

SCANIA

по-русски



**Отправляемся
в автомарафон**

Страница 15



**КАК СЭКОНОМИТЬ
НА ТОПЛИВЕ...**

**СВАДЬБА
В АВТОБУСЕ
OMNILINK**

**ПУТЕШЕСТВИЯ
НА ГРУЗОВИКЕ
ОТ МОСКВЫ ДО
БАЙКАЛА**



Двигатель V8 – легендарные 40 лет



Поставки
**SCANIA
РАЗВОЗИТ
ГАМБУРГЕРЫ**

Страница 16



Новинки
**ПРЕДСТАВЛЯЕМ
НОВУЮ МОДЕЛЬ
OMNIBUS**

Страница 18

СОДЕРЖАНИЕ

Scania по-русски No 1

4 Инвестиции в технику приносят прибыль

Сервисное обслуживание: как сэкономить в кризис или выгодное вложение для сокращения затрат в будущем?

7 Легендарные 40 лет

Двигателю Scania V8 исполнилось 40 лет, но он по-прежнему считается «Королем дорог»

10 Каждая капля топлива на счету

Специалисты Scania делятся советами, как сократить расходы за счет эффективного использования горючего

12 Как остаться надежным партнером в условиях кризиса...

Генеральный директор «Скания Лизинг» Януш Ласковски рассказывает о сложившейся ситуации на рынке и о том, как сохранить долгосрочное сотрудничество

14 Нам нужна надежная техника

Автомобили Scania работают в калининградском порту. Покупатели довольны своим выбором

16 «Макдоналдс» выбирает Scania

Впервые в России гамбургеры для ресторанов «Макдоналдс» доставляются на машинах Scania

18 Скандинавский экспресс OmniExpress

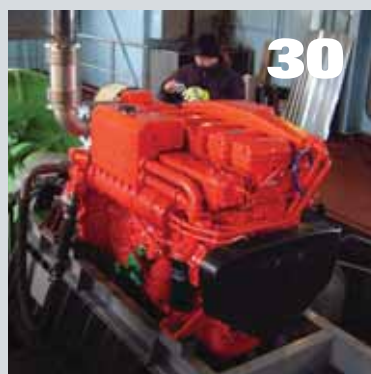
Новая модель междугородного автобуса OmniExpress



4



14



30



32

22 Новые OmniLink украшают автобусный парк Самары

Муниципальный заказ администрации Самары на 27 автобусов

26 Это может случиться с каждым

Безопасность на дороге. Советы водителям, как избежать ДТП

30 Добыча песка с помощью двигателя Scania

В России впервые был поставлен новый дизельный двигатель марки Scania для специального оборудования по добыче песка

32 От Москвы до Байкала

Интересное путешествие журналиста, который добровольно отправился в рейс с водителем-дальнобойщиком

36 Быстрее, выше, сильнее...

Спортивные увлечения директора по маркетингу «Скания-Русь» Озкана Барморо

Scania по-русски

Scania по-русски – журнал о бизнесе, технике и тенденциях для профессионалов транспортного дела и логистики.

Издатель

ООО «Скания-Русь»

Телефон

+7 (495) 787 50 00

E-mail

pr@scania.ru

Факс

+7 (495) 787 50 02

www.scania.ru

Главный редактор

Анастасия Кондрацкая, e-mail: Anastasia.Kondratskaya@scania.ru

Редакционная коллегия

Сергей Качугин, Сергей Котов, Ольга Кривоногова, Озкан Барморо

Выпускающее агентство

ООО «ТРАСТ-МЕДИА»

Вы можете получать «Scania по-русски» по почте, а также подписаться на рассылку в PDF-формате на свой электронный адрес.

Чтобы оформить подписку, вы можете позвонить по телефону 787-5000 или написать на электронный адрес: pr@scania.ru



Все права защищены. Частичное или полное перепечатывание материалов возможно только со ссылкой на компанию «Скания-Русь». Издатель не несет ответственности за добровольно предоставленные материалы и фотографии для публикации. Мнения, высказанные в статьях, не всегда совпадают с позицией компании «Скания-Русь». Это издание выпускается для информационных целей. Издатель не несет ответственности за нанесение прямого или косвенного ущерба в случае использования информации, доступной в этом издании.



