

Ржавый миф



ВЛАДИМИР
СМОЛЬНИКОВ



Если количественно оценить статейный архив журнала «Автомобиль и Сервис» за 15 лет, то получится, что значительное место в нем отдано теме антикоррозионной защиты кузова автомобиля. Заслуженно ли это? Редакция считает, да. Попробуем убедить в этом читателей.

ДЛЯ УМА

При подготовке проблемной статьи по авторемонтной тематике всякий раз приходится апеллировать к истории зарождения современного российского авто-сервиса. В те, уже такие далекие времена, вместе с развитием соответствующего рынка услуг складывались и мифы, которые с трудом преодолеваются до сих пор.

Помимо появления сказок на тему абсолютной безотказности иномарок, их неубиваемости и живучести, формировались представления об уникально низких потерях времени и прочих ресурсов на содержание этих машин в иде-

альном состоянии. Современный искусственный автомобилист впал бы в кому от рассказов «знающих» людей, бывавших за кордоном и «познакомившихся» с передовыми образцами западного и восточного автопромов.

Не с руки профессиональному изданию повторять эту туфту. Без всякой иронии скажем, что сегодняшний активный пользователь автомобиля давно, на своем личном опыте, познал цену этих небывлиц. А вот миф о повсеместном долгожительстве всех кузовов современных автомобилей без всяких усилий со стороны автовладельцев здравствует и про-

цветает до сих пор. Почему-то. Есть в этом какая-то, если не тайна, то загадка.

Словарь БСЭ трактует слово «миф» как создание коллективной общенародной фантазии (по-гречески «миф» — предание, сказание), обобщенно отражающей действительность в виде ...и т.д. «Коллективная общенародная фантазия». Запомним это определение. Оно поможет нам в понимании вопроса.

С началом реформ в нашем отечестве в страну потекли разнообразные и разновозрастные автомобили иностранных производств. Своей надежностью они, конечно, выгодно отличались от изделий местного автопрома. А с запуском технологий оцинковки кузовов на некоторых западных автосборках имидж долгожительств всех зарубежных автомобилей подскочил на невероятную высоту. Справедливости ради отметим безусловную полезность таких инноваций именитых компаний, и было бы глупо упрекать их в соавторстве создания национального мифа.

Следует отметить, что к моменту, о котором идет речь, отечественный автовладелец (автолюбитель) с большим трепетом относился к состоянию своего авто. Люди десятилетиями могли ждать своей очереди на покупку ЛИЧНОГО автомобиля. Поэтому, став обладателями такого счастья, редчайшие балоны судьбы со всей страстью переносили это чувство на транспортное средство: холили, берегли, передавали по наследству, в общем, относились к нему, как к сокровищу. Поэтому к





Иллюстрируем сегодняшний материал результатом фотосессии японской четырехлетки. Чтобы у читателя не сложилось неоправданного негативного отношения к конкретному автомобильному бренду, назовем фотомодель ДАМОЙ, родом из Японии. Ей бы жить в Южной Европе или в США, но судьба распорядилась по-своему. При очень приятной внешней ухоженности еще молодой особы, состояние ее здоровья, увы... Медицинское заключение читайте ниже.

«Сегодняшняя ДАМА, что с ней? Скажем так: состояние «средней тяжести». Капот уже получил «смертельный удар». Примерно через год активной эксплуатации появятся сквозные поражения некоторых других участков, а ситуация с амортизаторными стойками может стать угрожающей. А что такое «сквозные поражения», «перфорированная ржавчина»? Лукавая «гарантия на кузов», напрочь лишенная практического смысла. А на деле вот что. Для панелей — ремонт или замена. А для силовых элементов — очень серьезный и дорогой ремонт, после которого автомобиль уже не обретет изначальной прочности и надежности. Либо... да, утилизация.

Эту ДАМУ еще можно спасти. Восстановить или заменить капот. На других участках кузова тщательно удалить всю ржавчину — где механически, где химически. И обработать антикором с мощными ингибиторами коррозии с применением всего арсенала профессиональных насадок. Тогда машина еще послужит. Но если бы ее обработали при покупке, как в Швеции... Да через три года повторили обработку... Тогда нынешний диагноз был бы совсем другим.»

Журнал «АБС-авто», № 5, 2011

ДЛЯ УМА

сохранности кузова личного автомобиля у нас отношение было соответствующим.

