

Не только электроника



ЮРИЙ
БУЖКИЙ



ДЛЯ УМА

Современный массовый автомобиль — вещь сугубо утилитарная. То есть прикладная, практическая. Вещь, предназначенная для интенсивной ежедневной эксплуатации. Отъездил три года, или пять лет, или чуть больше — и поменял. Потом откатал на новенькой машине тот же срок и снова поменял.

На этот круговорот нацелена маркетинговая политика автопроизводителя, его дилеров, сервисных центров, страховых компаний и кредитных организаций. Все они прикладывают немалые усилия, чтобы эксплуатация поддержанных авто была невыгодной и хлопотной. И вот по истечении трех-пяти лет владелец прощается с потускневшей подружкой и заводит новую — юную и блестящую. «Блудите с автомобилями, меняйте их, этот блуд никто не осудит», — говорит обозреватель «Эха Москвы» Александр Пикуленко. Трудно возразить Сан Санычу. Кто ж откажется от блуда, пусть и автомобильного...

Однако новая пассия оказывается штучкой не простой. Она требует оформления кредита, покупки КАСКО, строго регламентированного обслуживания в дилерском центре и много чего еще. Всё, всё тебе будет, заверяет покупатель, но и ты предъяви мне свои прелести — что можешь, что умеешь, чем порадуешь? Иначе зачем я со своей старухой расстался?

И новоявленная пассия предъявляет... Например, рестайлинг и фейслифтинг от производителя и кучу опций от дилерского салона. На первом месте тут, конечно, электроника: охранная система, навигация, музыкальные изыски, парктроники, дневные ходовые огни... Конечно, кое-что из перечисленного, а то и всё сразу, может входить в заводскую комплектацию, но всегда есть возможность предложить варианты получше.

Вот, например, охрана. Уже никого не удивляет, к примеру, такой вариант оснащения автомобиля при продаже: сигнализация с привычным брелоком; дополнительный иммобилайзер, в просторечии — «метка»; GSM-пейджер, способный позвонить на ваш мобильный телефон хоть в другой город; и плюс к перечисленному богатству — механические «примочки» в виде блокиратора на коробку передач и замка на капот.

Весьма впечатляющий набор: с каждым отдельным звеном опытный угонщик справится без труда, но пусть попробует быстро пройти все девайсы и блокировки! Сирена завывает, под капот для ее отключения мгновенно не проникнешь. Тупо ломать фомкой — испортишь товарный вид и получишь особую примету угнанного автомобиля. И двигатель не запустишь — электрические цепи разорваны двумя бдительными «секьюрити» — стандартной сигнализацией и иммобилайзером. Но про иммобилайзер злоумышленник пока не знает, он столкнется с ним позже...

Ладно, под капот проник, сирену «убил», цепи сигнализации «прозвонил», разрывы устранил, двигатель завел, ах ты — селектор коробки заблокирован! Ладно, замок сломал, перевел селектор в положение Drive, тронулся

и... заглох. Это уже привет от иммобилайзера — запустить мотор разрешает, а двигаться — нет. И в течение всего этого времени GSM-пейджер названивает на мобильник владельца: «Тревога, открыта дверь, несанкционированный запуск двигателя...»

Словом, угнать-то машину можно, но попотеть придется основательно. И то, если квалификация позволяет. А она не у всех угонщиков имеется. Так что хозяин нового автомобиля доволен: хорошее приданое у новой невесты. А иммобилайзер вообще отличная штука: положил «метку» в бумажник и можно не беспокоиться, что документы забудешь. Потому как двигатель запустишь, а тронуться не сможешь...

Одна беда: если всё, о чем менеджер так доходчиво рассказал, на машину поставить, дороговато получается... И тут уж клиенту выбирать: либо полный набор, либо отдельные позиции.

Дороговато... Это ключевой вопрос любого тюнинга, как предпродажного, так и послепродажного. С одной стороны, расширение функций и возможностей тех или иных систем автомобиля стоит денег, с другой — эти деньги не должны отпугивать клиента.

Автор понимает: замечание банальное. Но согласитесь: и актуальное тоже. И касается оно не только электроники и противоугонных систем. Речь о доступности и привлекательности любых дилерских опций — да хотя бы той же дополнительной антикоррозионной обработки. Или защиты от шума. Ведь массовый автомобиль получает на конвейере некую усредненную обработку — что антикоррозионную, что противозумную. И обе далеки от идеала.

Дополнительная обработка — актуальная задача? Еще бы! Прибыльная?



