

И кузов такой молодой...

ЗНАЕМ КАК



ЮРИЙ
БУЦКИЙ

Открываю июньский номер журнала «За рулем» и на с. 106 читаю: «Автопроизводители заинтересованы в том, чтобы владелец обновлял автомобиль как можно чаще, а потому фактически стремятся к одноразовым изделиям, которые выгодно не ремонтировать, а просто заменять».

Это далеко не первая попытка самого толстого автомобильного журнала осмыслить тренд мирового автопрома. Вот еще пассаж, прямо один к одному: «Мы в очередной раз убедились, что современные автомобили все больше переходят в разряд одноразовых» («За рулем», № 3/2011, статья «Окончательный диагноз»).

Журналистам вторят «народные эксперты» из Интернета: «Современный автомобиль, какой он? Понятное дело, новый, комфортный, мощный, но, к сожалению, одноразовый». Ссылку не даю, вам достаточно набрать эту цитату в Google или Yandex, чтобы выйти на

соответствующий сайт и прочитать мнение автора полностью — кстати, оно содержит весьма любопытные примеры.

С приведенными оценками категорически не согласен наш консультант, специалист по физике автомобиля канд. физ.-мат. наук **Владимир Милов**: «Что значит "одноразовый"? Прокатился один раз, и всё, что ли?

■ Заботу о здоровье кузова необходимо брать на себя сервису

Автопроизводители не идиоты, при подобном раскладе они давно бы вылетели с рынка. Нет, владельцы ездят на новых авто без проблем довольно долго. Исключения, конечно, бывают, но я о тенденции. Смотрите: сроки гарантии растут — пять лет и 100 тыс. км пробега стали обычным делом, раньше о подобных гарантийных обязательствах и не мечтали. Просто у людей короткая память, они быстро привыкают

к хорошему. Автомобиль стал гораздо надежнее и совершеннее, чем 10–15 лет назад. Взять хотя бы впрыск топлива — особенно бензиновый непосредственный. Раньше он доставлял головную боль и производителям, и потребителям, а сейчас уверенно работает на серийных моторах. Наука дала нам новые конструкции и технологии для всех узлов и агрегатов современного автомобиля: двигателя, трансмиссии, подвески, стекол, фар, электроники, систем безопасности. Единственное, что отстает в развитии, — это кузов. Тут, к сожалению, прогресса не наблюдается, скорее наоборот...»

Стоп. Кажется, г-н Милов действительно нащупал болевую точку. Продолжая разговор, приходим к консенсусу: современный автомобиль правильнее называть не одноразовым, а утилитарным, в смысле — предназначенным для беззаботной эксплуатации, а вовсе не для бесконечного ремонта и ностальгической переборки «своими силами».



Наш эксперт топ-менеджер компании Auson AB Эрик Удесен

ка в порогах, дверях и прочих кузовных панелях. Специалисты сказали прямо: конвейерной защиты сегодня мало. Автомобиль нуждается в дополнительной антикоррозионной обработке («АБС-авто» № 11/2010, с. 24–25).

Н-да... Вот оно, кузовное отставание, о котором говорил наш консультант г-н Милов. Кстати, экономически вполне обоснованное. Металл панелей становится тоньше, что оборачивается козырем: вес кузова меньше, экономичность машины выше, купят охотнее. Оцинковку сделаем «пожиже», так и это хорошо — уменьшим производственные затраты, а с ними и себестоимость. Опять же конкурентное преимущество при продаже. Ну и так далее.

Не отсюда ли растут ноги лукавой антикоррозионной гарантии на кузовные детали? Той самой, что озвучивает дилер — «от сквозной коррозии» или «от перфорированной ржавчи-



Наш эксперт канд. физ.-мат. наук Владимир Милов

Что касается собственно кузова, мы выделили две напасти: во-первых, падение качества металла, причем во всем мире. Что бы там ни заявляли автопроизводители устами своих дилеров, сталь для штамповки кузовов бюджетных моделей все чаще получают из вторичного сырья. А значит, в ней множество посторонних включений, ухудшающих коррозионную стойкость кузовных панелей.

Во-вторых, экологическая обстановка большого города, кислотные дожди, антигололедные реагенты и прочие «прелести». Перед ними рано или поздно пасуют и современные лакокрасочные системы, и заводская антикоррозионная защита кузова.

А хороша ли она, эта защита? Вспомним беседу со специалистами компании Auson AB — ее управляющим Эриком Удесеном и ведущим специалистом Стефаном Хедлудом. Auson AB выпускает антикоррозионные и противоржавные материалы Noxudol и Mercasol, поставляет защитные препараты на сборочные конвейеры и знает не понаслышке: слой оцинковки на кузовах бюджетных моделей сегодня слишком тонок. А количество распыляемых в кузовных полостях препаратов для долгой и безболезненной жизни автомобиля явно недостаточно. Даже у моделей сегмента «премиум». Например, в полостях кузова Volvo распыляется всего 800 г антикоррозионного препарата. Можно представить, какой тонкой получается защитная плен-

■ Конвейерная защита рассчитана на некий усредненный автомобиль вне зависимости от условий эксплуатации

ны». Как ни назови, а суть одна: когда наступит «сквозной» гарантийный случай, детали этой уже ничто не поможет.

