использованием новейших технологий, уделяя самое пристальное внимание к качеству производимой продукции и каждого конкретного изделия. HELVI производит полный спектр оборудования для сварки, плазменной резки, пуска двигателей и зарядки аккумуляторов; все то, что необходимо во всех областях деятельности человека, от домашнего до промышленного применения. HELVI - все, что нужно для сварки. В ассортименте сварочное оборудование от полупрофессионального до промышленного, производство и сборка производится в Италии. www.helvi.ru



Merkle Начиная со дня основания в 1964 году, компания Merkle зарекомендовала себя как один из мировых лидеров в производстве сварочных аппаратов и передовых сварочных технологий. Собственные обрабатывающие центры и автоматы с CNC управлением, собственное производство корпусов с современным штамповочным оборудованием и собственное производство сварочных горелок подчеркивают производственную компетентность Merkle. www.merkle.ru



EWM Немецкая компания EWM HighTec Welding GmbH - ведущий европейский производитель высокотехнологичного сварочного оборудования с 50-летним опытом производства. Благодаря инновационным разработкам в области сварочных технологий и собственному производству электронных компонентов, компания EWM является лидером рынка сварочных технологий, успешно работая для машиностроительного комплекса, автомобилестроения, судостроения, химической, пищевой и нефтеперерабатывающей промышленности. www.ewm-russia.ru



ProfiHELPER - ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОМОЩНИК В СВАРКЕ Сварочные инверторы, Сварочные трансформаторы, Сварочные полуавтоматы, Пуско-зарядные устройства, Пусковые устройства, Сварочная проволока. Широкий ассортимент оборудования позволяет обеспечить выбор оборудования под конкретные потребности. www.profhelper.ru



СВАРОГ Бренд сварочного оборудования, в линейке которого более 40 видов различного сварочного оборудования: Инверторное оборудование для ручной дуговой сварки, Инверторное оборудование для аргонодуговой сварки, Инверторные полуавтоматы для сварки в среде защитных газов, Оборудование для воздушно плазменной резки, Универсальные и комбинированные сварочные инверторы, Аксессуары, сварочные материалы и комплектующие. www.svarog-spb.ru



TELWIN Компания TELWIN была основана в городе Vicenza (Италия) в 1963 году. За 40 лет активной деятельности компания заняла лидирующие позиции в области производства аппаратов точечной и плазменной сварки, зарядных устройств. Выпускается наиболее полная гамма продукции: от домашнего и профессионального до промышленного применения. По мнению экспертов является в России наиболее распространенным сварочным брендом. www.telwin.ru



Trafimet Итальянская компания Trafimet Spa активно работает на рынке сварочного оборудования с 1974 года, постоянно совершенствуясь в разработке и производстве комплектующих для MIG, TIG и плазменной техники, применяемых в области сварки и резки металлов. Является ведущим производителем сварочных аксессуаров Европе.



FIMER (Италия) Компания FIMER (Италия) производит профессиональное сварочное оборудования различных типов и модификаций. Каждая группа представлена широким ассортиментным рядом и обеспечивает выполнение специальных сварочных работ. www.fimer.com



Air Liquide Welding Air Liquide Welding европейский производитель полного спектра сварочных материалов, стандартного и автоматического оборудования для сварки и резки. www.airliquide-welding.ru



TECNA (Италия) Бренд TECNA является сугубо профессиональным. Эксперты в контактной сварке. Ассортимент: оборудование контактной сварки для промышленности; споттеры для кузовного ремонта; балансиры. www.tecna.net



DECA (Италия) Итальянская компания DECA один из ведущих производителей сварочного оборудования, работающей в данном сегменте рынка уже более 25 лет. Задачей DECA является производство сварочных аппаратов, отвечающих самым высоким мировым стандартам. Продукция DECA предназначена для таких потребителей, как предприятия по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, машиностроительные и строительные компании, профессиональные сварщики. www.decaweld.com



Solter (Испания) Крупнейший испанский производитель сварочное оборудование различного типа и модификаций. Специализируется на инверторах профессионального уровня сварки. За счет качественных комплектующих и сборки обеспечивается постоянно высокий уровень качества оборудования. www.solter.com