□ Не только защита от угона. «Метка» иммобилайзера можно держать вместе с документами на машину. Забыл документы дома — и никуда не уедешь... Удобно



Для нанесения противозумной мастики салон частично разбирается



Эта пленка решает несколько задач: шумоизоляция, защита от коррозии, теплоизоляция, препятствие образованию конденсата

Конечно, причем для всех участников рынка. Антикор — это долголетие кузова и отменный товарный вид автомобиля при замене по trade-in. Или просто при продаже в другие руки. А противозумная обработка — это комфорт для нынешнего владельца, наслаждение тишиной в салоне, улучшение акустических характеристик для прослушивания музыки. И все это здесь и сейчас.

В этом виде тюнинга лидируют напыляемые мастики — антикоррозионные и противозумные. Тем более, что современные линейки таких препаратов обеспечивают универсальность защиты. И выбирая (и оплачивая!), например, опцию «противозумная обработка», клиент автоматически получает кое-что еще. В подарок. Поговорим об этом подробнее.

В статье «Три вида защиты» («АБС-авто» № 3/2013, с. 48–49) рассказывалось о шведских напыляемых материалах, в частности — о шумовиброизоляционной мастике Noxudol 3100. Как и следует из названия, основное ее назначение — защита салона от шума и вибраций. И надо сказать, делает она это профессионально, что подтверждено и шведскими учеными, и лабораториями АВТОВАЗа, и редакционными тестами, проведенными совместно с физиками МГУ им. Ломоносова («АБС-авто» № 11/2012, с. 46–48).

Все дело в хитрой рецептуре, или, как сейчас принято говорить, «формуле» материала. Его пленка представляет собой неомогенную среду с особыми добавками. Она не просто изолирует кузовные панели от источника шума, но и «ловит» колебания, запирая их в своей структуре и мгновенно превращая энергию колебаний в тепло. Кроме того, шведская мастика обеспечивает еще один вид изоляции — тепло-

вой. Это ведь тоже составляющая комфорта — чтобы летом в салоне было прохладнее, а зимой теплее.

А еще эта мастика содержит ингибиторы коррозии — мощные, современные. Их эффективность сомнений не вызывает — шведы умеют бороться с коррозией. Что делать, приходится уметь... Северный климат, соленые морские ветра не подарок для металла. Недаром в Стокгольме есть KIMAB — Шведский королевский институт металла и коррозии, занимаю-

Выбирая (и оплачивая!), например, опцию «противозумная обработка», клиент автоматически получает кое-что еще



щийся, в том числе, и автомобильной коррозией.

Но и это еще не всё. Примерно год назад мастика Noxudol 3100 обрела новую «специализацию» — умение бороться с конденсатом, препятствовать его осаждению. В условиях большого города это особенно важно, и вот почему. В атмосфере, насыщенной разного рода выбросами, присутствует сернистый газ SO₂. Соединяясь с влагой, он образует раствор сернистой кислоты H₂SO₃. А это хоть и слабый, но электролит, способный запустить губительный механизм электрохимической коррозии. И препятствуя образованию конденсата, напыляемая мастика образует еще один антикоррозионный барьер.

Вспомним, как наносится напыляемая шумоизоляция. Салон автомобиля практически полностью разбирается. При этом обнажаются внутренние металлические поверхности панелей (днища, дверей, багажника и т.д.), «в обычной жизни» закрытые кожей и пластиком. И вот на этот оголенный окрашенный металл и наносится мастика ровным, не слишком толстым слоем. Именно здесь она обеспечивает

шумовиброизоляцию, тепловую изоляцию и перекрывает возможности образования конденсата.

Таким образом, автомобиль, обработанный по схеме «антикор плюс шумоизоляция» оказывается защищенным именно комплексно — лучше, пожалуй, не скажешь. На днище — профессиональный антикоррозионный препарат, например, Noxudol 300 или Noxudol 300 Bronze. В скрытых сечениях кузова (порогах, полостях капота, багажника и дверей) — «легкий» проникающий материал, например, Noxudol 700. А на внутренних поверхностях салона — мастика Noxudol 3100, работающая даже не за троих, а за четверых: шумоизоляция, теплоизоляция,

антикор и антиконденсат. Всё, шансов у коррозии не остается никаких. У шума и вибрации, впрочем, тоже.

Если всё это не торопясь растолковать клиенту, предложение по тюнингу получится не хуже «электронного», описанного в начале нашего повествования. А если добавить, что все упомянутые препараты экологичны, безвредны для организма и окружающей среды, комплексная защита станет выглядеть еще привлекательнее.

Действительно, Noxudol 3100 выполнен на водной основе, Noxudol 300, Noxudol 300 Bronze и Noxudol 700 вообще безрастворительные (solvent free). Так что никаких испарений, никаких запахов. И никакой головной боли при эксплуатации — как в прямом, так и в переносном смысле.



ДЛЯ УМА

Хочешь почитать про **ДИЗЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ** — езжай на страницу **54**