

# КАЧЕСТВО БУДЕТ ВОСТРЕБОВАНО

ЮРИЙ БУЦКИЙ

*Гибкая маркетинговая политика — необходимое условие успеха в современном бизнесе. Это относится и к производителям автокомпонентов. Но есть незыблемые истины, от которых отступать нельзя. В их числе — качество продукции и безопасность потребителя.*

Зайдя на сайт [www.tiir.ru](http://www.tiir.ru), читаем: «Существующее более 60 лет ОАО «ТИИР» (прежнее название «Всесоюзный научно-исследовательский и конструкторско-технологический институт асбестовых технических изделий — ВНИИАТИ») является ведущим в России и странах ближнего зарубежья разработчиком и производителем фрикционных изделий».

Это колодки дисковых тормозов, накладки барабанных тормозов и накладки сцепления. И предназначена данная продукция для легковых и грузовых автомобилей, автобусов отечественного и зарубежного производства, а также сельскохозяйственных машин. Кроме того, предприятие выпускает тормозные колодки и накладки для рельсового транспорта, промышленного оборудования и другой техники.

Впрочем, читателю все это хорошо известно, поскольку «ТИИР» — частый и желанный гость на наших страницах. Но сегодня мало создать что-либо. Надо суметь продать свои изделия. Именно об этом поговорим сегодня. Мой собеседник — **Владимир Лапшин**, заместитель генерального директора ОАО «ТИИР» по коммерческим вопросам.

Первая же фраза Владимира Павловича озадачила. Оказывается, в самом популярном «фрикционном» сегменте (а это, как вы уже догадались, колодки дискового тормоза легко-

## ● Российский технологический лидер предлагает высококачественный и безопасный, но отнюдь не дешевый товар.

вых автомобилей) производителю очень трудно угнаться за потребностями... нет, правильнее сказать, причудами рынка. Правда, в нелегком положении находятся не все производители, а лишь добросовестные и честные. А уж «законодатель мод», научный и технологический лидер — тем более.

Дело в том, что вторичный рынок тормозных изделий для легковых автомобилей сегодня



Заместитель генерального директора ОАО «ТИИР» В.П. Лапшин

перенасыщен. И прежде всего дешевыми колодками, среди которых немало китайских. А массовый потребитель, раскатывающий на «жигулях», — человек небогатый. Он хочет недорогие «расходники». И даже смертельная опасность, таящаяся в неизвестно кем сделанных колодках, его не пугает.

Не все благополучно и с накладками сцепления. Причина та же: огромное количество низкокачественных деталей, поступающих с юго-востока. Такие накладки не выдерживают инерционных нагрузок, возникающих на ведомом диске, и сцепление «идет вразнос». А ведь еще пушкинский герой заметил с укоризной: «Не гонялся бы ты, поп, за дешевизной».

А российский технологический лидер предлагает высококачественный и безопасный, но отнюдь не дешевый товар. Это касается и тормозных колодок, и накладок сцепления. Вот

почему лидеру трудно. Качество дешевым не бывает, а «скороспелые» поделки он выпускать не может и не хочет. Честь дороже.

Еще одна трудность — это частая, если не сказать, стремительная сменяемость ассортимента импортных изделий. Появилась, положим, обновленная модель иномарки. Тормозная система принципиально не изменилась, а колодка чуть другая — и по каркасу, и по

накладке. Значит, нужны новые пресс-формы, испытания, сертификация. Если все делать добросовестно, это займет не один месяц. А не слишком щепетильные конкуренты, в том числе из азиатских регионов, быстро осваивают данное изделие, упрощая и рецептуру, и технологию. Надо ли говорить, что при этом опять страдает качество?

Однако Владимир Лапшин уверен: очень скоро качество будет востребовано. По мере роста покупательской способности меняется автопарк, а с ним — и менталитет рынка. Сегодня в сознании массового потребителя оптимум соотношения «цена/качество» задан ценой изделия. Завтра данный показатель будет определяться качеством. И к этому «ТИИР» всегда готов.

Интересуюсь: а сегодня, в условиях экспансии низкопробных товаров, неужели положение лидера фрикционной отрасли пошатнулось? Оказывается, нет. Просто проводится новая маркетинговая политика. Те же колодки дискового тормоза продаются «на паях» с владельцами брендов крупных торговых сетей.

В их распоряжении множество магазинов едва ли не во всех городах России и ближнего зарубежья. Пример — торговые предприятия «Детали машин ГАЗ», принадлежащие Торговому Дому «Русские машины». Колодки для «газелей», «соболей» и «волг» на их прилавках — «тиировские». Они же — конвейерные. Кстати, полезно напомнить, что самую первую безасбестовую колодку для дискового тормоза «ГАЗели» сделал именно «ТИИР».

Еще один позитивный пример — это фрикционные накладки барабанного тормоза грузовых автомобилей. Сегодня их производство и продажи не только не снизились, но и увеличились за последний год на целых 20%.

И, тем не менее, «ТИИР» удовлетворяет потребности рынка только на 70%. Но цифра эта растет и будет расти. Залог успеха здесь — беззастесовые технологии. Без них на конвейер просто-напросто не пустят. «ТИИР» в свое время вложил немало сил и средств на их освоение. И теперь пожинает заслуженные плоды. Тормозные накладки производства «ТИИР» идут на конвейеры КамАЗа, МАЗа, УралАЗа, ЗИЛа, ПАЗа, ЛиАЗа и других заводов.

