

ЧЕГО ТЕБЕ НАДОБНО, ДИЛЕР? АЛЬ ДЕНЬГИ УЖЕ НЕ НУЖНЫ?

ЮРИЙ БУЦКИЙ

Уж сколько раз твердили миру: полагаться на заводскую антикоррозионную защиту кузова нельзя! Впрочем, мир знает об этом и без нас. А уж автомобильные дилеры за рубежом — тем более. Редкая машина в Скандинавии проедет мимо антикоррозионной станции. Новая машина! С иголки! Дорогая и престижная! А вот наши российские дилеры как пребывали в неведении, так и пребывают. Зазубрили однажды фразу о «гарантии от сквозной коррозии» и знать ничего не хотят. И денег тоже не хотят.

На эту статью меня подвигли разговоры со специалистами дилерских центров. А точнее, с продавцами-консультантами и мастерами сервисных служб. Разговоры как телефонные, так и проходившие воочию. Дилерские центры были разные, но всех объединяло одно: на вопрос «делаете ли вы дополнительную антикоррозионную обработку при продаже нового автомобиля?» мне отвечали: нет! И добавляли удивленно: а зачем? И аргументировали убежденно: у автомобилей, которыми мы



торгуем, очень надежная заводская защита. Многие бросались защищать «честь мундира»: да мы! Да у нас такие классные автомобили! И норовили забить последний гвоздь в крышку гроба моих сомнений: у нас гарантия от сквоз-

ной коррозии пять (или шесть, или восемь, или двенадцать) лет! Словом, все та же песня — «иномарки не ржавеют!». Защита forever, ага.

Но поверженные сомнения возрождались, как птица Феникс из пепла, и я вновь принимался атаковать собеседников: а какая именно антикоррозионная защита сделана на заводе? Чем покрыто днище? Какие препараты распылены в полостях?

Исчерпывающе на эти вопросы не ответил никто. Кто-то слышал, что полости на конвейере обрабатывают, но чем именно, сказать затруднялись. Антикоррозионные аргументы в основном сводили к оцинковке, не ведая, что оцинковка — не панацея, и это неоднократно доказал в своих исследованиях Шведский институт металла и коррозии (KIMAB). Но они ничего не знали о KIMAB. Как и о большинстве современных антикоррозионных материалов для защиты днища и внутренних полостей кузова. Видимо, эти сведения не входят в круг обязательных знаний продавцов и мастеров дилерских предприятий. Как, впрочем, и руководителей салонов и сервисов.

А зря не входят! Потому что знания зарубежных дилеров о коррозии и способах защиты очень сильно отличаются от соответствующих знаний российских дилеров. И не в нашу пользу.



Условия эксплуатации автомобиля — разные. И защита у них должна быть разной

Как и представления о престиже и чести той или иной автомобильной марки.

Судите сами. Все мы прекрасно знаем, что на конвейере автомобиль, так или иначе, защищают от коррозии. Каждый — по-своему. Где-то оцинковывают часть кузовных деталей, где-то весь кузов. Где-то заменяют сталь алюминием и высокопрочными пластмассами, в том числе и углеродными пластиками. Применяют усовершенствованные технологии фосфатирования и катафореза, современные лакокрасочные материалы. Покрывают сварные швы и днище пластизолом. Наносят на днище и в колесные арки органические мастики. Распыляют в полостях восковые составы с ингибиторами коррозии. Бюджетные автомобили получают из этого меню крохи, дорогие — «банкет» по полной программе. По фактической технологии и назначается та самая гарантия производителя «от сквозной коррозии», или «от перфорированной ржавчины», что одно и то же.

Однако! Автомобиль все равно получается «усредненным». В смысле, созданным для среднестатистических условий эксплуатации. Специальные «тропические» и тому подобные исполнения мы сейчас не рассматриваем — это отдельная тема. Так вот, среднестатистический автомобиль может попасть куда-нибудь «в райский уголок», где и температура в течение года не прыгает, и влажность малая, и экологическая обстановка прекрасная. А может — в Норвегию, где и лютые морозы случаются, и антиголедные реактивы на дорогах, и климат к тому же морской с солеными ветрами. Ясно, что коррозия в этих случаях будет развиваться по-разному и ориентироваться лишь на заводскую «сквозную» гарантию было бы опрометчиво.