Бренды компрессорного оборудования оборудования, рекомендованные ProfiToolInfo



ABAC (Италия) ABAC Group был основан в 1948 году в Италии. На сегодняшний день "ABAC Group" - номер 1 в мире по производству воздушных компрессоров. ABAC Group имеет в своем составе 8 заводов в Западной Европе, США и Юго-Восточной Азии, выпускающих 5200 компрессоров в день, контролирует 40% европейского и 15% мирового рынков сбыта, экспортируя свою продукцию в 125 стран мира. В 2000 года в состав ABAC Group вошел немецкий завод ALUP. www.abac.ru



REMEZA (Беларусь) В настоящее время является крупнейшим производителем компрессоров в СНГ. выпускается широкий ассортимент компрессорного оборудования от поршневых до винтовых. Сотрудничает в области производства с европейскими компаниями. www.remeza.com



AtlasCopco (Швеция) Атлас Копко поставляет на российский рынок различные виды компрессоров и генераторов, оборудование для подготовки сжатого воздуха, строительное и горношахтное оборудование, промышленный инструмент и сборочные системы, а также осуществляет сервис и поставку запасных частей. www.atlascopco.ru



Chicago Pneumatic (США) Chicago Pneumatic представляет промышленные инструменты и компрессорное оборудование, которые разработаны для высокоэффективной работы. Сочетая в своей продукции новейшие разработки, надежность и долговечность, Chicago Pneumatic предлагает то, что действительно важно для потребителей. www.chicagopneumatic.ru



GARDNER DENVER (Финляндия) Американская компания, производитель компрессоров объединилась с фирмой Tamrotor - лидером в северной Европе по производству винтовых компрессоров. Поставляемые винтовые компрессоры применяются в нефтяной, газовой, металлообрабатывающей промышленности, в цехах с повышенной температурой воздуха и сильно запыленных местах и др. В компании производятся бренды Belliss & Morcom, Bottarini, Champion, CycloBlower, Drum, DuroFlow, Elmo Rietschle, Emco Wheaton, Gardner Denver, Hoffman, Lamson, Nash, Oberdorfer, Sutorbilt, Tamrotor, Thomas, TODO, Webster, Welch, Wittig. www.gardnerdenver.com



ALUP (Германия) Компания производит компрессорное оборудование, Безмасляные компрессоры (Oil Free), Системы подготовки сжатого воздуха, Винтовые компрессоры ALUP, Блоки управления, Компрессоры высокого давления, винтовые компрессоры. www.alup.com



Hertz-Kompressoren (Германия) Компания Hertz-Kompressoren поставляет воздушно-компрессорное оборудование. Бренд имеет широкую линейку от поршневых до винтовых компрессоров, компрессорные станции, осушители и фильтры сжатого воздуха, специальное компрессорное оборудование. www.hertz-kompressoren.ru



CompAir (Германия) Компания «CompAir» является ведущим мировым поставщиком, производящим высокоэффективные и экономичные компрессоры и вспомогательное оборудования для различных задач. «Quantima» и «Q-life», - новые энергоэффективные компрессоры сухого сжатия с низким уровнем воздействия на окружающую среду. russia.compair.com



Fini (Италия) За почти 50 лет разработок и развития новых идей фирма стала одним из ведущих европейских производителей оборудования для выработки сжатого воздуха. Поршневые и винтовые компрессоры мощностью от 0,25 до 75 кВт, пневматический инструмент и вспомогательное оборудование, осушители воздуха и приборы для обработки воздуха. www.fini.ru



DENYO (Япония) Японский производитель выпускает под брендом DENYO широкий ассортимент компрессоров профессионального уровня. Под этим брендом так же выпускаются генераторные установки, сварочное оборудование и другое специализированное оборудование. www.denyo.co.jp



Бежецкий компрессор (Россия) Бежецкий компрессорный завод хорошо известен своей продукцией - компрессоры и моечное оборудование для самых различных отраслей промышленности, сельского хозяйства, жилищно-коммунального комплекса, автотранспортных предприятий. В настоящее время Бежецкий компрессорный завод предлагает своим клиентам 37 моделей поршневых и 14 моделей винтовых компрессоров, 4 модели моечных установок, а также 3 модели аппаратов струйной очистки и осушители сжатого воздуха. www.asobezh.ru

