

КАМАЗ: НЮАНСЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

(Продолжение, начало в «КТ» № 4/2019)

Современные грузовики КАМАЗ требуют от ремонтников отличных знаний особенностей конструкции автомобиля. Продолжаем совместно с техническим центром «Автобау» серию материалов, посвященных коммерческой технике лидера отечественного автопрома из Набережных Челнов.

Сергей СТАРЧИКОВ/Фото автора

С точки зрения ремонтников, новое поколение грузовиков КАМАЗ не имеет каких-либо серьезных отличий по трудоемкости (речь идет о нормо-часах) обслуживания и ремонта от машин предыдущей генерации, однако требует определенных знаний, опыта, специального инструмента и оборудования для работы с электроникой. Иными словами, механиков, которые имели дело с техникой прошлых поколений, необходимо переучивать. Делаем на этом особый акцент. Оптимально – отправить технический персонал СТО на тренинги, которые проводятся в учебных центрах КАМАЗа. Это, разумеется, несет с собой некоторые финансовые затраты, однако они довольно быстро окупятся, как только на СТО пойдут машины последнего поколения. Еще раз подчеркнем, если «старые» машины перевозчики могли обслуживать и ремонтировать собственными силами, то техникой нынешнего поколения должны заниматься исключительно квалифицированные инженеры и техники, которые прошли соответствующее обучение с выдачей сертификатов установленного образца. Если мы говорим про новые машины, то здесь все еще проще: только обращение в сертифицированный сервисный центр позволит сохранить заводскую

гарантию на грузовики и в случае отказа машины по вине производственного брака оперативно устранить неисправность без затрат на ремонт.

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ — ОРИГИНАЛ В ПРИОРИТЕТЕ

Приобретая современные грузовики, перевозчики должны понимать, что им придется кардинально поменять принципы выбора расходных материалов и запасных частей. В этом отношении КАМАЗы последнего поколения ничем не отличаются от своих европейских аналогов. К сожалению, примеров, когда клиенты, пригоняя машину на регламентное техническое обслуживание, привозят с собой расходные материалы альтернативного производства и зачастую сомнительного качества, великое множество. Они считают, что для того, чтобы гарантировать безотказную работу грузовика, достаточно передать его в руки опытных мастеров, а запасные части они и сами знают, какие выбирать. Это пережитки прошлого, и с ними приходится бороться. Какие для этого имеются аргументы? Во-первых, если перевозчик требует использовать предоставленные им лично расходные материалы, то машина автоматически снимается с гарантии, так как

качество фильтров и масел всегда ставится под большое сомнение, впрочем, как и их происхождение. Разумеется, СТО не вправе отказать клиенту в проведении работ, однако за последствия, которые могут повлечь за собой некачественные расходные материалы и запасные части, заказчик несет персональную ответственность. Имеется масса примеров, когда относительно новые грузовики вставали на трассе из-за установленных при очередном ТО топливных фильтров низкого качества. При этом владельцы машин не только несли убытки из-за схода их с линии, но и вынуждены были исправлять сложившуюся ситуацию, повторно обращаясь на фирменные СТО, где всегда имеются в наличии необходимые расходные материалы и запасные части высокого качества. Чтобы клиент не считал, что инженеры сервисного центра банально «разводят» его на покупку оригинальных расходных материалов, ему наглядно демонстрируется разница в, казалось бы, на первый взгляд незначительных нюансах по каждому фильтру, детали и так далее. При этом именно из-за нюансов конструкции воздушные и топливные фильтры от альтернативных производителей могут банально не встать по месту, что сделает бессмысленным их применение. Они не будут улавливать загрязне-

Антон ЕЧИН, директор технического центра «Автобау» (г. Наро-Фоминск)

«Даже такая простая операция, как замена масла в коробке передач, может при неграмотном подходе обернуться существенным ущербом для владельца грузовика. Времена, когда ошибиться и открутить не ту пробку с агрегата трансмиссии было невозможно, прошли. Так, на лицензионных КП ZF, которые устанавливаются на ряд грузовиков КАМАЗ, имеется несколько пробок и ось демальтификатора с визуальными похожими шестигранниками. Владельцы машин, которые решили самостоятельно обслуживать технику, иногда совершают ошибку и вместо сливной пробки откручивают ось вилки демальтификатора. Ещё раз подчеркнём, ошибиться, не зная, где что располагается, очень просто! Внешне пробка и шестигранник оси под ключ очень похожи. Что же происходит, когда горе-мастера откручивают ось? Сидящая на ней вилка перекашивается и не даёт установить ось на место. Для того чтобы исправить сложившуюся ситуацию без снятия агрегата с автомобиля, потребует вмешательство мастера высокой квалификации. В противном случае придётся демонтировать и разбирать КП на стенде, что приведёт к значительному удорожанию работ и увеличению времени ремонта.

