

# ТЕХНОЛОГИИ РЕВАНША



ЮРИЙ БУЦКИЙ

***Пусть вас не смущает этот заголовок. Время нынче мирное, следовательно, и реванш будет мирный. Сугубо экономический. Скажем так: бизнес-реванш после кризиса.***

Слово «кризис» стало дежурным и затасканным. А потому основательно надоело. Но все равно приходилось вставлять его в заголовки статей. Иначе получалось как в анекдоте: кризис есть, а слова такого нет.

И вдруг с властных вершин (а точнее, ветвей) прозвучало спасительное: кризис кончился. В России начинается экономический подъем! И тут же вслед за ростом цен на нефть рубль принялся отвоевывать у доллара и евро свои копейки. Начало экономического подъема россияне ощутили быстро: цены на бензин поползли вверх...

Итак, Россия в очередной раз поднимается с колен. Не для того ведь, чтобы встать на четвереньки? Значит, нужно осваивать новые технологии — самые передовые. Только с ними можно отыграть кризисные потери — как моральные, так и материальные. Имея такую цель, можно и

пояс затянуть лет на несколько. Вдохновиться перспективой. Поработать на будущее. Нам не привыкать. Только давайте определимся, что же это такое — новые технологии?

Думаю, не ошибусь, заявив, что это должны быть не просто все, что применяются на Западе. Новизну технологий распознать просто: если давно работают, значит, устарели. Такие нам не нужны. Нам необходимы другие — стартующие. Только что созданные. Иначе этого издевательского клейма — «отстали навсегда» — нам с себя не снять.

Вот АВТОВАЗ. Астрономические государственные вливания — и чего ради? Чтобы продолжать выпускать «приоры» и «калины» — автомобили в лучшем случае конца прошлого века? Или чтобы начать выпуск бюджетной Dacia с французским ромбом на радиаторной решетке? Машины неплохой, но все равно —

вчера. А заложить бы в план модернизации завода возможность выпуска по-настоящему современного автомобиля — и не было бы мучительно больно за бесцельно потраченные налоги.

Но оставим в покое автозаводы. Поговорим о сервисных технологиях защитных покрытий. Какими они должны быть? Ответ напрашивается развернутый, но «становой хребет» просматривается сразу: они должны быть экологичными. Безопасными для окружающей среды.

Возьмем, к примеру, системы лакокрасочных материалов для кузовного ремонта. Сейчас в этой области правят бал водорастворимые эмали и лаки. Все новинки разрабатываются в первую очередь для водных систем и лишь потом адаптируются для препаратов, содержащих органический растворитель. Кстати, статья об этом опубликована в журнале, который вы сейчас держите в руках. Откройте с. 20–21 и убедитесь сами.

А что антикоры? Неужто им всю жизнь суждено быть замешанными на летучей органике? Нет, конечно. На том же Западе, а точнее, в Скандинавии, а еще точнее, в Швеции, разра-

ботаны безрастворительные антикоррозионные системы. Пример читателю известен по нашим публикациям 2009 года: это Noxudol, антикоррозионная защита, созданная компанией Auson AB.

Мы бы рады привести и другие примеры, но их просто нет. То есть отдельные разработки у коллег есть, но чтобы полная система препаратов без растворителя; система, обеспечивающая защиту и полостей, и днища, и арок, а еще антигравийную защиту и шумоизоляцию, — такая есть только у Auson AB.

Отвечает ли данная система требованиям «технологий реванша»? Ответ будет четким: отвечает полностью. Антикоррозионная защита безрастворительными материалами — это сервисные технологии завтрашнего дня. И не только для России. Для Запада тоже. Их широкое освоение на СТОА еще впереди. А тем временем Noxudol уже внедрен на сборочных конвейерах автомобильных концернов. Некоторые примеры представлены в цветной врезке. Ясно, что применять устаревшие и неперспективные препараты на перечисленных заводах не станут — чай, не Тольятти...