И еще одно важное замечание. Конвейерная защита рассчитана на некий усредненный автомобиль. Он может попасть в страну с теплым сухим климатом, может в Скандинавию, где

условия эксплуатации тяжелые, а может и в Россию, где они еще тяжелее.

Значит, заботу о здоровье кузова и его соответствии уровню современного авто надо брать на себя сервису. Разумеется, не бескорыстно, а стремясь заработать, предлагая и совмещая услуги «на сегодня» и «на перспективу». Например, противоржавная обработка кузова — для сегодняшнего комфорта, а защита от коррозии — для долголетия.

Козыри такого сервиса — современные материалы и квалифицированные мастера. Почему мы акцентируем на этом внимание? Да потому, что российский рынок антикоррозионной и противоржавной обработки, в общем-то, живет и здравствует. И даже цветет буйным цветом. Да только возрастают там не орхидеи, а бурьян. Не всегда, конечно. Но часто.

Отсутствие нормативной базы на автомобильные антикоры и «противоржавки» плодит какие-то сомнительные препараты, антикоррозионное действие которых никем и никак не подтверждено. На рынок продвигаются непонятные материалы, выдаваемые за «аналоги» именитых зарубежных марок. Фирмы, их выпускающие, даже на выставках появляются! Рисковые ребята...

Спросишь новоявленных «химиков» — а как вы делали аналог? Оказывается, взяли голландский или, положим, швей-



■ Антикоррозионные препараты



■ Один из современных противоржавных препаратов



Оборудование для нанесения защитных препаратов

царский препарат, провели спектральный анализ, определили ингредиенты и «собрали» из них свой материал.

Н-да... А не взять ли нам торт «Наполеон», сделать его спектральный анализ, выявить «кирпичики» и слепить из них нечто? Получится? Получится. Только вот будет ли это тортом «Наполеон»?

Задаем еще вопрос: а чем лучше ваш «аналог»? А тем, отвечают, что он намного дешевле оригинала.

Ну конечно! Дешевые «аналоги» — хорошая приманка для нашего замороженного рекламой потребителя. А ведь сколько раз твердили миру, что качество дешевым не бывает. Для справки: антикоррозионная обработка среднего седана стоит порядка 6–8 тыс. руб. Если вам предлагается та же услуга за 2–3 тыс. руб., это не обработка, а профанация.

В одной команде с фирмами-бодяжниками играют недобросовестные и неквалифицированные мастера. Обработку они откровенно имитируют. Оснащая антикоррозионные посты, приобретают «кастрированный» комплект оснастки: насадка-крюк и гибкая трубка для обработки полостей да насадка для покрытия днища. Профессионал сразу скажет: таким набором полноценно автомобиль не обрабатывается.

А еще практикуют «недолив» материала — иногда до 30–50%. Обрабатывают лишь те участки, которые легко проверить визуально. А удаленные и скрытые уголки кузова остаются незащищенными. При этом покупатель оплачивает работу в полном объеме.

Сомнительные материалы, сомнительная работа — всё это из арсенала временщика,

Только такой подход обеспечит сервису стабильную клиентскую базу и достойную прибыль.

И в заключение снова предоставим слово Эрику Удесену: «В Скандинавии широко развит рынок послепродажных услуг. Та самая дополнительная обработка на сервисных станциях. Она-то и выручает автопроизводителей,

компенсируя недостаточную конвейерную защиту. Мы, производители антикоррозионных материалов, не ощущаем снижения активности и уменьшения продаж в этом сегменте рынка. К тому же его география расширяется —

например, за счет России, имеющей гигантский потенциал для внедрения послепродажной антикоррозионной обработки. Конвейер дарит кузову жизнь, афтемаркет — долгую жизнь».

Итак, послепродажная обработка, гигантский потенциал в России... На этой оптимистичной ноте мы и закончим сегодняшнюю статью.

АБС

■ Долголетие и комфорт кузова способна обеспечить лишь комплексная система антикоррозионной и противозумной защиты

желающего сорвать быстрый куш. Долголетие и комфорт кузова способна обеспечить лишь комплексная система антикоррозионной и противозумной защиты. Она включает:

- экологичные антикоррозионные и противозумные препараты, содержащие жестко ограниченный минимум летучих растворителей, или созданные на водной основе, или вообще не содержащие растворителя (Solvent free);
- полноценный набор профессиональной оснастки;
- индивидуальные технологические карты для обработки кузова;
- специально обученный персонал.

ЗНАЕМ КАК

Найди в этом номере

Техосмотр до 18 т включительно!



Расширение бизнеса в Китае

MANN+HUMMEL открывает новый завод для фильтрующих систем в Лючжоу, Южный Китай. Это предприятие позволит не только расширить производство в Поднебесной, но и поднять бизнес компании в регионе на новый уровень.

«Китай является одним из наших стратегических рынков и очень важен для MANN+HUMMEL», — говорит Патрик Кудмор, вице-президент и генеральный директор Азиатско-Тихоокеанского отделения MANN+HUMMEL. За последние десять лет бизнес компании в Китае существенно вырос — по некоторым показателям даже в 30 раз. Новое предприятие позволит еще больше развить успех крупнейшей немецкой фирмы на одном из самых перспективных и быстро растущих рынков планеты.