www.arsenaltools.ru

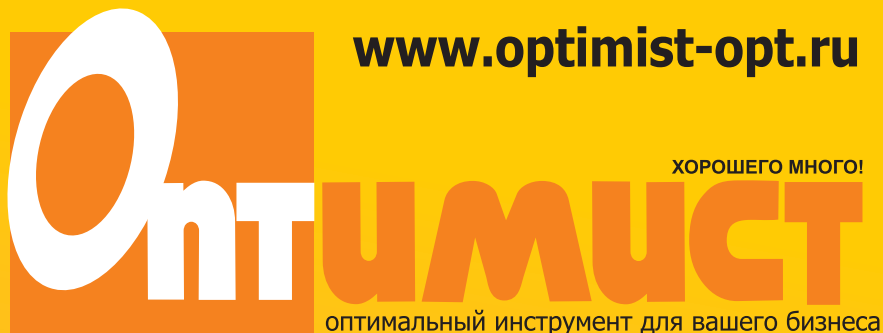
www.ataka.ru

www.profhelper.ru

www.genctab.ru

www.helvi.ru

www.entuziast.ru



«Оптимист» - тоже «Энтузиаст»



2010 год для оптовой компании «Оптимист» стал годом обновления. Флагман холдинга «Энтузиаст» уверенно наверстывает упущенное, в не самом для него удачном, 2009 году. В ассортименте дистрибьютора появилось огромное количество новинок: в сварочном оборудовании, компрессорной технике, генераторах, плиткорезах, и других темах. Некоторые из них являются совместными разработками отдела управления товаром компании и производителей и не имеют на сегодняшний день на рынке полных аналогов. Совместно с инженерами входящего в холдинг Белорецкого машиностроительного завода (ООО «Теплотрейд») разработан новый модельный ряд теплового оборудования, который, наряду с традиционным ассортиментом, с осени этого года доступен со склада «Оптимиста» в Москве под маркой «Профтепло».

(Белорецкий машиностроительный завод остается единственным производством в России, выпускающим газовые и дизельные калориферы.)

Компания упрочила свое беспорное лидерство по количеству продаваемых профессиональных поршневых компрессоров. Ее доля в общих продажах доминирующей сегодня в России белорусской «РЕМЕЗЫ» превысила 70%. Плюс к этому, «Оптимист» значительно увеличил продажи компрессоров итальянского концерна FIAC, официальным дилером которого является уже много лет.

В то же время в этом году в «Оптимисте» не без сожаления отказались от ряда не ключевых, но традиционных для компании товарных направлений, признав их бесперспективными. На смену им идут новые, в которых компания займет привычное для себя положение лидера.

Капитальные изменения коснулись форм работы с розничными магазинами и оптовиками. Ранее компания предоставляла всем клиентам одинаковое условие платежа – отсрочку 30 дней со дня отгрузки со склада в Москве. Теперь клиенту на выбор предлагается беспрецедентно широкий пакет возможных вариантов оплаты – от стандартных старых условий 30-дневной отсрочки до различных вариантов приобретения в предоплату.

Вместе с традиционной системой скидок, когда скидка по каждой товарной теме предоставляется индивидуально в зависимости от объемов по ней, введена альтернативная единая система скидок. В альтернативной системе скидки по всем темам разделены по 4 категориям. На основе выбираемых по определенным товарным темам объемов клиент может получить категорию, дающую автоматом фиксированные скидки, соответствующие данной категории, на все товарные темы компании. Независимо от объемов, выбираемой по каждой из них. При этом клиент вправе сам выбрать – продолжать работать по-старому или перейти на единую систему скидок, чтобы сделать свой бизнес более доходным.

Активно развиваются программы марочной поддержки дилеров – предоставление бесплатного торгового оборудования и POS-материалов, совместные с дилерами акции для конечных покупателей.

В сентябре «Энтузиаст» отметил свое 18-летие. От всей души поздравляем с этим замечательным событием руководство и всех работников холдинга, в том числе оптовой компании «Оптимист», без которых представить отечественный розничный рынок инструмента и строительного оборудования просто невозможно.

**С уважением,
Президент холдинга «Энтузиаст»
Илья Михайлович Шнайдер**

**Приглашаем Вас посетить наш стенд
на выставке «МИТЕХ-2010»**

(С 9 по 12 ноября в Экспоцентре,
павильон №2, стенд А5)



ОКТЯБРЬ



WELDEX – Россварка 2010, Москва, Сокольники - 10-я Юбилейная Международная специализированная выставка сварочных материалов, оборудования и технологий 12.10.2010 - 15.10.2010, www.weldex.ru



PCVEXPO – 2010, Москва, Крокус Экспо. Выставка компрессорной техники, пневматики и арматуры. 26.10.2010-29.10.2010, www.pcvexpo.ru

НОВАБРЬ



MITEX 2010, Москва, Экспоцентр, Московская Международная выставка инструментов, оборудования, технологий, 09.11.2010 - 12.11.2010, www.mitexpo.ru/



