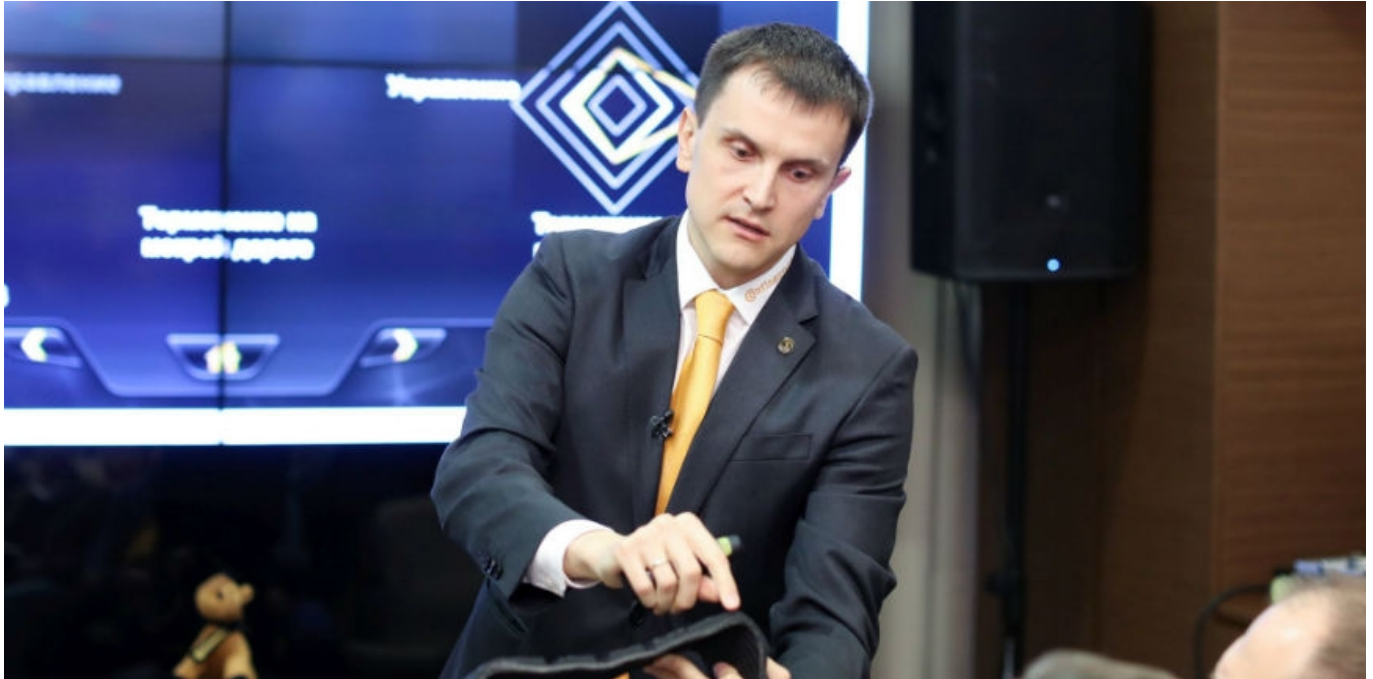


«Не можна конструювати шину, не знаючи роботи електронних систем автомобіля» Олександр Воробей, Continental

дата публікації: 2017.07.10



У своєму інтерв'ю Олександр Воробей, регіональний менеджер з продажу в Україні Continental, розповів, чому скоро закінчиться конкурс шин, що нас чекає в технологіях розвитку шин, чому не можна створити колесо, не знаючи принципів роботи сучасних систем безпеки автомобіля, які тенденції існують на ринку і багато іншого.

Про ринок

- Які основні тенденції світового ринку шин?

- З розвитком технологій шини стають все більш складним для виробництва продуктом. З одного боку вони повинні бути все більш екологічними і економічними, чого вимагає законодавство Євросоюзу та інших країн. А з іншого боку шини повинні бути все більш безпечними і інтегрованими в системи безпеки і в роботу всього автомобіля.

Автомобілі стають більш технологічними – вже не можна зробити шину, не розуміючи як працюють системи уникнення зіткнень, антиблокувальна система гальм. Ці «помічники водія» повинні розуміти, як шини працюють. Тому що різні гумові суміші мають різні властивості залежно від швидкості та сил, які на них діють. І шина не може працювати окремо від цих систем, тому вони все більше і більше інтегровані. Щоб шина вас розуміла і правильно гальмувала, вона повинна бути адаптована до електроніки.

Наприклад, раніше всі ставили собі різні автомагнітоли. Знімали панелі, міняли, хвалилися у кого крутіше. Сьогодні вам вже без різниці, що стоїть в автомобілі. Ви натискаєте кнопку і грає радіо. Швидше за все, те ж саме станеться і з шинами. Конкурс краси закінчиться, і комп'ютер буде визначати не тільки показники тиску, а й які шини одягнені. Одягнете неправильні, і він скаже: «мені черевики тиснуть, я не поїду».

