

# О чем молчат машины

При покупке нового автомобиля у его владельца складывается впечатление, что на ближайшие лет пять он избавлен от серьезных проблем с автомобилем. Между тем рынок заставляет автопроизводителей экономить буквально на всем. Это касается и защиты кузова транспортного средства. О том, почему так происходит, и насколько важна правильная антикоррозионная обработка автомобиля рассказал Евгений Шилов, генеральный директор компании «Вектор», представляющей на российском рынке марки препаратов Mercasol и Noxudol шведского концерна Auson.



Антикоррозионная обработка в той или иной мере проводится самими заводами-производителями, но в «усредненном варианте». Это обусловлено, прежде всего, ценовым фактором. Если подготовить автомобиль для эксплуатации в самых жестких условиях, то его конечная стоимость значительно повысится. При этом не факт, что автомобиль все-таки будет эксплуатироваться в таких условиях. Мы знаем, что самыми суровыми условиями отличаются страны Северной Европы (Дания, Швеция, Норвегия и Финляндия) Сюда же можно причислить и Россию из-за ее климата и любви коммунальных служб к экспериментам с различными антигололедными реагентами. Очевидно, что и для наших автомобилей антикоррозионная обработка нужна, поскольку они эксплуатируются в очень жестких условиях, и той «усредненной» заводской защиты недостаточно.

Миф о том, что новый автомобиль не требует дополнительной защиты, достаточно живуч, и этому в немалой степени способствуют сами автопроизводители. В последнее время интервал между разработкой новой модели авто-

мобиля сократился до 2-3 лет. И, в общем-то, производитель заинтересован, чтобы машина отработала до окончания гарантийного срока, а дальше автовладельцу предлагается приобрести очередной новый автомобиль. При такой частоте обновления линейки необходимо сле-



**Миф о том, что новый автомобиль не требует дополнительной защиты, достаточно живуч**

дить за тем, чтобы затраты на производство были минимальны. Соответственно экономят и на антикоре. Одновременно производители предоставляют гарантию на 10-12 лет от перфорированной ржавчины. У потребителя складывается ощущение, что дополнительные средства защиты не нужны. При этом перфорированная ржавчина — сквозная дыра в корпусе автомобиля — «лечению», практически, не подлежит, а чтобы избежать ее необходимо использовать средства защиты от коррозии. Вообще, если автомобиль эксплуатируется в близких к идеальным условиям, заводской антикоррозионной обработки хватает в сред-

нем на 5 лет. Однако в реальности кузов автомобиля подвергается различным механическим воздействиям, поэтому повторная обработка требуется приблизительно каждые три года.

Конечно, некоторые транспортные средства выходят с конвейера, имея оцинкованный кузов. Между тем стоит помнить, что оцинковка оцинковке — рознь. В ряде случаев, если на ней сэкономили, тонкий защитный слой может исчезнуть в течение года. При этом более качественная оцинковка значительно влияет на конечную стоимость новой машины.

## Вопрос цены

Для того чтобы сделать качественный препарат, нужны качественные ингредиенты. Качественные ингредиенты, если мы говорим о хороших препаратах, это все-таки дорогие вещи. Даже для такого, несложного на первый взгляд, продукта как антикоррозионный препарат. В России, к сожалению, невозможно найти подходящие по качеству необходимые компоненты. Практически нет хороших восков, битумов и растворителей. Их приходится

ЗНАЕМ КАК

## Работа над покрытием

NGK Spark Plug Europe, ведущий поставщик свечей зажигания на конвейеры автопроизводителей, представила на выставке Automechanika 2012 в Германии новую продуктовую категорию — катушки зажигания. Тем самым компания сосредоточила в своих руках производство всех компонентов современных систем зажигания. По данным NGK, ее ассортимент из 350 типов катушек для электронной и классической систем зажигания является на сегодняшний момент самым широким из представленных на европейском рынке.