И вот на такую благодатную почву падали зерна информации о технологических чудесах западного и восточного автопромов. Вот тогда зарождались мифы о неподвластности современных автомобилей законам природы. Тогда наши сограждане создали «коллективную народную фантазию».

Фантазия заключалась в том, что современные автомобильные кузова могут благополучно жить в течение 10–15 лет без необходимых профилактических процедур по их защите. Купил иномарку и владей ею, не бери в голову, о тебе побеспокоился производитель. Тебе же нужно ездить, а не ремонтировать! К слову сказать, официальные дилеры всячески под-

держивали этот миф. И что особенно важно, поддерживают его по сей день. Спросите у менеджера по торговле в автосалоне официального дилера, требуется ли делать дополнительную, кроме произведенной на заводе, антикоррозионную защиту их автомобилям? Пожалуй, он обидится.

И это не наши домыслы. Редакция регулярно делает практические статьи, доказывающие слабую защищенность кузовов новых автомобилей от агрессивности российских дорог и климата в целом. После выхода журнала с такой информацией в редакции обычно раздается гневный звонок от продавца автосалона с претензией о дискредитации нами их бренда. Самое смешное, что такой журнальный материал всегда иллюстрируется фотографиями

хорошего разрешения. С чем спорить? С природой света?

Для объективности картины заметим, что винить производителей автомобилей в «мягеньком» лукавстве российских автодилеров не следует. Они честно делают свое дело, производя современный востребованный продукт. Применяя на этапе сборки автомобилей высококачественные антикоррозионные материалы, сборщики готовят кузов к работе в среде с самыми усредненными параметрами. Пакет защитных продуктов и технологий нанесения подогнан под такую логику конвейерной сборки. Ну и экономику такого подхода со счетов сбрасывать не следует. Борьба за удешевление производства играет не последнюю роль в этом вопросе. А уж дело дистрибьютора или

дилера, согласно местным условиям, доводить ее (защиту) до требуемых кондиций. И далее сопровождать авто, периодически оценивая его состояние и при необходимости повторяя защитные процедуры.

Мы не раз делали репортажные материалы о работе антикоррозийных мастерских Северной Европы. Такая забота по поддержанию кузова ввозимого в страну автомобиля у них начинается с морского причала. В портах, недалеко от места разгрузки, стоят терминалы, в которых размещены технологические участки антикора с большой проходимостью. И при всем известной бережливости, даже скарденности, на взгляд россиянина, скандинавов такой подход не рассматривается как расточительность.

И на этом забота о здоровье кузова автомобиля не заканчивается. Попав в руки шведу, финну или датчанину, ТС не растворяется на просторах Скандинавии. Он (почему-то?) каждые 2–3 года проходит подобную «защитную» процедуру. И это при том, что применяемые «лечебные» материалы «варятся» для него не в Н-ском поселке в сарае, а на современных химических предприятиях. И выполняют диагностику состояния ТС и последующую процедуру защиты специалисты с огромным опытом в этом уважаемом согражданами ремесле. А автотрассы не орошаются антигололедными сиропами.

Несколько лет назад один наш давний партнер, в статусе официального автодилера известного бренда, резко приостановил свою рекламную кампанию на страницах нашего издания. Поинтересовавшись причиной, мы получили ответ: «В вашем журнале много места отводится ремонту автомобилей. Крупные фото разобранных узлов и агрегатов создают у автовладельцев мнение, что наши чудные машины ненадежны. А этого не может быть!»

В силу профессиональной деятельности нам часто приходится контактировать с менеджерами автосалонов и техцентров. В кулуарных беседах они подтверждают наши подозрения о том, что отсутствие на их предприятиях участков антикоррозийной обработки автомобилей — это результат продуманной политики высшего менеджмента. Кто-то когда-то решил, что наличие такого рабочего места на техцентре, имеющем статус официала, ведет к подрыву имиджа бренда и дилера. Даже непростые кризисные времена не смогли серьезно изменить такую ситуацию. Со всей ответственностью заявляем, что на западных технических центрах, имеющих любой статус, особенно в северных регионах, успешно работают, зарабатывают неплохие деньги и формируют группы автовладельцев, лояльные к участкам защиты кузова автомобиля! И это мы намерены дока-