- Які основні тенденції українського ринку шин?

- Якщо говорити про технології, то Україна не може уникнути постійного посилення критеріїв оцінки якості шин. Наприклад, на початку 2016-го року були внесені деякі зміни в сертифікацію шин. Були впроваджені деякі європейські нормативи і стандарти.

Друга тенденція – при підвищенні загальних результатів продажів, преміальний сегмент залишився стабільним з невеликим зростанням. Значне підвищення сталося в бюджетному і економ сегментах. Особливо хочу наголосити на тому, що клієнти сильно звернули увагу на шини зі специфічними характеристиками: дощові шини Uniroyal, та шини Gislaved для скандинавського ринку. І, звичайно, на особливо витривалі шини, для суворих дорожніх умов: шини Matador і Barum.

- Чи зацікавлені виробники в законі про сезонну зміну шин?

- Норма про сезонну заміну шин примушує водія по-іншому ставитися до безпеки руху. У ПДР є пункт про довжину гальмівної дистанції, але там цей показник прив'язаний тільки до стану колодок і дисків, хоча в процесі беруть участь і шини.

Ми розуміємо, що прийняття такої норми було б нормальним процесом на шляху до підвищення дорожньої безпеки, і рано чи пізно вона повинна бути прийнята. Ми в свою чергу проводимо регулярні семінари і соціальні заходи, пояснюючи різницю між літніми та зимовими шинами, чому їх потрібно міняти, і пояснюємо ризики використання шин не по сезону.

- Чи зміниться щось для Continental в Україні при більш тісній взаємодії з ЄС?

- Мита для товарів європейського виробництва і так поступово знижуються. Можливо, швидше приймуть закон про сезонну зміну шин. Більш тісний контакт підвищить і прискорить доступність до широкого сегменту продуктів, спростяться процедури імпорту. Споживачеві стане простіше отримати доступ до виробника та його послуг.

- Чи зацікавлений Continental в розвитку концепції Best Drive в Україні?

- Це один з проектів нашої фірми. Але всьому свій час. Continental буде розвивати і цей проект шинного сервісу, так само, як він успішно впроваджується в інших країнах ЄС.

Про технології

- Що змінилося в шинних технологіях за останні 10 років?

- Завжди існує конфлікт цілей – між шиною економічною і спортивною. З розвитком технологій і гумових сумішей ці цілі все більше зближуються, що дозволяє робити шини більш універсальними.

Наприклад, за останні 10 років ми почали застосовувати плаский каркас, який забезпечує кращий розподіл тиску в зоні контакту. Це забезпечує рівномірний знос, високий запас ходу і зниження витрат палива. Якщо каркас шини з пласким контуром – це означає менше деформацій, меншу амплітуду, коли боковина стискається і розтискається. Стиснення і відновлення – це втрати енергії, яка береться від двигуна, який споживає паливо. Пляма контакту, застосовуючи такий каркас, повністю лежить на дорозі – це дає оптимальний розподіл тиску, меншу деформацію і менші витрати палива. А для того, щоб він ефективно працював, застосовано модернізований принцип армування боковини. Посилено частину біля посадкового диска і зроблено більш м'яку частина біля протектора.

Також в шинах використовується поліпшений хімічний склад і присадки, які дозволяють збільшити термін експлуатації, поліпшити гальмування і підвищити безпеку.

Всі сучасні інновації дозволяють поєднати в одній шині те, що раніше було неможливим.

- Що зміниться в шинних технологіях в найближчі 10 років?

- Гумові суміші будуть поліпшуватися. Можливо, з'явиться більше заміників природного каучуку.

Зміняться технології виробництва шин – будуть і далі модернізуватися заводські конвеєри. Ширше будуть застосовуватися різні полімери, що змінюють свої властивості в залежності від сил, які до них додаються. Наприклад, існує полімер, який при плавному зануренні в нього предмета, обволікає його, як рідина. Але якщо спробувати різко опустити в нього предмет, то він реагує як тверде тіло – предмет просто відскакує.

- Розкажіть про бренди Continental: в чому «фішка» кожного?

- **Continental** – це преміум-сегмент, вінець усіх інновацій, розробок і досягнень.
- **General Tire** – велика лінійка шин для позашляховиків. Тут доступна будь-яка комбінація для фанатів offroad.
- **Uniroyal** – дощова шина, з кращими характеристиками на мокрій дорозі, завдяки застосуванню технології Shark Skin Technology.
- **Gislaved i Viking** – дуже схожі шини, більше відомі своїми зимовими лінійками. Хоча я рекомендую звернути увагу на літні шини – ми серйозно оновили цей асортимент.
- **Barum** – дуже економічна шина, з максимально високим співвідношенням «запас ходу / ціна».
- **Matador** – бюджетна шина преміум-виробника. Ми позиціонуємо її як бюджетний сегмент. І, до речі, Matador, який був кілька років тому і теперішній – не одне й те саме. Після придбання марки компанією Continental, Matador отримав повністю оновлену технологію виробництва. Він виробляється на тому ж обладнанні, що й Continental.