Сформированный таким образом ассортимент обеспечивает покрытие европейского рынка на 92% — больше, чем ассортимент любого другого производителя. Теперь торговым точкам и СТО достаточно одного проверенного поставщика — NGK, чтобы подобрать подходящую катушку зажигания практически для любого автомобиля.

Полезная информация на упаковке катушек зажигания также экономит время и деньги при заказе и получении продукции. На каждой этикетке отображается



номер изделия и пиктограмма катушки, которая находится внутри. Благодаря этому можно быстро и безошибочно найти необходимую катушку.

На момент введения ассортимента клиентам будут предоставляться каталоги продукции и 12-страничные брошюры, содержащие информацию о типах, технических особенностях и системе артикульных номеров катушек зажигания, а

также советы по их диагностике. Кроме того, дополнительную информацию можно найти на интернет-портале NGK. Компания позаботилась и о включении данных по новой продукции в программу TecDoc, начиная с версии 4/2012.

## НОВОСТИ



Антикоррозионная обработка требуется даже новому автомобилю

нет. Ответ на первый — да. И этот ответ дан давно и не нами. На него ответили как автопроизводители (в т.ч. и российские), так и авторитетные в этой области организации, включая Шведский институт коррозии.

Что касается желаний самого автовладельца, то тут — дело за ним. В последние лет 10 появилась достаточно большая категория водителей, которые меняют машины после окончания гарантийного срока, обычно раз в 2-3 года. Естественно этот человек, вряд ли, озаботится вопросами антикоррозионной обработки, независимо от ценовой категории самого автомобиля. Этот вопрос, скорее всего, будет заботить уже следующего владельца ТС.

### Сумма слагаемых

Зачастую отечественные производители не удосуживаются провести какие-то лабораторные испытания продукта. В принципе у нас есть организация, результатам испытаний которой можно доверять — это Научно-исследовательский

импортировать. В итоге, если выпускать качественный препарат в РФ, ингредиенты для него придется завозить из-за рубежа. Таким образом, конечную стоимость существенно снизить все равно не получится. Поэтому по ценам мы, практически, сравнялись с продавцами сопоставимых по качеству антикоррозионных материалов других брендов. Есть, конечно, группа препаратов невысокого качества, производимых из низкокачественных нефтепродуктов и занимающих нижний ценовой сегмент. Однако такие продукты мы не рассматриваем как своих конкурентов.

В то же время я бы не стал говорить, что препараты концерна Auson (линейки Mercasol и Noxudol) ассоциируются с автомобилями той или иной ценовой категории. Здесь вопрос стоит по-другому: нужна ли антикоррозионная обработка автомобиля или не нужна. И хочет ли автовладелец производить обработку или



Процесс обработки полостей капота

ЗНАЕМ КАК

### НОВОСТИ

#### Разложили по полочкам

С осени этого года наряду со свечами зажигания, высоковольтными проводами, свечами накаливания и кислородными датчиками NGK Spark Plug предлагает торговым точкам и СТО собственный ассортимент катушек зажигания. Вывод этой продукции обусловлен стратегическими целями компании.

На российском рынке предложение NGK по катушкам зажигания уникально. «Мы озадачились вопросом, что мы можем предложить рынку такого, чего еще нет, и сделали упор на ассортимент, — рассказывает Эдуард Дигель, глава российского Представительства NGK Spark Plug Europe GmbH. — У нас в предложении 380 катушек для электронной и классической систем зажигания, что обеспечивает покрытие порядка 90% всего рынка, включая автомобили отечественных марок — в частности, «Жигули» и «Лада».

Компания всегда уделяла особое внимание повышению практичности и рентабельности бизнеса своих клиентов. В этих целях для ассортимента катушек зажигания была разработана специальная система маркировки, упрощающая сотрудникам торговых точек и СТО процесс формирования заказа.