Это отлично понимают автомобильные дилеры в Скандинавии. И неустанно обрабатывают новые машины — и полости, и арки, и днище — новейшими антикоррозионными препаратами. Иногда прямо на терминалах, иногда в салонах, но в любом случае перед продажей. А население с удовольствием оплачивает эту услугу, поскольку приобретает машину в среднем на шесть-семь лет и потом рассчитывает продать ее отнюдь не за бесценок. И автомобиль, профессионально защищенный от коррозии при первой продаже, ценится больше. Таков менталитет, вполне адекватный климату и условиям эксплуатации.

Впрочем, на цену подержанного авто влияет не только менталитет, но и дилерская политика. Чаще всего дилерский технический центр сопровождает проданный автомобиль едва ли не до утилизации: гарантийные работы, техническое обслуживание, разного рода ремонт, постгарантийная забота. Когда дилер принимает эту машину на продажу по trade in, у него на руках



В Швеции и других скандинавских странах немало антикоррозионных станций.

оказывается вся «история болезни», в том числе и сведения о дополнительной антикоррозионной обработке. Ах, вы ее не заказывали? Получите меньше. Это нормально: коррозия уже начала свое черное дело, и до перфорированной ржавчины осталось каких-нибудь два-три-четыре года. В то время как своевременная обработка отодвигает этот срок еще на четыре-пять лет, и у машины может появиться и третий, и даже четвертый хозяин.

Таков шведский, норвежский, финский опыт. Полностью подтвержденный уже упоми-

■ Если Скандинавия — экстрим в сравнении с каким-нибудь «райским уголком», то Россия — экстрим в сравнении со Скандинавией.

навшимся институтом KIMAB, где автору этих строк довелось бывать. А теперь задумаемся. Если Скандинавия — экстрим в сравнении с каким-нибудь «райским уголком», то Россия — экстрим в сравнении со Скандинавией. По причине большего разброса температур, скверных дорог и плохой экологии. И в этих условиях позиция российских дилеров кажется не просто странной, а какой-то сюрреалистической. А заявления о «чести марки» представляются детским лепетом. Ребята, а ваши скандинавские коллеги разве не заботятся о



Современные препараты Noxudol, не содержащие растворителя

чести тех же самых марок? Думается, как раз наоборот!

В автомобильном бизнесе мы, так или иначе, подтягиваемся к европейской практике. В том числе и по trade in. Из-за кризиса россияне стали дольше ездить на своих автомобилях. Они намерены их менять не через три-четыре года, как раньше, а лет через шесть-восемь. Этот срок — предел для заводской гарантии, а при жесткой эксплуатации в загрязненной атмосфере большого города с солью и ежедневным конденсатом в полостях и предвестник сквозных поражений. А владелец хочет получить за машину побольше. Значит, она должна иметь товарный вид и реально крепкий кузов. Дилер хочет продать эту машину второму хозяину подороже. Значит, она должна иметь... да, крепкий кузов и товарный вид. Интересы дилера и первого хозяина полностью совпадают. Дело за немногим: одному предложить услугу антикоррозионной обработки, другому согласиться ее оплатить. И обоим еще на один шаг приблизиться к Европе.

Впрочем, оставим старушку в покое. Не до лозунгов. Опустимся на бrenную российскую землю. Дилеры жалуются, что продажи новых авто снизились. Ну так организуйте антикорро-

зионный участок в своем техническом центре! Всего-то нужно: бокс, подъемник да спецснастка. Мойка, электричество и сжатый воздух, надо думать, у вас уже есть.

Или еще проще: заключить договор с профессиональной антикоррозионной станцией. Пригнал необработанный новенький автомобиль, через 12 часов забрал обработанный, заработал 4–5 тыс. руб. Пригнал десять машин — заработал 40–50 тыс. руб. Пригнал сто — дальше считайте сами. А главное, жаловаться и стенать будет некогда, да и сам повод для этого исчезнет.

Спасибо за внимание, на сегодня все. В следующий раз мы поговорим на тему: «Если обрабатывать, то какими препаратами?». До встречи.

AEC

Продолжение следует.



См. информацию на с. 2.

Найди в этом номере

Кондиционер работает всегда!
Если его вовремя обслуживать

