



ЮРИЙ
БУЦКИЙ

«Поделитесь опытом, коллега»

Есть у нашего издания любимые темы. Одна из них — антикоррозионная защита автомобиля. Почему журнал уделяет пристальное внимание этой проблеме? Никакого секрета: во-первых, из-за ее актуальности; во-вторых — из-за разногласий в оценках коррозионной опасности.

Судите сами: с одной стороны, металл кузова так или иначе ржавеет — химию с физикой никто не отменял. А непростой российский климат, кислотные дожди и ужасные дороги с камнями да ухабами изо всех сил этому ржавлению способствуют.

С другой стороны, современные автомобили от коррозии вроде как защищены. И значительная часть населения полагает, что заводская защита хороша. Причем настолько, что дополнительная обработка кузова не нужна.

К счастью, среди читателей есть немало противников этого популистского и, прямо скажем, дилетантского мнения. Более того, будучи профессионалами автосервиса, они считают послепродажную антикоррозионную обработку весьма перспективным бизнесом. А потому просят знающих людей поделиться опытом: как обустроить антикоррозионный участок, чем обрабатывать кузов?

Редакция рада помочь энтузиастам. Мы пригласили одного из ведущих специалистов по антикоррозионной защите автомобиля, руководителя СТОА, на которой работают с гаммой современных антикоррозионных материалов. Среди них — новейшие безрастворительные препараты. Гость согласился ответить на вопросы читателей.

Разрешите представить: ваш консультант и коллега, директор сервисной станции «НИКОРАВТО» **Михаил Пахомов**.

Михаил Юрьевич, стоит ли открывать антикоррозионный участок? Этот вид услуг действительно пользуется спросом?

— Да, пользуется. И причин тому как минимум две. Во-первых, в последнее время оживился вторичный рынок. Люди меняют автомобили через три-пять лет, а покупатели «секонд-

хэнд» понимают важность антикоррозионной защиты — ведь они берут машины для себя.

Во-вторых, стереотипы «пожизненной» заводской защиты иномарок не вечны, сознание потребителя худо-бедно начало меняться. Владельцы новых бюджетных автомобилей все чаще проникаются важностью дополнительной антикоррозионной обработки. И охотно ее заказывают.

И еще: открыв такой участок, вы сможете делать и противоржавную обработку. Услуга эта также востребована, а технологии сходны с антикоррозионными — нанесение с помощью распыления.



Тогда с чего начать? Помещение, подъемники, мойка, сушка...

— Прежде всего определитесь с объемом работ, с загрузкой будущего участка. Давайте считать, что на станции будет находиться не более двух машин одновременно. Тогда понадобится два подъемника, которые разумно разделить раздвижными пластиковыми шторами. Получаются, условно говоря, автономные боксы: в одном машина готовится к обработке (сушится или подвергается частичной разборке), в другом проводится напыление материала. Никто никому не мешает. А въезд, внутренние перемещения и выезд машин можно организовать по принципу «тустика» (одни ворота) или «тоннеля» (двое ворот).

Теперь о мойке. Для небольшого участка, о котором мы говорим, иметь собственный моечный пост нецелесообразно — он влечет за собой очистные сооружения, дополнительные согласования, а полностью загрузить его будет сложно. Зачем вам нерентабельная рабочая площадка? Лучше арендовать «помывочное время» у соседей — в каком-нибудь автосалоне или автохозяйстве. Правда, при перемещении чистого автомобиля в рабочий бокс его можно запачкать, особенно в непогоду. Но загрязнения эти будут незначительны — их легко можно устранить в родном боксе с помощью простейшего бытового моечного аппарата.

Переходим к сушке. Здесь я рекомендую подкатные тепловые пушки — ими легко сушить машину как на полу, так и на подъемнике. Важно понимать, что высушить до конца внутренние полости вам не удастся. Но это и не требуется, поскольку современные препараты для полостей обладают влаговытесняющими свойствами и прекрасно ложатся на влажную поверхность.

Разумеется, вам понадобится стационарная пневмосеть или компрессор с влагоотделителем для привода оборудования. Кроме того, при подготовке постов необходимо обеспечить противопожарную защиту и вентиляцию — но это отдельные большие темы.

Теперь наиболее частый, можно сказать, ключевой вопрос: какие именно материалы Вы порекомендуете?

— Давайте начнем не с брендов, а с положения на рынке антикоррозионных услуг. Тогда будет легче перейти к маркам материалов. Так вот, в последние годы положение это сильно изменилось. С рынка ушли некоторые крупные игроки, производители антикоррозионных препаратов для афтемаркета. Кто-то полностью переключился на конвейерные поставки, кто-то продал бизнес.

В результате афтемаркет оказался обделенным. Ведь конвейерные и сервисные антикоры — это не одно и то же. Большинство конвейерных материалов на сервисе неприменимы, поскольку требуют специальных технологических

режимов и оборудования: например, оснастки для смешивания и нанесения двухкомпонентных составов, подогрева емкостей с препаратами и т.д.

Сервисный ассортимент антикоров сузился. Это привело к любопытным и странным маркетинговым ходам. Некоторые продавцы стали пропагандировать универсальные препараты: мол, они и для скрытых полостей, и для днища, и для колесных арок. Но ведь так не бывает, задачи и свойства у этих материалов разные. Препараты для днища густые и тяжелые, застывшая пленка у них упругая и прочная.



