Подготовка метала под покраску. Решение проблем

дата публікації: 2019.07.30

Тенденции в промышленности

Компания «МИМ» работает на рынке Украины уже 17 лет и специализируется на химической подготовке поверхности. Мы являемся официальным дистрибьютором ряда европейских химических компаний, основная сфера деятельности которых – подготовка поверхности изделий из металла и пластмасс.

Несмотря на существующие отрицательные обзоры о состоянии ринка производственников Украины, которые потребляют краски, можно с уверенностью отметить позитивные тенденции и сказать, что:

1. Клиент стал более грамотным. Если раньше потенциальные клиенты смотрели наивно на технологии, то теперь они не смотрят, а задают вопросы. Как минимум, они читают журналы, а как максимум – посещают профильные форумы.
2. Клиент дорос до понимания, что сегодня необходимо качество. Если мы хотим экспортировать свою продукцию в Европу, то должны работать на качество, потому европейских потребителей интересует не количество, а качественный продукт.
3. Нужно смотреть на ЕС и соответственно обеспечить выполнение требований стандартов ISO.

При выходе на европейский рынок необходимо учитывать некоторые моменты. В частности, согласно последним опросам, некоторые инвесторы готовы рассматривать Украину, как потенциального партнера-поставщика готовых окрашенных изделий и готовы осуществить

большие инвестиции. Наша страна интересна для инвесторов, поскольку рабочая сила более дешевая, можно делать многие вещи, запрещенные в ЕС, к тому же украинские инженеры довольно высоко квалифицированы.
Наша совместная задача состоит в том, чтобы производитель смог показать инвестору качество ЕС. Ведь если инвестор сделает два контрольных теста и не получит обещанный результат, время можно будет считать потерянным.

К сожалению, в последние годы у многих производителей качество стоит на втором, третьем или пятом месте, а на первом - цена. Но нужно понимать, о чем мы говорим: цена за килограмм или себестоимость. Если речь идет о цене за килограмм, тогда стоить ожидать рекламаций, возвратов и ликвидации товара. Если же производитель работает на связку цена-качество, тогда цена соответствует себестоимости.
В связи с девальвацией гривны многие производственные компании начали отходить от стандартных технологий в поисках дешевизны. И вместо стандартного цинк-фосфатирования с 9-11 зонами внедряют одновременную 1-3-зонную обработку, что автоматически повышает риск качества адгезии порошковых красок.
В поисках качества клиент ищет: грамотного поставщика, надежные линии, доступные и качественные химикаты, качественные и доступные краски. Но качество не может стоить дешево.
Поставщик должен помнить о том, чтобы обеспечить клиенту следующие важные составляющие: оборудование, деньги, заказы, сырье, рабочую силу, представление о желаемом результате.
Я бы хотел, чтоб поставщики краски участвовали с нами в этой работе, потому что клиент часто хочет что-то заказать, но он не понимает, что именно. Следовательно, полезным будет совместный разговор с нашей стороны, а также со стороны поставщиков ЛКМ о подготовке поверхности.

Почему и когда возникают проблемы:
1. Отсутствие понимание новых технологий.
2. Отсутствие молодых специалистов.
3. Нежелание менять что-либо.
4. Личная заинтересованность.
5. Личная неприязнь к собственнику и своей работе.
6. Коррупция как инструмент решения личных финансовых проблем.
7. Устаревшее оборудование.
8. Плохие техническо-технологические условия.

Часто, технологи как врачи. Если больной приходит к врачу и при боли в ноге показывает на голову, врач не виноват, что вместо ноги ампутирует голову. Соответственно, если технолог приходит, задает вопросы и не получает достаточно информации, он не может определить проблему.
А наша задача – определить не последствия, а причину.
Узнав причину, ми сможем решить последствия.

Проблемы и решения
Сегодняшние тенденции и проблемы, связанные с изменением технологий.
Проблема: Линии, рассчитанные на цинк-фосфатирование, запускаются на двух или трех ваннах. Не учитывается длина зон, время нахождения металла в растворе, качество подаваемой води, состояние и срок службы ванн.
Бывает, что нашим технологам приходится два дня настраивать линию подготовки поверхности. И при этом 4 дня терять на разъяснение клиенту, что означает подготовка

линии.