“Мы всегда стремимся быть рядом с нашими клиентами, особенно в такое непростое время, как сейчас”.

Ханс Тарделл,
Генеральный директор ООО «Скания-Русь»

Время перемен...

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Я рад приветствовать вас на страницах нашего корпоративного журнала «Scania по-русски».

Подводя итоги прошлого года, мы с уверенностью можем сказать, что 2008-й был успешным годом для ООО «Скания-Русь» и для Scania в целом. В течение года на российском рынке наблюдался высокий спрос на технику Scania. У нас появились новые партнеры, открылись новые дилерские и сервисные станции. Финансовый кризис и изменения в экономике привели к снижению спроса на коммерческий автомобильный транспорт. Но несмотря на нынешнюю нестабильную ситуацию, есть все предпосылки к увеличению спроса на транспортные услуги в будущем.

Мы всегда стремимся быть рядом с нашими клиентами, особенно в такое непростое время, как сейчас. В текущем году мы подготовили для вас несколько интересных предложений, среди них финансирование техники в рублях, новая программа для владельцев Scania – пакет ТО по фиксированной цене в рублях на срок до 5 лет, а также специальные акции на оригинальные запчасти Scania.

В начале года мы уже поставили первые автомобили для сети ресторанов «Макдоналдс», выпустили книгу «Scania. Век второй», а наш автобус OmniLink стал на время загсом на колесах...

Об этом и многом другом вы узнаете из нашего журнала.

Желаю вам приятного чтения!

ХАНС ТАРДЕЛЛ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СКАНИЯ-РУСЬ»



ИНВЕСТИЦИИ В ТЕХНИКУ ПРИНОСЯТ ПРИБЫЛЬ

Сервисный бизнес напрямую взаимосвязан с интенсивностью эксплуатации грузового парка. Не стоит скрывать, что с падением загрузки российских перевозчиков снизилась и их интенсивность обращений на сервисные станции по всем видам работ.

ВЛАДЕЛЬЦЫ МАШИН стали уделять гораздо больше внимания снижению расходов на содержание техники. Имея свободные единицы, они зачастую просто снимают с эксплуатации автомобили, требующие ремонта, замены резины и даже продления страховки. Это понятные и логичные решения, но они позволяют сэкономить лишь первое время. В дальнейшем это может привести к большим затратам и неоправданным рискам.

«Кто-то готов так рисковать. Однако большинство российских владельцев Scania – профессионалы, способные оценивать риски и эффективно использовать



Каждому владельцу машины важно снижение расходов на эксплуатацию техники и сокращение времени простоя в ремонте”.

*Директор отдела послепродажного обслуживания «Скания-Русь»
Томас Линдберг*



инвестиции в свой бизнес и в технику, несмотря на сложившуюся ситуацию», – говорит директор отдела послепродажного обслуживания Томас Линдберг.

Еще один путь сэкономить – использовать подходящие (will-fit) запасные части и пытаться самостоятельно выполнить их установку. Как показывает опыт, такой подход выглядит «выгодным», если сравнивать стоимость таких запасных частей с оригинальной продукцией. Если же подсчитать увеличение срока простоя техники в ремонте из-за отсутствия специнструмента и технических знаний, добавить риск выхода из строя дорогих узлов и агрегатов и многие другие факторы, то в результате, как правило, получаются серьезные потери на простоях в неплановых и дорогих ремонтах.

«Если просчитать заранее все запланированные расходы по сервисному обслуживанию техники, затраченное на это время и прибыль, то результат будет настоящим открытием. Многие не знают, что отказаться от профессиональной помощи в целях экономии и перейти на сервис своими руками с недорогими запчастями – это увеличение затрат в будущем», – комментирует г-н Линдберг.

Каждому владельцу машины важно снижение расходов на эксплуатацию техники и сокращение времени простоя в ремонте. Надежность и привлекательная стоимость обслуживания являются одними из основных критериев, по которым покупатели выбирают технику. Поэтому европейские владельцы машин уделяют большое внимание долгосрочному планированию расходов на содержание и обслуживание техники. В первую очередь их интересует, есть ли возможность заключить Соглашение о Техническом Обслуживании (CoTO), которое позволяет зафиксировать стоимость ТО на длительный период времени и таким образом исключить риски повышения стоимости запасных частей, что и случилось у многих компаний из-за изменения курсов валют и ежегодного роста цен.