China Import and Export Fair 2010, Китай, Гуанчжоу, 108-я Китайская выставка экспортных и импортных товаров Canton Fair, 15.10.2010 - 19.10.2010. Разделы строительное оборудование и инструмент, www.cantonfair.org.cn/en



EXPOCLEAN 2010, Москва, СК "Олимпийский" 12-я Международная выставка индустрии чистоты 24.11.2010 – 26.11.2010, expoclean.primexpo.ru

Главные выставки 2011 год, I полугодие

ЯНВАРЬ



ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ-2011, 26.01.2011–29.01.2011 12-я специализированная выставка строительных материалов, строительных технологий, строительного оборудования и инструмента, www.osmexpo.ru

ФЕВРАЛЬ



AQUA-THERM Moscow – ведущее событие в индустрии отопления, водоснабжения, сантехнического оборудования, вентиляции, кондиционирования, оборудования для бассейнов, саун и СПА, 08.02.2011 - 11.02.2011 Крокус Экспо, www.aquatherm-moscow.ru

МАРТ



GARDENTOOL-2011 / САДОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ-2011, Москва, Экспоцентр, 01.03.2011–04.03.2011, 5-я международная специализированная выставка инструментов для садов и парков, www.gardentool.ru



MATTEX-2011, Москва, Экспоцентр, 01.03.2011–04.03.2011 MATTEX – Moscow Aqua Technology Therm Expo – специализированная выставка оборудования для тепло-, водо- и газоснабжения, www.mattexpo.ru



МИР КЛИМАТА-2011, Москва, Экспоцентр, 01.03.2011–04.03.2011 7-ая международная специализированная выставка климатической техники и оборудования, www.climatexpo.ru



Asia-Pacific Sourcing, Германия, Кельн, Инструмент и оборудование для дома и сада 09.03.2011 - 11.03.2011, www.asia-pacificsourcing.com



Cabex 2011 (Кабели, провода и аксессуары), Россия, Москва, Сокольники Международная специализированная выставка кабелей, проводов, арматуры, соединительных устройств, кабельных систем, техники, технологии, оборудования и инструмента для прокладки и монтажа кабельно-проводниковой продукции. 15.03.2011 – 18.03.2011, www.cabex.ru

АПРЕЛЬ



MOSBUILD*2011/МОСБИЛД-2011, Москва Крокус Экспо, Экспоцентр, 05.04.2011–08.04.2011 17-я международная строительная выставка, www.mosbuild.com



China Import and Export Fair 2011, Китай, Гуанчжоу, 109-я Китайская выставка экспортных и импортных товаров Canton Fair, Разделы строительное оборудование и инструмент, www.cantonfair.org.cn/en



САНТЕХНИКА. ОТОПЛЕНИЕ. КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ-2011 / SHK MOSCOW*2011, Москва, Экспоцентр, 18.04.2011–21.04.2011 15-я международная специализированная выставка сантехники, отопления, кондиционирования и инженерного оборудования, www.shk.ru



MIPS-2011 / ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРОТИВОПОЖАРНАЯ ЗАЩИТА-2011, Москва, Экспоцентр, 26.04.2011–29.04.2011 18-я московская международная выставка, www.mips.ru

МАЙ



Fasttec/Крепеж*2011, Москва, Сокольники 9-я Международная специализированная выставка оборудования, материалов, деталей и технологий, используемых для образования разборных и неразборных крепежных соединений, а также оборудования для производства элементов крепежа 15.05.2011 - 17.05.2011, www.fasttec.ru



ISET/Интеринструмент*2011, Москва, Сокольники 11-я Международная специализированная выставка инструмента для всех отраслей промышленности и быта 15.05.2011 - 17.05.2011, www.iset-expo.ru



Schweissen&Schneiden Russia 2011, Международная специализированная выставка "Сварка. резка. наплавка" 23.05.2011-26.05.2011, www.sus-me.ru

ИЮНЬ



Beijing Essen Welding & Cutting Fair, Китай, Шанхай, 02.06.2011 – 05.06.2011, Выставка сварочного оборудования и технологий, www.beijing-essen-welding.de/



ЭЛЕКТРО-2011, Москва, Экспоцентр, 20-я международная выставка «Электрооборудование для энергетики, электротехники и электроники, энерго- и ресурсосберегающие технологии, бытовая электротехника» 06.06.2011–09.06.2011, www.elektro-expo.ru