Приходится сталкиваться со следующими результатами:
- остаются следы грязи;
- загрязнения из-за некачественной воды в первых ваннах;
- недосмыв и внесение новых химических загрязнений из-за воды.

Не раз случалось, что после приобретения химических препаратов клиент потом обращался к нам с претензией, что химия не работает. Хотя в техзадании было написано: электропроводимость воды – 550 мкСм, а у клиента она – 2850 мкСм. Поэтому приходится объяснять, что клиент нашей химией очистил свою воду.
Проблема: линии сделаны из некачественных материалов и с минимальными затратами. Причиной могут быть недостаточная длина линии; нехватка времени или длины зон; недосмыв и/или плохая обработка.

Ми каждый день сталкиваемся со следующими проблемами:
1. Нехватка денег, помещений, знаний.
2. Искусственно созданные проблемы.
3. Отсутствует желание менять что-либо.
4. Технолог работает не так, как надо, а так, как хочет или знает.

Как объяснить человеку, что для получения качества необходимо хотя бы открывать тот документ, который я для него распечатал, проехал 500 км и оставил с пометкой номера страницы, которую нужно прочитать.

Что лучше?
Чтобы избежать перечисленных проблем необходимо:
1. Иметь нескольких проверенных поставщиков.
2. Иметь возможность варьировать между поставщиками с договорными обязательствами.
3. Не зависеть одного поставщика с договорными обязательствами.
4. Уметь быть услышанным.

Без хорошей подготовки поверхности даже самая дорогая краска ничего не стоит. Если нет соответствующего уровня адгезии, то через месяц-два краска просто отслоится от основания, и деньги, потраченные на приобретение ЛКМ, будут просто потеряны. К чему приводит плохая адгезия для сцепления пленки с краской:
1. Ржавая поверхность, связанная с некачественным обезжириванием и мойкой.
2. Рисунки в виде пятен.
3. Точки в виде сипа.

Если ми видим один из указанных выше дефектов, но при этом технолог утверждает, что у него приказ до утра сдать определенное-то количество квадратных метров, тогда ему посочувствовать, так как мы понимаем, что будет брак.

Ошибки на линиях
В первую очередь, вспомним образование пассивных слоев, которые не дают возможности для полной полимеризации краски. Для получения такого результата придется прикладывать много глупости, но и такие случаи бывают.
Плохая сушка
Для экономии энергии, к сожалению, часто потребитель снижает температуру или время в печи полимеризации. Данная экономия приводит к недопеканию краски. Получается эффект скотча, то есть покрытие полностью отслаивается от основания.
Толщина металла
Для экономии энергии, к сожалению, часто потребитель в одно и то же время размещает в печи полимеризации изделия из металла разной толщины и размеров. Данная экономия

приводит к пересыханию или недопеканию краски. Получается эффект пепла или скотча.

С чем лучше работать?
В плане химической подготовки поверхности, на сегодняшний день многие уходят от стандартного железо- или цинкфосфатирования, и начинают применять цирконатную пассивацию, которая не требует высокой температуры раствора и длительного времени выдержки. Но при этом не учитываются риски возможных рекламаций из-за несоответствия данной подготовки поверхности стандарту ISO.

В плане красок многие ищут, чтобы было дешевле, качественнее и работало при низких температурах. Но, опять таки, не учитываются возможные риски, и что такого товара попросту не существует.
Компания МИМ предлагает рассмотреть возможность сотрудничества в сфере совместных работ, благодаря чему поставщики красок в лице ЧП МИМ получат партнера, который обеспечит грамотными специалистами, качественными химическими продуктами и технологической поддержкой.

На сегодняшний день компания МиМ работает в Украине по принципу аудита, и может выступать в качестве независимого эксперта в случае возникновения споров по качеству готового покрытия между поставщиком краски и заводом-производителем. Дополнительно мы занимается обучением технологов наших клиентов, которые работают на окрасочных линиях с нашими продуктами. Мы также оказываем техподдержку. Для этого в нашем штате работают технологи, которые ездят по всей Украине и проводят техобеспечение окрасочных линий.

Мушег Геворгян, технический директор МИМ

Джерело: http://www.coatings.net.ua/drukujpdf/artykul/644