Обслуживание техники у официальных дилеров с использованием только оригинальных запасных частей практически сводит на нет риск незапланированных и зачастую дорогих ремонтов. К тому же грузовик с чистой сервисной историей продается намного выгоднее. ●



Имя: Томас Линдберг
Должность: директор отдела послепродажного обслуживания «Скания-Русь», ответственный за развитие дилерской сети.
Опыт: инженер, занимал различные должности в компании Scania с 2003 г.

ТРИ ВОПРОСА К ТОМАСУ ЛИНДБЕРГУ:

– Какие шаги были предприняты в условиях изменения рынка услуг послепродажного обслуживания?

– Мы продолжили начатую ранее политику ценовой адаптации к условиям рынка. В то время как цены на многие неоригинальные запчасти значительно выросли из-за курсов валют, «Скания-Русь» в начале 2009 года приняла непростое решение о сохранении и даже снижении рублевых розничных цен на широкий ассортимент запасных частей. В основном тех, которые необходимы для поддержания машины в повседневной эксплуатации. Кроме того, мы постоянно расширяем ассортимент на нашем складе и уже сейчас имеем гораздо лучшую ширину и глубину запасных частей, чем у большинства конкурентов. Наши дилеры расширяют спектр услуг и предложения на дополнительное оборудование и прицепы. Гораздо удобнее покупать и устанавливать все запасные части у одного поставщика.

– Как сказывается снижение спроса на сервисные услуги?

– В период меньшей загрузки дилеры используют свободное время для дополнительного обучения технических специалистов. Как раз сейчас есть все условия для повышения квалификации и профессионального роста механиков и технического персонала, и мы с выгодой для себя и наших клиентов пользуемся этой возможностью. Также этот период небольшого затишья позволяет еще больше уделять внимания каждому клиенту, что очень ценно.

– Есть ли какие-то «рецепты» от кризиса?

– Надо понимать, что кризис рано или поздно закончится, бизнес снова пойдет в полную силу. Кто сумеет сейчас сохранить технику в отличном состоянии, фактически будут победителями, потому что они смогут быстро включиться в работу и предложить клиентам качественные услуги по конкурентной стоимости.



ООО «Скания-Русь» предлагает вашему вниманию специальную программу – «Соглашение по техническому обслуживанию (CoTO)» для новой и б/у техники Scania, согласно которой вы можете зафиксировать стоимость регламентных ТО на период от двух и более лет.

В чем выгода данной программы?

- **Контроль расходов** – ваши расходы на ТО зафиксированы в рублях на весь период действия Соглашения.
- **Гибкие схемы оплаты:** возможна как прямая покупка Соглашения у ООО «Скания-Русь» с ежемесячными платежами, так и оплата в рамках лизинговых платежей через «Скания Лизинг».
- **Экономия времени.** Куда бы вы ни поехали, любой ближайший дилер Scania выполнит ТО вашего автомобиля без оплаты наличными или ожидания поступления безналичного перевода.
- **Упрощение документооборота,** так как не требуется заключения прямых договоров с дилерскими центрами. Вы платите Scania, которая сама производит взаиморасчеты с дилерами.

Некоторые типовые программы Соглашения ТО

Самосвалы		Срок действия соглашения	
		2 года	3 года
Ежегодный пробег, км	60 000	+	+
	80 000	+	+
	100 000	+	+
	120 000	+	+
	140 000	+	+
	160 000	+	+

Магистральные перевозки 340, 380 HP 4x2; 6x2		Срок действия соглашения			
		2 года	3 года	4 года	5 лет
Ежегодный пробег, км	100 000	+	+	+	+
	120 000	+	+	+	
	140 000	+	+	+	
	160 000	+	+		
	180 000	+	+		

Обратившись к любому официальному дилеру Scania, вы можете тут же выбрать и приобрести любую из стандартных программ (см. таблицы). Если у вас другие базовые условия эксплуатации, то мы оперативно предложим вам индивидуальную программу.