МИР СТЕКЛА – 2011/WORLD OF GLASS – 2011, Москва, Экспоцентр, 13-я Международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла. 06.06.2011-09.06.2011, www.mirstekla-expo.ru



Московская Международная выставка
инструментов, оборудования, технологий

mitexTM
Moscow International Tool Expo

MITEXTM

Официальный спонсор:

ИНТЕРСКОМ

WWW.MITEXPO.RU

всё многообразие инструмента

9-12
ноября 2010

Москва, ЦВК "ЭКСПОЦЕНТР" пав.№2



Организатор: МОСКВА, РОССИЯ **ЕВРОЭКСПО** МЕЛНА, АЛБУЛГА **EUROEXPO**

При содействии: **ЭКСПОЦЕНТР**

Стратегический партнер: **РАТОН**

При поддержке:

Информационная поддержка:

Информационный спонсор:

Информационный партнер:

Генеральный информационный спонсор:

Общественный партнер:



ПОТРЕБИТЕЛЬ

ИНСТРУМЕНТ

HOUSE

MASTER-FORUM.RU

Ваш Дом.RU

www.ProfiToolInfo.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ИНТЕРНЕТ ПОРТАЛ
ОБ ОБОРУДОВАНИИ И ИНСТРУМЕНТЕ

Приглашаем Profi компании и бренды в спецвыпуски

Весна-Лето 2011

- Насосы и водоснабжение
- Садовая техника и инструмент
- Ручной инструмент
- Электроинструмент
- Строительная техника

Осень-Зима 2011

- Компрессоры и пневмоинструмент
- Сварочное оборудование
- Генераторы и электростанции
- Снегоуборочная и тепловая техника
- Станки и измерительная техника

**Предъявителю
5% скидка!**

info@profitoolinfo.ru
(495) 507-4940



ИНФОРМАЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ ДЕЙСТВИЯ
www.ProfiToolInfo.ru

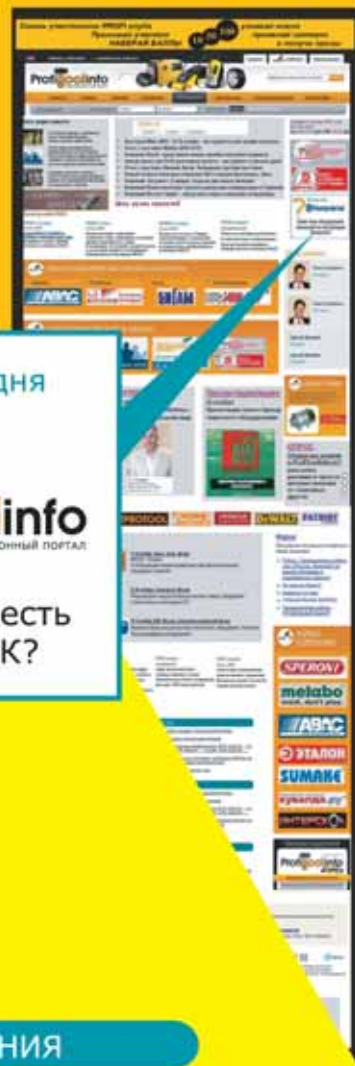
Ответ на этот и
другие интересные вопросы
на портале ProfiToolInfo



Вопрос дня

ProfiToolInfo
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ

В каких странах есть
город МОЛОТОК?



НОВОСТИ

Новости рынка
Новости компаний и брендов

КОМПАНИИ И БРЕНДЫ

База данных компаний и брендов
Где купить
Информация о компаниях и брендах

ТОВАРЫ

Товарный справочник
Цены на товар, условия
Заказ товара в компании
или в нескольких

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

Спецпредложения от компаний
(акции, мероприятия)
Товарный сток компаний

ОБЪЯВЛЕНИЯ

Объявления компаний и посетителей
в разделах: Куплю, Продам, Аренда, Обмен,
Прокат, Услуги, Разное, Вакансии, Резюме

БИБЛИОТЕКА

Статьи, Интервью
Презентации, каталоги, прайсы и др
Видео, тесты и испытания, глоссарий
Стандарты, ГОСТы, нормы и правила, сервис
Интересные факты, история

Клуб ПРОФИ

Форум, блоги
Рассылки, оценка статей
Акции и мероприятия клуба для
постоянных участников

КАПЛЯ СВАРКИ ТОННУ ДЕРЖИТ



**СВАРОЧНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

**(495) 783 83 20
bestweld.ru**