Составы для полостей легкие, проникающие, легко поднимающиеся по микрозазорам. И пленка у них до конца не застывает, сохраняет подвижность. Материалы для защиты арок также обладают специфическими свойствами — о какой универсальности тут говорить?

Учитывая сказанное, можно сформулировать требования к производителю антикоров и соответственно выбрать бренд. Итак, этот производитель должен:

- выпускать не только конвейерную продукцию, но и сервисные антикоррозионные препараты;
- иметь в линейке отдельные материалы для скрытых полостей, для днища, для колесных арок и специальные антигравийные составы;
- выпускать противошумные препараты — как для самостоятельного применения, так и для нанесения в сочетании с антикорами.

Подчеркну: это минимальный джентльменский набор. На самом деле внутри линейки тоже существует деление: полостные препараты для новых автомобилей и машин-ветеранов, материалы для днища с металлизированным наполнителем или без него, и т.д. Есть и экологическая градация: препараты с органическим растворителем, либо на водной основе, либо вообще растворителя не содержащие (безрастворительные).

А теперь можно переходить к конкретным рекомендациям. Перечисленным условиям в полной мере удовлетворяет продукция шведской компании Auson AB. Фирма выпускает как конвейерные, так и специализированные сервисные препараты. Причем конвейерная продукция настолько технологична, что может свободно применяться в афтемаркете.

Материалы выпускаются под двумя брендами: препараты Mercasol, содержащие растворитель, и безрастворительные Noxudol — это экологичные препараты новейшего поколения. И там, и там есть составы для полостей, днища, арок, а также антигравийная защита. Имеются

и противошумные распыляемые мастики, совместимые с антикорами. В линейке Noxudol они выполнены на водной основе.

Наша СТОА работает с продукцией Auson AB — как с Mercasol, так и с Noxudol. Конкретные марки препаратов можно посмотреть на нашем сайте <http://www.niikor.ru>.

А чем наносить антикоррозионные и противошумные препараты?

— Оборудование для нанесения материалов традиционно делится на профессиональное, полупрофессиональное и гаражное — журнал «АБС-авто» достаточно много об этом писал.

Применительно к нашему рассказу, для небольшого участка подойдет полупрофессиональное оборудование и оснастка. Это пистолет с наполняемым бачком, работающий под магистральным давлением, и набор распылительных насадок. Бачок заполняется материалом из фирменных емкостей — 20- или 50-литровых бочек. Это оптимальная тара для небольшого антикоррозионного участка. Более крупные СТОА работают с 200-литровыми бочками и профессиональными насосами. Наиболее удобными, неприхотливыми и ремонтпригодными я считаю насосы шведской фирмы Assalub.

Насадки — особый вопрос. Конечно, компания, выпускающая антикоры, обеспечит вас через своего дилера стандартным комплектом оборудования и оснастки. Вот насадки для полостей, а вот для днища. Всё хорошо.

Но для выполнения нестандартных операций (а такая необходимость с появлением новых моделей автомобилей возникает довольно часто) я советую присмотреться к ассортименту насадок шведской фирмы Invaco. Эта небольшая компания выпускает специальную оснастку для многих отраслей по всей Европе. Тут и авиация, и судостроение, и промышленное оборудование. И конечно, автомобили. Тончайший филигранный инструмент позво-

ляет гарантированно донести антикоррозионный препарат в самые отдаленные уголки кузова и надежно защитить их.

Фирма Invaco тесно сотрудничает с компанией Auson AB, ее насадки проверяются на конкретных антикорах. Соответственно ознакомиться с продукцией Invaco можно через дилеров Auson AB.

Начинать обработку надо с внутренних полостей или с днища?

— Стандартная (и самая рациональная) последовательность такова: обрабатываются

скрытые сечения в положении «с пола», потом скрытые сечения в положении «с подъемника», и наконец днище в положении «с подъемника». Таким образом, смена оснастки производится один раз и подъем автомобиля — тоже один раз. Кроме того, если сначала обработать днище, распылить материал в полостях на подъемнике будет затруднительно — технологические отверстия окажутся под толстой «донной» пленкой.

А как готовить кадры для антикоррозионного участка?

— У настоящего, добросовестного поставщика антикоров всегда есть возможность организовать специальные курсы и семинары. Это в полной мере относится к дилерам Auson AB. А дальше — практика и еще раз практика. И — периодическое обучение, повышение квалификации. Мастер антикоррозионного участка должен не только быстро и рационально наносить антикор и напылять шумоизоляцию, но и быть хорошим арматурщиком, чтобы быстро и квалифицированно готовить машину к обработке.

Спасибо, Михаил Юрьевич. Ограниченный объем статьи не позволяет задать все вопросы, коих осталось еще немало. Надеемся, Вы не откажетесь встретиться с читателями еще раз?

— Конечно, не откажусь. В свою очередь, приглашаю на наш сайт — пообщаться и узнать много полезного можно и там. Адрес сайта я уже дал. Всего доброго, коллеги. **АБС**



См. информацию на с. 2

Найди в этом номере

Сварим всё!