ДВИГАТЕЛЬ V8 – ЛЕГЕНДАРНЫЕ 40 ЛЕТ

Текст: Пер-Эрик Нордстрём
 Фото: Дэн Буман, Ингемар Эрикссон,
 Юнас Нордин, Стефан Армерс,
 Хенрик Лорка и архив Scania

Мощь, эмоции и звук, который нельзя спутать ни с каким другим, – это лишь часть того, что делает двигатель Scania V8 легендой. В 2009 году Scania отмечает 40-ю годовщину двигателя V8. Вот его история.

Когда в 1969 году SCANIA представила свой новый двигатель V8 мощностью 350 л. с., его сразу назвали самым мощным европейским двигателем для дизельных грузовиков. И эта репутация сохранялась за ним в течение многих лет.

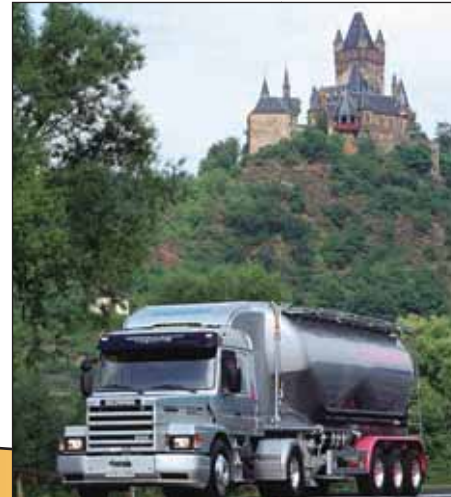
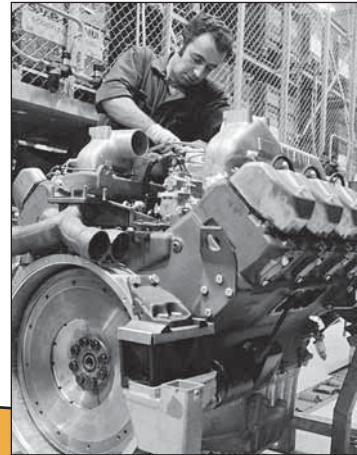
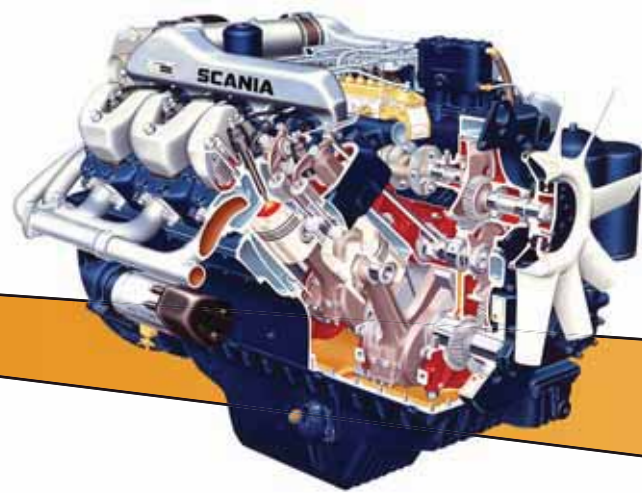
В начале 60-х годов 8- и 11-литровые двигатели Scania-Vabis достигли мощности 250 л. с. Это удовлетворяло растущий спрос, но инженеры Scania-Vabis понимали, что в перспективе этой мощности окажется недостаточно, особенно для перевозок лесоматериалов и тяжелых прицепов.

В 1962 году компания приступила к разработке более мощного двигателя. Уже полным ходом шла работа по созданию нового поколения грузовиков с бескапотной кабиной, которые будут представлены в 1968 году. Однако однорядная «восьмерка» и более крупная «шестерка» не умещались под кабиной грузовика с бескапотной кабиной. Нужна была V-образная конструкция, позволяющая двигателю поместиться в той же раме и под той же кабиной, что и 11-литровая однорядная «шестерка».

Эта концепция предполагала мощную, но компактную установку: двигатель V8 с развалом 90° и рабочим объемом 14,2 л.