Денис Попов,

руководитель отдела продаж автомобилей с пробегом компании «Авто-Старт», официального дилера KIA MOTORS



В своей ежедневной профессиональной деятельности мы имеем дело с двумя типами клиентов: владельцем, желающим продать свой автомобиль через наш отдел, и покупателем, планирующим приобрести у нас авто с пробегом. Легко понять, что первый старается аргументировать достоинства своего ТС, а второй изыскивает

недостатки в состоянии предложенного к продаже автомобиля. Оппонентами в таких дискуссиях выступают наши специалисты. Поэтому мы, принимая авто на комиссию, диагностируем его техническое состояние по многим параметрам. Одним из главных является состояние кузова — самой дорогой части автомобиля. И самой доступной для визуальной оценки. Многие покупатели делают выбор исключительно после изучения «здоровья» кузова. И чем дороже автомобиль, тем важнее этот фактор. В своей практике мы делим все автомобили с пробегом на четыре ценовых сегмента: 1) до 300 тыс. руб.; 2) от 300 до 500 тыс. руб.; 3) от 500 до 700 тыс. руб.; 4) от 700 тыс. руб. и выше. Если оперировать показанным рейтингом, то можем отметить следующее. При всех равных условиях состояний узлов и систем двух одинаковых автомобилей с пробегом, представители первых двух сегментных групп, в зависимости от степени поражения коррозией, могут потерять в цене от 10 до 20% стоимости. Для следующих групп фактор состояния кузова становится еще более критичным. Он способен понизить цену автомобиля на 25% и более. Обращаю внимание, что имеется в виду понижение цены к стоимости не нового, а подержанного авто, такого же года выпуска и с близким пробегом, но с лучшим состоянием кузова. Часто качество предлагаемых к комиссионной продаже автомобилей таково, что приходится отказываться от работы с ними ввиду «непродаваемости» прежде всего по кузову. Поэтому, пользуясь случаем, рекомендую всем автовладельцам в течение всего времени обладания своими четырехколесными помощниками постоянно заботиться об их здоровье. Ведь сохранность кузова автомобиля не только приносит водителю эстетическое удовлетворение от изящных форм и цвета современного ТС, не только обеспечивает комфортную мобильность и возможность эффективного финансового вложения, но, что гораздо важнее, является гарантом здоровья, а иногда и самой жизни.

зать материалами, которые разместим в будущих номерах нашего журнала.

Если снова обратиться к опыту коллег из стран с развитым автомобильным рынком, проникаешься уважением и даже профессиональной завистью к их умению работать с клиентами. Применяемые повсеместно программы для работы включают понятие «пожизненной стоимости клиента». Звучит как-то не по-нашему, слишком утилитарно по отношению к человеку. Но отнесем это к языковому или ментальному различию наших народностей. Тут важна суть. Обратим внимание лишь на то, что применение такого подхода в бизнесе антикоррозийных технологий находит живой отклик у клиентов и способствует высокой рентабельности у честных в оказании услуг и открытых к общению профессионалов.

Ведь специфика этого бизнеса, как мы знаем, заключается в том, что своего клиента мастер видит (или слышит) один раз в 2–3 года.

Поэтому возможности для расположения клиента к себе у последнего просто мизерные. Не сравнимые с возможностями механика по ремонту, а особенно обслуживанию ТС. Но остаются еще почта, телефон, теперь еще и Интернет.

В одной из наших статей года три назад мы писали про очень успешного менеджера по продажам автомобилей GM в Северной Америке. Он один на протяжении многих лет продавал в неделю автомобилей этой марки больше, чем среднестатистический дилер в месяц! И стал миллионером. Так вот, к Рождеству каждый год этот суперменеджер рассылал своим клиентам больше 10 000 поздравительных открыток. Ему для этого дела даже приходилось нанимать помощников. Конечно, не за эти открытки его ценили люди. Он знал семьи своих клиентов. Знал дни рождения их детей. Был в курсе, какими диетами пользуются жены клиентов и женщины-автовладельцы. И еще много чего.

А самое главное, он знал автомобильные клиентские предпочтения и был честен в советах и рекомендациях.