Был случай, когда на новой, не сошедшей с гарантии машине владелец менял масло в коробке передач и открутил вместо пробки ось. Сидящая на ней вилка, соответственно, перекасилась и не позволила установить деталь обратно. Дабы выдать эту неисправность за заводской брак, владелец автомобиля решил отпилить часть оси и закрутить её обрубком обратно. В таком виде коробка передач была доставлена в сервисный центр ZF Кама с требованием гарантийного ремонта. Разумеется, данная афера не прошла, а отпиленный «палец» теперь используется как наглядное пособие в учебном центре, где проходят обучение специалисты сервисных центров».



↑ Топливные фильтры тонкой очистки должны быть оригинальными. От качества фильтрации солярки зависит ресурс и безотказная работа агрегатов системы питания



← Для диагностики электронных систем современных грузовиков используются сканеры от лидеров отрасли. В нашем случае это блок компании «Bosch»

← Сканер подключается к CAN-шине через специальный разъем. В данном случае его расположение в специальной нише напротив сиденья пассажира





МОЩЬ. ИНТЕЛЛЕКТ. КОМФОРТ

- Объем самосвальной платформы 16 м³
- Грузоподъемность автомобиля 21 т

ДВИГАТЕЛЬ CUMMINS

- Экономичный двигатель 390 л.с.
- Крутящий момент 1682 Н·м



КАМАЗ-6520 LUXE с двигателем Cummins ISL

**АКЦИЯ «ЛОВИ УДАЧУ!»
ТОННА* ТОПЛИВА В ПОДАРОК**

* Акция действует до 31.12.2019 г.
 Подробности об организации акции, правилах ее проведения, количестве топливных карт, сроках, месте и порядке получения карт уточняйте на сайте www.kamazdealer.ru и по телефонам клиентов (800) 45-27-32, 48-27-33.
 * Количество топлива указано из расчета 49 руб. за литр.
 Позиция действительна осуществляет АО «Львовская компания «КАМАЗ»».



8-800-555-00-99
callcentre@kamaz.org
www.kamaz.ru

РЕКЛАМА



Хороший диагност не только умеет работать с электронными системами, но и прекрасно знает устройство и особенности конструкции конкретного грузовика. Это очень важно для того, чтобы ставить правильный диагноз и верно определять неисправности автомобиля и причины, их породившие

Техническое обслуживание – это не только замена фильтров и масел, но и комплексный осмотр транспортного средства. В хорошем сервисе к данной операции не подходят формально, а выполняют весь перечень работ

ния и, следовательно, выполнять свою работу. Отрадно, что эти аргументы в большинстве случаев оказывают свое действие и являются стимулом к принятию владельцем грузовика решения в пользу оригинальных комплектующих.

СКОЛЬЗКИЙ ВОПРОС

Что касается смазочных материалов, то здесь ситуация несколько иная. Спору нет, на рынке запасных частей сегодня в изобилии представлена продукция известных, имеющих безупречную репутацию компаний, которые производят широкую линейку масел, имеющих различные свойства и качества. Их применение в грузовиках КАМАЗ возможно при обеспечении гарантии оригинальности (!) продукта. Увы, поддельные смазочные материалы достаточно часто приобретаются перевозчиками, которые ориенти-

руются на минимальную цену по рынку, не заботясь о том, кто продает им масло и что собой представляет приобретенный по сходной цене продукт. В лучшем случае поддельное масло будет иметь более низкий класс качества, а его основа по характеристикам окажется далека от заявленной. При этом категорически нельзя называть масла, созданные на минеральной основе, плохими, а их аналоги на синтетической основе – хорошими. Если смазочный материал имеет необходимые допуски и одобрения, значит, он годится для заливки в мотор или агрегаты трансмиссии. Однако и здесь есть небольшой нюанс, а именно – приоритет того или иного смазочного материала в свете условий работы машин и подхода к их техническому обслуживанию.