Ну хорошо, это производство. А сервисное применение Noxudol? Будет ли оно экологичным, эргономичным и экономически выгодным, не помешают ли конвейерные «специализации» препаратов? Особенности, конечно, есть... Например, увеличенное время сушки в сравнении с антикоррозионными материалами, содержащими растворитель. Ведь у них все просто: растворитель ушел, пленка затвердела. И протекает сей процесс довольно быстро.

У безрастворительного Noxudol все иначе. Отверждение пленки происходит за счет химической реакции, а запускает ее входящий в

та образуется пространственно сшитый полимер. Так что кислород — полноценный компонент связующего, его вполне можно считать отвердителем для Noxudol. Похожий механизм работает в алкидных эмалях.

А если перейти от теории к практике? Что получает сервис от применения этих материалов? Чем привлекательны они для клиента, ведь деньги за услугу платит именно он? Давайте для наглядности распишем ответ по пунктам.

1. Безрастворительные материалы Noxudol сохраняют текучесть намного дольше традиционных препаратов. Они обеспечивают пре-

### ■ Необходимо осваивать новые технологии — самые передовые. Только с ними можно отыграть кризисные потери — как моральные, так и материальные.

рециптуру инициатор. Пока материал в таре, инициатор пассивен, а при нанесении в теплое помещение активизируется и «дает старт» поперечной сшивке полимера.

Полноправным участником реакции выступает кислород воздуха: благодаря его взаимодействию с двойными связями основного компонен-

красную пентрацию и доставляют ингибиторы в любые уголки скрытых полостей. А если это препараты для днища — то в любые трещинки защищаемой поверхности. Поэтому Noxudol позволяет провести более качественную обработку и даже прощает небольшие огрехи при нанесении покрытия. Иными словами, снижает негативное влияние человеческого фактора.

2. Сухой остаток Noxudol — 100%, в то время как в традиционных препаратах с растворителем он составляет 50–60%. Значит, на обработанной поверхности остается весь нанесенный материал. Вредные испарения отсутствуют, участок антикоррозионной обработки становится более чистым и экологичным. Упрощаются взаимоотношения с контролирующими организациями (СЭС, пожарные службы и т.д.).

3. И о клиенте. Смотрите: теперь ему не надо платить за улетающий в атмосферу растворитель. Весь оплаченный материал он «увезет с собой». При этом товарная привлекательность обработанного автомобиля возрастет. Обработка есть, а запаха — нет! И клиент оценит это по достоинству.

Что касается технологии нанесения Noxudol, она мало отличается от традиционной. Во всяком случае, переучивать персонал не потребуется, а себестоимость безрастворительных препаратов практически не отличается от себестоимости традиционных материалов с растворителем.

Поэтому, собираясь брать экономический реванш на действующем или вновь создаваемом антикоррозионном участке, не забудьте про Noxudol. Тем более что и владельцы сервисов, и мастера буквально за несколько дней оценят положительные стороны безрастворительных материалов.

В следующий раз тема будет продолжена. Мы организуем «Noxudol-практикум» на одной из российских СТОА. До встречи.

**ABC**



См. информацию на с. 2.

#### Noxudol на конвейерах

Главный потребитель этих препаратов — Volvo Car, производитель легковых автомобилей одноименной марки. Вот лишь несколько примеров. Noxudol используют на заводе в Генте (Бельгия), где выпускают модели Volvo S40, V50 и S60. Все тот же Noxudol закачивают в полости дверей в Гетеборге (Швеция) при производстве Volvo V70, S80 и XC90. Кроме того, Auson AB поставляет гамму антикоррозионных препаратов на завод в Уддевалу (Швеция), где выпускают Volvo C70.

Концерн Auson AB также снабжает своими антикорами предприятия Volvo Bus по производству автобусов в Швеции, Польше и Мексике. А еще — поставляет Noxudol для защиты автомобильного днища на завод Ford. Обработанные таким образом автомобили направляются в Швецию.

Но только Скандинавией дело, конечно, не ограничивается. Антикоррозионные препараты от Auson AB экспортируются во многие европейские страны, в Японию и США, где официально используются автомобильными концернами Volvo, Nissan и Ford.