«Мы понимали, что для достижения хороших ездовых показателей нужна мощность около 350 л. с., – вспоминает Бенгт Гадефельт, создатель V8. – То есть на 100 л. с. больше, чем у других наших двигателей».





В новом тысячелетии появился 16-литровый двигатель V8.



Лесовоз Scania R500 бороздит просторы Бразилии.

Премьера нового двигателя V8 состоялась летом 1969 года. В то время это был самый мощный двигатель для грузовых автомобилей в Европе.



Мы понимали, что для достижения хороших ездовых показателей нужна мощность около 350 л. с., – вспоминает Бенгт Гадефельт, создатель V8. – То есть на 100 л. с. больше, чем у других наших двигателей”.



Бенгт Гадефельт, создатель двигателя V8

Под ездовыми показателями подразумевают характер работы двигателя и трансмиссии во время езды. Для Scania-Vabis хорошие ездовые качества означали, что:

- грузовик требует малого числа переключений передач на всем диапазоне скоростей;
- имеет хорошую тяговую мощность при низких оборотах двигателя;
- имеет достаточный запас мощности двигателя на всем диапазоне оборотов.

Для ездовых показателей максимальная мощность обычно имеет второстепенное значение. Для определения того, насколько хорошо работает двигатель, критичными являются характеристики его крутящего момента.

Новый 14,2-литровый двигатель Scania-Vabis не имел аналогов и был уникален. Его конструкция изначально предусматривала турбонаддув.

Этот двигатель, снабженный V-образными крышками на индивидуальных головках цилиндров, отличался даже по своему внешнему виду. Инженеры Scania-Vabis поставили целью достичь

мощности 350 л. с. Европейские конкуренты не могли об этом даже мечтать.

Модели Scania LB140 быстро получили широкое признание. Эффективное сочетание мощности с высоким крутящим моментом оправдывает использование низких оборотов двигателя. Многим клиентам понравилась эмблема V8 на облицовке радиатора и характерный мощный

Особые характеристики

Мощность и крутящий момент являются очевидными характеристиками Scania V8, но этот двигатель также имеет несомненные коммерческие достоинства, среди которых:

Высокая топливная экономичность. Двигатели V8 всегда отлично работают в пределах своей огромной мощности, обеспечивая замечательную экономию топлива даже в условиях холмистой местности.

Долгий срок службы, обусловленный оптимальным режимом работы двигателя, значительно снижает время, проведенное в мастерских.

1969

Совершенно новый компактный 14-литровый двигатель V8 с турбонаддувом, индивидуальными головками цилиндров и характерными клапанными крышками выдает рекордные 350 л. с. при крутящем моменте 1245 Нм.

1976

«Концепция низких оборотов», символизируемая зеленой полосой на тахометре 14-литрового двигателя V8, имеющего максимальный крутящий момент при низких оборотах, способствовала экономии топлива.

Scania LBS 141 6 x 2 мощностью 375 л. с. с 14-литровым двигателем V8, с рефрижераторным кузовом и прицепом.

1991

Двигатель V8 мощностью 500 л. с. с EDC и 450 л. с. с механическим впрыском. Первый серийный двигатель для грузовиков с турбокомпаундом (11-литровый, 400 л. с.). Scania впервые вышла на рынок с двигателями Euro 1.

Scania T143 4 x 2 Topline с полуприцепом большого объема.

1995

Выпущены грузовики 4-й серии с 14-литровым двигателем V8, оснащенным EDC второго поколения (460 и 530 л. с.). Новый 12-литровый шестицилиндровый двигатель (360 и 400 л. с.).

1996

9-литровый двигатель усилен для грузовиков 4-й серии (220, 260 и 310 л. с.).

2000

Начат выпуск нового 16-литрового двигателя V8 Euro 3 (480 и 580 л. с.) для постепенной замены 14-литрового V8. Он собран из модульных компонентов, подобно 12-литровому шестицилиндровому двигателю.

2004

Двигатель V8 модернизирован для грузовиков серии R (500 и 580 л. с.). Выпущен первый двигатель для грузовиков поколения Euro 4 (12-литровый, 420 л. с.) с системой Scania EGR (рециркуляция отработанных газов).

2005

Scania начинает выпуск своего самого большого модельного ряда двигателей, включая V8 мощностью 500, 560 и 620 л. с. В наличии модификации Euro 3, Euro 4 и Euro 5.