Помощь в освоении выпуска грузовых накладок оказывает специальное стендовое оборудование. Оно позволяет проводить фрикционно-износные испытания тормозных механизмов транспортных средств с осевой нагрузкой до 10–15 тонн. Помимо Испытательного центра «ТИИР», такие стенды имеются на следующих предприятиях: КамАЗе, АМО ЗИЛ, «Автозаводе «Урал», МАЗе. Единая методология испытаний заказчиков и производителя колодок позволяет адекватно оценивать требования к изделиям и находить оптимальные решения по обеспечению качества.

Одно из важнейших направлений работы ОАО «ТИИР» — исследования и регламентирование сжимаемости тормозных накладок. От того, насколько податлива накладка, зависит

Некоторые поставщики конвейеров автозаводов (по данным ОАО «ТИИР»)

Автомобиль	Предприятие		
	ОАО «ТИИР»	ОАО «Фритекс»	ОАО «МарКоп»
ВАЗ-2104, 2105, 2106, 2107 и их модификации	+	–	+
ВАЗ-2108, 2109 и их модификации	+	–	–
Семейство «Самара-2» (ВАЗ-2113, 2114, 2115)	+	+	+
ВАЗ-2111, 2112 и их модификации	+	–	–
«Калина» и ее модификации (ВАЗ-1118, 1119, 1117)	+	–	–
ВАЗ-2121 и его модификации	+	–	–
«Привора» (ВАЗ-2170)	+	–	–
ВАЗ-2123 «Нива-Шевроле» и его модификации	+	–	–
ГАЗ-3302 «ГАЗель» и его модификации	+	+	–
ГАЗ-3110 «Волга» и его модификации	+	+	–
ГАЗ-2217 «Соболь» и его модификации	+	–	–
УАЗ-3160 и его модификации	+	–	+
ЗИЛ-5301 «Бычок» и его модификации	+	–	+

пауза от момента нажатия на педаль до возникновения необходимого тормозного усилия. Мягкая накладка может недопустимо затянуть эту паузу, слишком жесткая — вызовет нежелательные звуки при торможении. Нужен опти-

логической цепочки; во-вторых, правильность техпроцесса в целом. Для испытаний на сжимаемость в «ТИИРе» имеется стенд JURID (изготовитель — фирма Honeywell Bremsbealing GmbH).

● **Владимир Лапшин уверен: очень скоро качество будет востребовано. По мере роста покупательской способности меняется автопарк, а с ним — и менталитет рынка.**

мум. Зарубежная практика показывает, что определение сжимаемости на разных стадиях изготовления накладки позволяет отследить, во-первых, стабильность каждого звена техно-

И еще один показательный факт. У тормозной колодки есть период приработки. Под воздействием высоких температур в зоне трения образуется рабочий слой фрикционного материала и происходит его дополнительная термостабилизация. Для получения такого слоя на поверхности накладки зарубежные компании применяют операцию термоудара на специальном оборудовании. После нее колодка обладает высокими фрикционными характеристиками в начальный период эксплуатации, что сводит к минимуму период приработки и позволяет эксплуатировать колодки в обычном режиме практически сразу после установки на автомобиль. «ТИИР» приобрел австрийское оборудование для термоудара, и теперь между оригинальными и «тиировскими» колодками вообще не существует никаких различий.

Такая вот беседа получилась в кабинете заместителя генерального директора ОАО «ТИИР» по коммерческим вопросам. На мой взгляд, очень оптимистичная. Все примеры говорили об одном и том же — «ТИИР» не только уверенно чувствует себя на сегодняшнем рынке, но и закладывает фундамент будущих успехов. Этот фундамент — профессионализм и высокое качество продукции. Ценности на все времена. **АБС**

**Беззастесовые накладки барабанных тормозов, поставляемые на комплектацию грузовых автомобилей, прицепов и автобусов**

Автозавод	Номер изделия по каталогу	Поставщик
<i>Грузовые автомобили</i>		
ОАО «КамАЗ», г. Набережные Челны	53205-3501105*, 6520-3501105*	ОАО «ТИИР», ОАО «УралАТИ»
ОАО «Автозавод «Урал», г. Миасс	375-3507020, 55571-3501105 55571-3501105	ОАО «ТИИР», ОАО «Фритекс»
РУП «МАЗ», г. Минск	5336-3501105	ОАО «ТИИР», ОАО «БзАТИ»
ЗАО «Сердобский машиностроительный завод», г. Сердобск, филиал ОАО «АМО ЗИЛ»	4331-3502105, 4421-3502105, 5301-3502105	ОАО «ТИИР»
<i>Грузовые прицепы и полуприцепы</i>		
ОАО «НефАЗ», г. Нефтекамск	9908.003501.105	ОАО «ТИИР»
ОАО «Автоприцеп-КамАЗ», г. Ставрополь	8357-3501105, 9908.003501.105	ОАО «ТИИР»
<i>Автобусы и троллейбусы</i>		
ОАО «ЛиАЗ», г. Ликино	5256-3501105	ОАО «ТИИР»
ОАО «ПАЗ», г. Павлово	16.3502110*	ОАО «ТИИР»
ООО «ВЭЛС», г. Москва	677-3501105, 018.01-3341-013	ОАО «ТИИР»
ОАО «НефАЗ», г. Нефтекамск	6520-3501105, 41-050-2441	ОАО «ТИИР»

\* Тормозные накладки выпускаются с отверстиями под заклевки.

См. рекламу на с. 66.