

Как уже сообщалось в нашей газете, группа специалистов ВАЗа побывала в Детройте на конгрессе SAE-95 — международной организации автомобильных инженеров. Сегодня мы беседуем с главным конструктором АО „АВТОВАЗ” Георгием Константиновичем МИРЗОЕВЫМ, первым из вазовцев, ставшим ассоциированным членом SAE International.

— Мы третий раз принимали участие в конгрессе SAE. А почему раньше не участвовали? Да просто потому, что плохо знали, что это такое.

В 1990 году ВАЗ заключил контракт с фирмой „Дженерал Моторс” по совместной разработке и поставкам систем впрыска топлива. Применение этих систем на автомобилях „ВАЗ” требовалось из-за введения новых требований по токсичности легковых автомобилей. В процессе подготовки контракта и в ходе дальнейшего сотрудничества с фирмой пришлось несколько раз побывать в США. И, конечно, быть в Америке и не попасть на такое мероприятие, концентрирующее передовую инженерную мысль, автомобильные новинки, — просто грешно. В дальнейшем мы уже просто очередные командировки приурочивали к заседаниям конгресса.

„ВА” — *А что представляет из себя SAE?*

— Это союз американских инженеров, главным образом — автомобильных. Кроме того, в это общество входят представители таких отраслей, как авиация, космонавтика, рельсовый и водный транспорт. Общество это переросло рамки чисто американского и стало международным. Ежегодно в Детройте проходит конгресс SAE International, на котором работают около 12 различных секций и в течение недели с 30-минутными докладами выступают инженеры из многих стран мира. Те новинки, те разработки, что ведутся в этих странах, — это и есть темы выступлений.

„ВА” — *Значит, эти сообщения на грани коммерческой тайны?*

— Понимаете, в чем дело. Коммерческой тайной сегодня является сам автомобиль, а характер работ, которые ведутся по его созданию, — это не секрет. Это общие проблемы, схожие для всех автомобилестроителей. Ну, например, на данном этапе стоит вопрос о том, что нужно выпускать автомобили, отвечающие определенным требованиям по токсичности. И вот рассказать о том, как можно это сделать или что получается, что показывают исследования, — это вовсе не значит раскрыть коммерческую тайну...

Для нас эти доклады полезны с многих точек зрения. Первая — это хотя бы для того, чтобы обозначить то направление, в котором идет развитие. Косвенно судить об этом можно, уже даже читая названия докладов. Например, год назад основное внимание было уделено нормам токсичности и системам безопасности автомобиля. Притом доклады никто не формирует. Из разных автомобильных фирм, от разных институтов присылают заявки, тезисы докладов. И ведь присылают заявки на те темы, которыми действительно занимаются. Никто же не станет поднимать вопрос, который ему безразличен. По докладам становится ясно, кто над чем работает. И как профессионал ты уже оцениваешь не только то, какую проблему „двигают”, но и как, в какую сторону. А это сопоставляешь с тем, в какую сторону движешься ты сам. Вот почему очень полезно бывать на этих конгрессах — это позволяет держать руку на пульсе времени, получать информацию из первоисточника, без купюр, без ретуши.

И еще есть один интересный момент. Конгрессы SAE традиционно сопровождаются выставками фирм-поставщиков. На автомобильном салоне ты видишь автомобиль снаружи, а что творится внутри, каковы тенденции в этой области — это понять не всегда представляется возможным. Тем более если речь идет о материалах, о технологических процессах. Об

пала в зазор поднимающегося стекла, чтобы ее не зажало так, что потом и не выдернуть, стеклоподъемник должен тут же остановиться и опустить стекло чуточку назад. Это возможно, если есть электронное устройство — реле, которое следит за усилием, с которым работает стеклоподъемник, и дает ему соответствующие команды. Кому бы пришло в голову такое лет десять на

Грешно быть и не попасть на конгресс

этом ведь можно только догадываться, либо надо специально ехать на завод, где эти автомобили производятся. Кстати, наибольшее количество деталей (в процентном соотношении) не изготавливается непосредственно автомобильными фирмами, а в отличие от нашего завода поставляется извне. Так что познакомившись с продукцией фирм-поставщиков, можно понять, что ждет мировую автомобильную промышленность в целом. В этом плане от поставщиков зачастую можно узнать больше, чем от самих автомобилистов.

„ВА” — *Это будет глобальный разговор, если я попрошу вас обозначить основные тенденции?*

— Первое, что я бы отметил, — это дальнейшее развитие электроники и внедрение ее в те части автомобиля, в которых прежде она не применялась. Практически любое устройство, даже такое простое, как стеклоподъемник, сегодня включает в себя уже и элемент электронного управления этим стеклоподъемником. И если случайно ваша рука по-

зад? Мы на ВАЗе тоже внедряем теперь электростеклоподъемники, но обыкновенные. Электроника здесь нам пока не по зубам.

„ВА” — *А что нам по зубам?*

— Нам „прожевать” бы просто стеклоподъемник, а потом уже дальше с ним будем „мучиться”... Мне не хотелось бы, чтобы я был понят превратно. Все это говорилось не потому, что электронный стеклоподъемник — это верх совершенства, предел мечтаний. Нет, я просто хотел подчеркнуть на примере, каким неожиданным подчас бывает применение электроники в автомобиле. Таких элементов становится все больше и больше, притом в мелочах, не говоря уж о системе электронного впрыска топлива, антиблокировочном устройстве и так далее. Это одна тенденция.