Вернемся в отчие края. Если согласиться со сказанным выше, то вопрос просветительства в теме сохранности кузова автомобиля как самой дорогой его детали, а также конструкции, оберегающей здоровье и жизнь водителя при ДТП, должен ложиться на менеджеров участков или цехов антикоррозионной защиты. Без их кропотливой мудрой работы с клиентами выдать миф о достаточности заводских мер в этом направлении будет невозможно очень долго. Значит, и эта услуга еще долго будет рассматриваться автовладельцами как необязательная.

Кто помощник практикующим защитникам кузова, или тем, кто рассматривает этот

также безрастворительные Noxudol 300 и Noxudol 300 Bronze с добавлением алюминиевой пудры.

Отдельно отметим новые препараты для борьбы с шумами. Они несколько не инородны в заводской программе концерна. Шум — враг не только водителя. Кроме отрицательного влияния на комфортность езды, он, по мнению медиков, способствует появлению многих заболеваний. Поэтому препараты шумозащиты по праву относят к средствам, защищающим здоровье водителя.

Следует отметить материалы: Mercasol Sound Stop — распыляемую мастику с минимумом летучих растворителей, и Noxudol 3100 — также распыляемую мастику, но созданную на водной основе. Есть и другие препараты.



Таким образом, все эти современные материалы и технологии являются не столько защитниками кузова автомобиля, сколько стражами «человека едущего», его здоровья и благополучия.

К слову сказать, применение шумопоглощающих технологий в паре с антикорами, как показывает

опыт, дает неплохой экономический эффект практикующим автосервисам.

Многолетнее сотрудничество с разработчиками и производителями эффективного профессионального инструментария позволяет дистрибьюторам и дилерам продукции Auson АВ получать из рук известных профессионалов весь комплект для ведения потенциально успешного антикоррозионного бизнеса. Наш читатель должен был бы уже почерпнуть это из опубликованных ранее статей. Но мир, а особенно мир автомобильный, не стоит на месте, и мы не раз еще вернемся к продукции и технологиям от Auson АВ.

Обещаем регулярно обращаться в своих материалах к заявленной сегодня теме, чтобы максимально способствовать становлению и в России цивилизованного отношения всех участников автомобильной жизни к данной проблеме. Будем стараться вместе с ведущими специалистами антикоррозионного профиля изживать «коллективную народную фантазию», пожирающую деньги, здоровье, а иногда и жизнь наших сограждан на дорогах. **АЕС**

Обещаем регулярно обращаться в своих материалах к заявленной сегодня теме, чтобы максимально способствовать становлению и в России цивилизованного отношения всех участников автомобильной жизни к данной проблеме. Будем стараться вместе с ведущими специалистами антикоррозионного профиля изживать «коллективную народную фантазию», пожирающую деньги, здоровье, а иногда и жизнь наших сограждан на дорогах. **АЕС**

Обещаем регулярно обращаться в своих материалах к заявленной сегодня теме, чтобы максимально способствовать становлению и в России цивилизованного отношения всех участников автомобильной жизни к данной проблеме. Будем стараться вместе с ведущими специалистами антикоррозионного профиля изживать «коллективную народную фантазию», пожирающую деньги, здоровье, а иногда и жизнь наших сограждан на дорогах. **АЕС**

Обещаем регулярно обращаться в своих материалах к заявленной сегодня теме, чтобы максимально способствовать становлению и в России цивилизованного отношения всех участников автомобильной жизни к данной проблеме. Будем стараться вместе с ведущими специалистами антикоррозионного профиля изживать «коллективную народную фантазию», пожирающую деньги, здоровье, а иногда и жизнь наших сограждан на дорогах. **АЕС**

Найди в этом номере

Оптический эффект «как стрела в глаз»



РАЗРАБОТКА, ПРОИЗВОДСТВО и ПРОДАЖА
LANTECH
ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ



любой вид промывки:
LUC-304
LUC-306
LUC-308
LFC-202
GX-100
т/ф (495) 543-73-77 www.LAN-TECH.ru

ROBINAIR AC350C



НЕ ТРАТЬ ВРЕМЯ ЗРЯ!
БЕРИ ЛУЧШЕЕ
ДЛЯ СЕБЯ !!!
WWW.ROBINAIR.PRO

mitcorp
Let MIT Show You

M2 FASTA LOWE DXSCOPE BATTO-WL / C



3.9
3.9mm
www.MITCORP.ru



A-860R

PC-MAX

V-30
www.ABTOBOSS.pф