2007

Все двигатели V8 модернизированы в соответствии с требованиями Euro 5 и продолжают традиции высокой мощности и непревзойденной долговечности.

2009

Двигателю для грузовиков Scania V8 сорок лет, и он крепко как никогда.

рочот двигателя. Все это в комбинации с исключительной надежностью и долгим сроком службы сделало 14-литровый двигатель V8 легендой. У него появилось прозвище «Король дорог».

В 1976 году Scania сделала важный шаг по усовершенствованию двигателя V8, который позволил достичь мощности 375 л. с., благодаря чему увеличивалась мощность на низких оборотах. Одновременно компания представила свою концепцию «низких оборотов»:

- Повышение максимальной мощности от 350 до 375 л. с., но при 2000, а не при 2300 об./мин.
- Увеличение максимального крутящего момента от 1245 до 1480 Нм, при этом пиковый крутящий момент приходился на 1300 об./мин., а не на 1500, как раньше.
- Снижение удельного расхода топлива с 216 до 211 г/кВт.ч достигалось при 1500, а не при 1600 об./мин.

С тех пор эта концепция всегда сопровождала Scania в разработках двигателей.

Следующей важной вехой в истории 14-литрового двигателя Scania стало внедрение системы охлаждения возду-

ха, подаваемого в цилиндры двигателя (промежуточное охлаждение), представленной в 1982 году, и выпуск нового модельного ряда грузовиков 3-й серии в 1987 году, в которых были установлены три двигателя новой модификации. Среди них выделялся мотор мощностью 470 л. с. с электронным управлением впрыском топлива (EDC).

В начале 90-х годов выросли требования к экологии. К своей 100-й годовщине компания «Скания» представила полный модельный ряд двигателей Euro 1, включающий два двигателя V8: двигатель с механическим управлением впрыском мощностью 450 л. с. и двигатель с электронным управлением впрыском мощностью 500 л. с. Это был первый двигатель для грузовиков, преодолевший барьер 500 лошадиных сил.

Параллельно Scania разрабатывала новый модельный ряд грузовиков 4-й серии, запущенный в 1995 году. На этих грузовиках стояли модифицированные V8 мощностью 460 и 530 л. с. и новая 12-литровая однорядная «шестерка».

В новом тысячелетии на смену легендарному V8 пришел более мощный

16-литровый двигатель V8 с номинальной мощностью 480 и 580 л. с. при 1900 об./мин. и крутящим моментом до 2700 Нм, что более чем в два раза выше крутящего момента, который имел оригинальный V8 в 1969 году.

Всего Scania произвела более 170 тысяч двигателей V8, что, несомненно, делает его самым популярным двигателем в сегменте большой мощности.

Первый 14-литровый двигатель V8 имел номинальную мощность 350 л. с. и крутящий момент 1245 Нм. Мощность и момент последней модификации перед заменой составляли 530 л. с. и 2300 Нм для грузовиков и до 800 л. с. для морских судов. То есть за 32 года крутящий момент вырос на 85 %.

В 2004 году был представлен новый модельный ряд грузовиков, заменивший 4-ю серию. В 2005 году Scania начала выпускать двигатели Euro 4 и Euro 5, включая двигатели V8 мощностью 500,

560 и 620 л. с. с крутящим моментом до 3000 Нм. В производстве этих автомобилей используются технологии, полностью отвечающие современным экологическим требованиям. Был представлен новый «Король дорог», грузовик Scania R620, предназначенный для дальних перевозок тяжелых грузов и для горных дорог. Легендарный рокошущий V8 продолжает жить. ●



КАЖДАЯ КАПЛЯ ТОПЛИВА НА СЧЕТУ

В тяжелые времена владельцы грузовиков и автотранспортные компании серьезное внимание уделяют затратам на топливо. В этой статье специалисты Scania поделятся с вами советами о том, как сэкономить деньги за счет эффективного использования горючего.

ЗАТРАТЫ НА ТОПЛИВО и содержание водителей в настоящее время составляют более половины всех издержек обычных автотранспортных компаний. Поэтому экономия на топливе очень важна для компаний и представляет собой источник дополнительных средств.

