

Тормози, Европа!



ЮРИЙ
БУЦКИЙ

Этой осенью на сайте ОАО «ТИИР» была вывешена новостная информация. Суть в следующем. Специалисты «ТИИР» разработали колодки дискового тормоза для комплектации автомобиля Mercedes. И теперь эти автокомпоненты поставляются в Германию на сборочный конвейер концерна Daimler. Но это еще не всё! Созданные и производимые в ОАО «ТИИР» дисковые колодки отправляются в разные страны на дилерские станции Ford и Land Rover для гарантийного обслуживания автомобилей одноименных марок. То есть ярославский завод «вышел

дилерские центры для гарантийного обслуживания по всему миру тоже не баловал. Если ошибаюсь, и такие поставки были — поправьте меня, пожалуйста. А пока продолжу.

Прочитав и осознав эту новость, я обрадовался, удивился и огорчился одновременно. Проще было бы выразить ощущения одним словом — обалдел. Но я не сторонник вульгаризмов в специализированных статьях, пусть даже написанных под воздействием эмоций. Поэтому буду пользоваться общеупотребительной лексикой.

и бойким) обозревателям с радио и ТВ. Ни аналитикам «при дворе», коим по штату положено собирать научно-техническую информацию и докладывать ее «наверх».

Придется восполнять пробелы. Началась эта история так...

Успешный мониторинг

Процессы, происходящие в мировом автопроме, связаны не только с интересами и политикой автомобильных концернов. Не последнюю роль тут играют крупные производители автокомпонентов. Изнемогая в конкурентной борьбе, они совершенствуют технологии, строят заводы по всему миру, оптимизируют логистику. В ход идут все проверенные аргументы: близость к сырью и рынкам сбыта, дешевая рабочая сила, экологические ограничения или наоборот, послабления в той или иной стране и т.д.

Но иногда бывает выгодным такой ход: сотрудничество с предприятием, обладающим научным и производственным потенциалом. Причем предприятие может быть и небольшим, главное, чтобы потенциал был немаленьким. Тогда крупному производителю не придется вкладываться в науку и технологию, этим займется новый партнер, получив взамен рыночные предпочтения. Вполне гармоничный альянс.

Именно такими соображениями руководствовался промышленный гигант TRW, а точнее, одно из его подразделений — компания TRW-Lucas. Нашим читателям это имя, конечно, известно, но в угоду логике изложения напомним: это один из крупнейших мировых поставщиков тормозных систем и их элементов — суппортов, тормозных дисков, барабанов, колодок, накладок, гидравлики и т.д.

Так вот, в поисках нового партнера для производства тормозных колодок фирма TRW обратила свой взор на Россию. И было это не вчера, а в начале 2000-х годов. Специалисты компании объехали все наши заводы фрикционных изделий. Буквально все, от Северо-Западного региона до Урала. Сотрудничать с «фирмачами» хотели бы многие, но требования у тех были суровые. Вот некоторые из них:

- партнер должен иметь возможность проводить весь комплекс научных разработок по заданию фирмы TRW, при этом фирма никаких ноу хау предоставлять не будет;
- партнер должен иметь испытательное оборудование, идентичное работающему в лабораториях TRW в Германии;
- методики испытаний колодок должны быть идентичны методикам, применяемым фирмой TRW.



на орбиту» OEM и OES — причем орбиту, на которой вращаются автопроизводители с мировыми именами.

Понимаю, что с первой попытки эта информация не воспринимается. Подсознание протестует — слишком долго нам внушали, что от Запада мы отстали навсегда, и такого не может быть, потому что не может быть никогда. Второе прочтение заставляет восторгаться: стоп-стоп, это что — правда?! Третье включает мозг «по полной»: а ведь это случилось впервые! В новейшей российской истории никто и никогда не поставлял комплектующие на завод, собирающий автомобили Mercedes. И запчастями

Итак, почему обрадовался? Потому что увидел настоящий, красивый, а не дежурно-залакированный прорыв в технологиях. Наш, российский прорыв, за который не то что не стыдно — гордость испытываешь.

Почему удивился? Потому что об этом прорыве никто не знает, не пишет, не говорит.

Почему огорчился? По той же причине, что и удивился. Действительно, не знают, не пишут, не говорят... Значит, в стране настолько изменилась (а точнее, девальвировалась) система ценностей, что по-настоящему новаторские технические решения никому не интересны. Ни унылым и толстым автомобильным журналам. Ни инфантильным (хотя