Так, если рассматривать трансмиссионную группу масел, то для коробок передач КАМАЗов допущены продукты

как на минеральной, так и на синтетической основе. И те и другие смазки при условии соответствия их требованиям автопроизводителя по вязкости и качеству обеспечивают надежную защиту агрегатов. Но при этом согласно регламенту «минералку» необходимо менять каждые 60 тысяч, а «синтетику» – 120 тысяч километров. В этом и кроется одно из отличий масел. Каждый из перевозчиков выбирает тот вариант, который ему больше подходит, в том числе и по стоимости. Разумеется, масло на минеральной основе будет стоить дешевле синтетического аналога.

Какие рекомендации можно дать по выбору трансмиссионки, если не принимать в расчет стоимость смазки? Для машин, которые работают на длинном плече и в сложных дорожных условиях, например, часто ходят за Урал, выполняют перевозки в северные районы или, наоборот, работают в очень жарком климате, выгодно использовать изначально более дорогую «синтетику», нежели более доступную по цене «минералку». В условиях критических температур и высоких нагрузок на трансмиссию синтетическая основа имеет преимущества. Кроме того, у машин, работающих на длинных дистанциях, пробег растет гораздо быстрее, нежели у грузовиков, выполняющих перевозки на коротком плече. Следовательно, синтетическое масло позволит снизить затраты на сервисных услугах – ведь его замена производится значительно реже! Однако клиент всегда прав, и он получает тот продукт, за который готов заплатить. Как показывает практика, в непростые экономические времена для многих перевозчиков одномоментная экономия на техническом обслуживании



← Новым машинам также требуется внимание механиков, которые обязаны провести предпродажную подготовку грузовика



← Воздушный фильтр должен обеспечивать требуемую чистоту фильтрации, обладать заданной грязеемкостью, иметь строго соответствующие чертежу размеры. Продукция от альтернативных производителей часто не соответствует требованиям автопроизводителя к воздушным фильтрам



↑ Предпусковые жидкостные подогреватели также требуют диагностики рабочего состояния и периодического обслуживания. Работы должны производиться квалифицированным персоналом, прошедшим соответствующее обучение

имеет гораздо большее значение, чем выгода, которая будет получена в далекой перспективе. Но неизменным должно быть одно – подлинность заливаемого масла! Кстати, крупные сервисные центры заключают взаимовыгодные договоры с официальными поставщиками смазочных материалов и имеют возможность держать цены на смазки на конкурентном уровне. При этом выигрывает и клиент – ему не нужно искать, где купить масло подешевле. И расходные материалы, и работа – все из одних рук. Разумеется, при этом и гарантийные обязательства СТО выполняет в полном объеме. ■



↑ Оригинальными для грузовиков КАМАЗ считаются не только детали, упакованные в брендированные коробки, но и те, что являются «родными» для ряда систем автомобиля. К таковым, например, относится картридж пневмостемы производства WABCO

↓ Крышки корпусов, в которых устанавливаются сменные картриджи, должны быть затянуты строго определенным моментом, что исключает течи и чрезмерную деформацию уплотнений. На дилерских СТО для этого мастера используют динамометрические ключи



→ Шприцевание всех точек смазки, и в том числе подшипников шворневого узла, должно производиться специальной смазкой в строгом соответствии с регламентом, а для обеспечения наилучшего результата важно использовать полуавтоматические нагнетатели



ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

- Грузоподъемность 15 т
- Объем самосвальной платформы 10 м³
- Экономичный двигатель



KAMAZ-65115

АКЦИЯ «ЛОВИ УДАЧУ!»
ТОННА* ТОПЛИВА В ПОДАРОК

Акция действует до 31.12.2019 г.
Подробности об организаторе акции, привазах ие предоставления, условиях топливных карт, сроках, месте и порядке получения карт уточняйте на сайте www.kamazleasing.ru и по телефонам специалистов (8552) 45-27-32, 45-27-33.
* Количество топлива указано из расчета 49 руб. за литр.
Лизинг автотехники осуществляет АО «Лизинговая компания «КАМАЗ».

50 KAMAZ

8-800-555-00-99
callcentre@kamaz.org
www.kamaz.ru

РЕКЛАМА