- Чи передаються «у спадок» технології від преміум-брендів до бюджетних?

- В Continental працює water flow strategy (стратегія водного потоку – прим. Авт.). Це означає, що через велику кількість нових автомобілів і розвитку технологій автомобілебудування, нам потрібно розробляти нові шини все швидше і швидше. Тому ми прийняли рішення, що перевірені технології від преміальних брендів з часом переходять в сегмент quality і бюджетний. Іноді може бути так, що протектор ділять відразу дві торгові марки.

Про роботу

- Які цікаві випадки з практики ви можете згадати?

- Курйозний приклад – підбір шин для автомобіля з покришками Continental в оригінальній комплектації. Справа в тому, що при однаковому розмірі, однаковому індексі швидкості і навантаження, рисунок протектора шини з конвеєра і шини для ринку заміни можуть відрізнятися кардинально.

Виникла наступна ситуація: клієнт порвав шину і замовив заміну. Підбір здійснювався по типорозміру, індексу швидкості і навантаження. Йому привезли шину, а вона не така, як решта на автомобілі! В даному випадку потрібно замовити шину саме для цієї моделі автомобіля, причому з омологацією автовиробника. Тоді б клієнту привезли потрібну шину.

Справа в тому, що працюючи з автовиробниками, Continental подібний майстерному кравцю – ми «шиємо» шини під кожного клієнта. І чим більш сучасний, технологічний і дорогий автомобіль, тим більша ймовірність того, що шина зроблена спеціально для нього. Тому що шина для replacement market вже більш загальна – вона не гірша і не краща за омологовану автовиробником, вона просто інша. Така шина підійде на будь-який автомобіль подібного класу в певному типорозмірі.

- Найцікавіша презентація, яку ви робили?

- Всі презентації цікаві. У мене є певні знання про шини і мені подобається ними ділитися. А ще завжди цікаво отримувати гострі питання. Так відзначаєш, що слухачі розуміють, про що ти розповідаєш, ви перебуваєте на одній хвилі, і у вас складається діалог.

- Які шини простіше продавати: преміум чи бюджет?

- Кожен виробник особливо радий, коли його покупець вибирає найбільш інноваційний продукт, що випускається в певний час. Таким чином ми передаємо на ринок вищу ступінь якості і найвищий рівень безпеки. В екстремальних ситуаціях на дорогах важлива кожна секунда і сантиметр. Це як в олімпійському спорті: чим вище і швидше – тим краще.

- Які шини вам подобається продавати більше: вантажні або легкові?

- Легковий і вантажний бізнес – абсолютно різні. Легкові – це B2C продаж, вантажні – це B2B. Тобто, різні підходи. Мені більше подобається продавати легкові шини. Таким чином можна прямо впливати на якість пересування кожної сім'ї, кожного клієнта і близької людини. Це можливість піклуватися про безпеку і отримувати подяку.

Вантажні шини – це розрахунки і цифри. На цьому ринку покришка – це технічна деталь. Хто куди і як везе вантаж, це суховантаж або цистерна, як працює плечова зона. Багато факторів, кожен з яких береться до уваги.

Завжди цікаво спілкуватися з людиною технічно грамотною. І завжди потрібно уточнювати у клієнта, що саме йому потрібно. Краще не поставити шину, ніж зробити це неправильно. Тому що клієнт залишиться незадоволеним, хоча проблема буде не в шині.

- Що принципово відрізняє Continental від інших виробників шин?

- Ми є одним з провідних світових виробників автокомпонентів. Шина для нас – високотехнологічний продукт, через який ми передаємо на дорожнє покриття і навпаки всі критерії, необхідні для керування автомобілем і контролю ситуацією на дорозі. Шина вироблена нами разом з електронними системами автомобіля – це єдине ціле, яким керує водій.

- Що для вас означає працювати в Continental?

- Це стиль життя. Німецька компанія, німецький принцип менеджменту, принцип досконалості в кожній деталі, принцип «винайшли – здійснили». Це дає можливість йти попереду автоіндустрії і завжди знати новітні тенденції мобільності людини.

- Що вам найбільше подобається у вашій роботі?

- Працювати з людьми, в команді, де ми по ланцюжку розробляємо шини. Перш ніж щось зробити, ми завжди отримуємо зворотний зв'язок від наших партнерів, проводимо дослідження і вивчаємо ринок. Я люблю цю командну роботу, де кожен може висловити свою думку. Мені подобається, що є прямий доступ до будь-якої людини в фірмі. У нас немає суворої ієрархії, але при цьому є точний розподіл ролей. Все це дає дуже хороший результат і комфорт в роботі.

Євген Пащенко

"Сучасна Автомайстерня" №5 (112) 2017

Джерело: <http://www.automaster.net.ua/drukujpdf/artykul/50179>