Это вполне очевидно для Эрика Дальберга, работающего в научно-исследовательском отделе Scania. «Scania в течение долгих лет постоянно прикладывает все возможные усилия для оптимизации топливной экономичности транспортных средств, — делится Эрик своим мнением. — Этой идеей пронизаны все наши опытно-конструкторские

проекты, в которых тщательно прорабатываются все детали, начиная от гаек и болтов и заканчивая дизайном кабины».

Но сейчас, по словам Дальберга, этому вопросу автотранспортные компании уделяют повышенное внимание, тщательно обсуждая с торговыми представителями параметры экономичности транспортных средств. «Причем они часто ведут расчеты с точностью до десятичных знаков», — говорит он.

Ниже описано несколько реальных способов оптимизации использования топлива в автотранспортных компаниях. Однако, как утверждает Дальберг, «здесь нет никакой волшебной формулы, так как решающее значение имеют детали». ●



Обучение водителей

Средняя экономия топлива в 10 процентов достигается путем профессионального обучения водителей.

Для поддержания данного уровня необходимо осуществлять активный контроль работы водителей и регулярно проводить их обучение.

Снижение скорости

Такая простая мера, как снижение средней эксплуатационной скорости на шоссе на 4 км/ч, позволит сэкономить около 5 процентов топлива.

СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ ТОПЛИВА АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ



Держите автомобиль в постоянной готовности

- Постоянный контроль транспортного средства и работы водителя позволяет предпринимать необходимые действия с минимальной задержкой.
- Проведение регулярного технического обслуживания играет решающую роль в поддержании постоянной готовности транспортного средства: неисправности выявляются до того, как они приведут к серьезным последствиям.
- Для 40-тонных автопоездов, оснащенных современными двигателями с большим крутящим моментом, применение экономичного режима движения со снижением частоты вращения двигателя с 1350 до 1200 об./мин. позволяет сэкономить до 3 процентов топлива без какого-либо ущерба для управляемости.
- Уменьшение снаряженного веса автомобиля

автоматически ведет к экономии топлива. Используя более легкие агрегаты, можно уменьшить снаряженный вес на 500 кг и сэкономить до 1,5 процента горючего при движении по дорогам с перепадами высот.

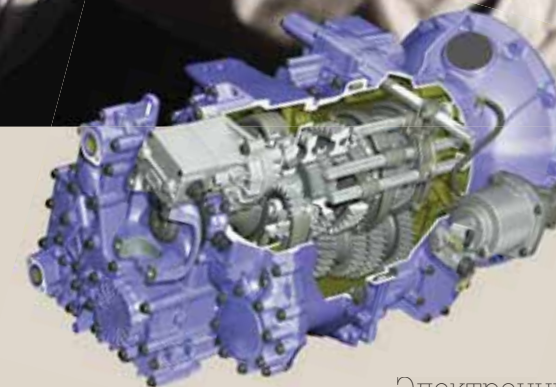
- С лихвой оправдывает себя выверка установки оси. Уменьшение несоответствия лишь на 1 градус поможет сэкономить до 3 процентов топлива.



Давление в шинах

Если давление в шинах меньше установленного на 1 бар, это увеличивает расход топлива на 2 процента. Поддержание давления в шинах на заданном уровне позволит обеспечить постоянный коэффициент сопротивления качению шин, минимальный их износ и максимальную безопасность на дороге. Удобно использовать систему контроля давления в шинах (TRM), позволяющую

считать величину давления из кабины водителя и предупреждающую о падении давления в любой из шин. Кроме того, около 5 процентов топлива можно сэкономить, используя шины с низким коэффициентом сопротивления качению.



Электронные и программные средства поддержки

Автоматическое переключение передач облегчает управление транспортным средством и снижает его износ. Установлено, что если автомобилем управляет неопытный водитель, система Scania Opticruise позволяет сэкономить до 10 процентов топлива. «Умное» программное оборудование для обеспечения экономичного режима движения Scania Ecoscruise позволяет при незначительном увеличении времени поездки дополнительно сберечь 4–5 процентов горючего благодаря использованию известного каждому профессиональному водителю экономичного стиля езды. Не ускоряться до момента

прохождения вершины подъема, двигаться по инерции с ускорением с горы — это лишь два ключевых момента такого стиля. Компания Scania также разработала систему регулирования ускорения, способствующую плавному движению и повышению комфорта пассажиров в городских автобусах. Она снижает износ тормозной системы и трансмиссии и экономит до 6 процентов топлива.