Другое направление — производители автомобилей опять упорно начинают склоняться к применению легких материалов. Видимо, это связано с конверсией. Делали делала бомбардировщики, а теперь алюминий девать куда-то нужно. И вот его настойчиво пристра-

ивают теперь в автомобилестроение, начиная с панелей кузовов, но уже на новом уровне, и кончая такими деталями, как кулак поворотный, как рычаги подвески, то есть очень серьезно нагруженными деталями. Ну, а об алюминиевых колесах я уж и не говорю. Это вторая тенденция, которая явственно проглядывается.

Что еще? Электромобили начинают все больше

В Америке SAE...

расталкивать себе дорогу...

„ВА“ — *В работе какой секции вы участвовали в этот раз?*

— Понимаете, секций очень много, и поэтому мы обычно выбираем в перечне докладов те, что кажутся самыми интересными или актуальными.

„ВА“ — *Эти ожидания всегда оправдываются?*

— Далеко не всегда. В большинстве случаев (правда, чисто интуитивно) все-таки выбор делаешь верно. Хотя можно и попасть впросак. Бывает, что болтун выйдет на трибуну и начинает воду лить, без фактов и аргументов, на общие темы, а это совершенно не интересно. Потому что инженеры народ такой — им все пощупать надо...

„ВА“ — *На конгресс SAE-95 вазовцы ездили поглядеть-послушать. А доживем мы до таких времен, когда можно будет и себя показать?*

— В принципе, мы могли бы это сделать уже сейчас. Есть что доложить: и исследования любопытные ведутся, и испытания интересные. Можно об электромоби-

лях рассказать, о наших двигателях. Не так уж плохо ВАЗ выглядит. И мы поставили перед собой задачу, чтобы уже на следующий год поехать не только в качестве слушателей, наблюдателей, но и в качестве докладчиков.

„ВА“ — *И абсолютно все заявки принимаются?*

— По тезисам вашего сообщения уже становится ясно, присутствует ли в нем какое-то зерно, какая-то идея. Ну конечно, существуют и другие критерии: авторитет фирмы, авторитет личности. И даже геополитические соображения. Потому что выходят иногда на трибуну китайцы или корейцы с докладами, которые в лучшем случае годятся для плохой кандидатской диссертации, а вовсе не для такого представительного собрания.

В прошлом году я слушал доклад из России. Это было выступление директора автополигона НАМИ. И надо сказать, что прошло оно не лучшим образом, и вот почему. Это, кстати, одна из причин, по которой мы ни разу не делали доклады на конгрессах SAE. Дело в том, что сообщение надо сделать на безупречном английском языке. По крайней мере, произношение должно быть таким, чтобы было понятно, о чем говорится. Директор автополигона НАМИ выступал там с переводчиком. Я считаю, это не выход. Докладывать надо на языке страны. С переводчиком времени нужно в два раза больше, а так как регламент единый для всех — 30 минут, то значит, надо урезать свой текст. К тому же если уж выступать, то выступать так, чтобы слушали с интересом, а не ради того, чтобы только выступить. Там ведь обязательки нет, неинтересно — встал и ушел, а значит, плохой оратор рискует остаться в пустом зале, один на один с ведущим секции. Вот такой плачевный итог возможен. Ну, а второй барьер — чисто психологический. Надо просто набраться храбрости,

осознать, что мы тоже „могём“...

„ВА“ — *Настанут ли времена, когда и вазовские поставщики будут выезжать на конгресс в Детройт, чтобы приобрести к исповедуемым там ценностям?*

— Вазовским поставщикам можно выезжать и ближе. Аналогичные мероприятия, но чуть менее масштабные, менее престижные, проводятся и в Европе.

Ну а самое главное вот в чем: ради чего поставщики рвутся на такие конгрессы? Там ищут клиентов. Это же своего рода и рекламная акция. Поставщики едут туда, чтобы показаться в лучшем свете и завоевать клиентов, потребителей. Я думаю, что наши поставщики не вполне готовы к выходу в „высшее общество“...

„ВА“ — *А что полезного практически вынесли вы для себя из заседаний конгресса?*

— Естественно, мы внимательно посмотрели, чем „хвастаются“. Не всю информацию можно было получить на месте, мы ее запросили, и вот она потихонечку начинает поступать — я имею в виду сведения о поставщиках, о каких-то технологиях. Во что все это выльется: то ли это будут прямые связи с этими фирмами, то ли какие-то проекты на базе российских предприятий — говорить несколько преждевременно.

Поэтому на вопрос: „Что конкретно?“ — я могу ответить: знания. Потому, что ни с одного салона, ни с одной выставки ничего готового привезти невозможно. Кроме разве идей, знаний, опыта. А такие вещи набираются по крупицам. Чем больше ты сталкиваешься с людьми, которые решают аналогичные задачи, чем умнее эти люди, тем быстрее умнее ты сам... И эти крупинки рано или поздно выливаются в те решения, которые ты осуществляешь в своей повседневной работе...

Записала И. НЕССИ.