Все доступные катушки зажигания разделены на шесть категорий. В рамках каждой из них можно легко определить тип и необходимое на один автомобиль количество катушек зажигания. Одновременно выводятся данные о соответствующих проводах высокого напряжения, что дает возможность увеличения объема их продаж.





Материалы и оснастка для антикоррозионной и противоржавной защиты

сожалению, изменение ситуации в ближайшей перспективе не предвидится.

### С мертвой точки

С другой стороны мы уже лет 15 ведем разъяснительную работу среди автолюбителей. Сейчас точно можно сказать, что теперешний среднестатистический водитель имеет знаний по этому вопросу гораздо больше. Сдвиг произошел существенный. Если раньше информация ограничивалась данными о пушечном сале и «Мовиле», то теперь люди знают об ингибиторах коррозии, о том, чем отличаются препараты для обработки днища автомобиля и скрытых полостей и пр. Так что в этом направлении существенные подвижки уже есть. **АЕС**

*Беседовал Андрей Филатов*

ЗНАЕМ КАК

центр «АвтоВАЗа». Мы, кстати, все наши препараты проводим через эту лабораторию и готовы показать нашему потребителю, что не боимся проверок. Если он не доверяет Шведскому институту коррозии, мы готовы предоставить результаты исследований признанного российского авторитета с отличной лабораторной базой. Причем наши продукты не только прошли испытания, но и внесены в техническую документацию «АвтоВАЗа».

Поддавляющее большинство наших отечественных производителей антикоррозионных препаратов даже не пытаются проводить соответствующие исследования, прекрасно понимая, что результат может быть неочевиден. Для того чтобы работать на отечественном

рынке, к сожалению, нужен только гигиенический сертификат. Этот документ ничего не говорит о свойствах препарата как такового. Он лишь свидетельствует об отсутствии вреда для окружающей среды и человека. Соответственно даже на грязь из лужи можно получить такой сертификат и использовать ее как средство защиты от коррозии. В основе любого бизнеса лежит извлечение прибыли. И если даже над самым-самым добросовестным производителем или продавцом не будет висеть «дамклов меч» в виде обязательного соблюдения тех или иных правил и условий, следование которым, в подавляющем большинстве случаев влечет дополнительные расходы, добровольно он раскошелиться не будет. К

Хочешь почитать про  
**СОВРЕМЕННЫЕ ПОРШНИ**  
— езжай на страницу

**22**

### НОВОСТИ

#### Купили производство свечей



Корпорация Federal-Mogul объявила о покупке у компании BorgWarner заводов по производству свечей зажигания в французском Шазель-сюр-Лионе и немецком Нойхаус-Ширшнице, на которых сегодня работает около 500 человек, позволят Federal-Mogul довести годовое производство свечей зажигания до 350 млн штук и увеличить ежегодные объемы продаж почти на 80 млн долларов.

Заводские мощности BERU будут интегрированы в международную систему производства деталей системы зажигания Federal-Mogul, которая также включает хорошо известную линейку продукции Champion. Сегодня разработкой и выпуском свечей зажигания занимаются 6 производственных площадок

и 3 технических центра Federal-Mogul, расположенные в США, Китае, Индии и Мексике. Компания поставляет свечи и другие детали системы зажигания ведущим автопроизводителям, а также дистрибьюторам и розничным продавцам более чем в 90 стран мира.

В настоящее время компания уделяет особое внимание увеличению мощности свечей зажигания, оптимизации их температурного сопротивления и повышению надежности при уменьшении размеров свечей. Для этого в своих изделиях компания использует электроды из драгоценных металлов и особые керамические изоляторы, которые позволяют уменьшить диаметр свечей и обеспечить их более высокую производительность. Кроме этого, специально для коммерческого транспорта Federal-Mogul разработала линейку свечей зажигания, предназначенных для воспламенения различных видов альтернативного топлива. Среди последних разработок компании — инновационная система ACIS, основанная на использовании плазменного разряда, которая способна сократить расход топлива на 10 процентов.