Несмотря на то, что система создавалась для городских автобусов, она сможет обеспечить экономию и для другого городского автотранспорта.

Аэродинамическое сопротивление

- Установка спойлеров — первое очевидное решение по снижению аэродинамического сопротивления грузовых автомобилей. Она позволяет сэкономить около 10 процентов горючего. К дополнительным мерам можно отнести следующие:
- Регулировка высоты спойлера на крыше в пределах 10 см позволяет сберечь до 3 процентов топлива.

- Установка резиновых полос Scania по краям спойлеров и боковых обтекателей сэкономит до 1,5 процента топлива.
- Демонтаж дополнительных фар, звуковых сигналов и других украшений с крыши автомобиля также позволит сэкономить до 1,5 процента топлива. Конечно, все эти меры можно применить и для полуприцепов. То, что потребление

топлива различными полуприцепами отличается примерно на 5 процентов, уже давно не секрет.



ПОТЕНЦИАЛ

■ Каждый компонент (водитель, автомобиль, обслуживание) обладает потенциалом сокращения расходов вплоть до 10 процентов. Безусловно, эти цифры нельзя просто сложить, однако они дают достаточное представление об эффективности отдельных мер. По минимальным подсчетам, стандартный европейский 40-тонный автомобиль, имеющий ежегодно пробег в 200 тысяч километров, может сэкономить около 10 процентов топлива (6000 л), что составляет 6000 евро.

■ СКОЛЬКО ЭКОНОМИТЬ СМОЖЕТЕ ВЫ?
www.scania.com/fueleconomy



КАК ОСТАТЬСЯ НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА...

В начале 2008 года рынок был настроен весьма оптимистично, планы производственных и лизинговых компаний строились исходя из итогов успешного 2007 года. Можно сказать, что до сентября прошлого года рынок развивался стабильно в соответствии с этими ожиданиями. Но ситуация кардинально изменилась, и лизинговым компаниям пришлось корректировать свои планы. Об этом мы беседуем с генеральным директором ООО «Скания Лизинг» Янушем Ласковски.

Януш Ласковски,
генеральный директор
ООО «Скания Лизинг»



– Как сказывается мировой финансовый кризис на лизинговых компаниях в России в целом и на «Скания Лизинг» – в частности?

– В сентябре наша компания, как и все участники рынка, ощутила на себе кризис ликвидности: наблюдался дефицит рублей на рынке. Что касается валютного финансирования (для нас это евро), дефицита евро наша компания не испытывала и непрерывно финансировала клиентов в этой валюте. Сегодня мы опять имеем возможность финансировать клиентов в рублях, причем условия финансирования очень конкурентоспособные. В целом для лизинговых компаний принципиальное отличие финансирования в рублях сегодня состоит в том, что рынок рублей очень волатилен (ставки по кредитам подвержены сильным колебаниям), поэтому сложно просчитывать и планировать долгосрочные сделки, а лизинг грузового автотранспорта – это минимум три года. Это требует высокого профессионализма как со стороны лизинговой компании, так и со стороны клиента.

Еще одна особенность текущего состояния рынка грузовой техники – это наличие складских запасов машин, которые только по западным производителям оцениваются в 9–10 тысяч. Резкий спад деловой активности в четвертом квартале прошлого года привел к ощутимому падению спроса, и все крупнейшие производители грузовой техники закончили год с очень большим количеством непроданных машин на складах, в том числе и в России. Это обстоятельство в значительной мере определяет наши планы на текущий год.

– Какие шаги были предприняты в условиях финансового кризиса на российском рынке ООО «Скания Лизинг»?

– Год назад в одном из интервью, сравнивая универсальные и экзотические лизинговые компании (компании при производителе), мы сказали: «Есть периоды, когда любим, в том числе и универсальным лизинговым, компаниям интересно и выгодно заниматься коммерческим автотранспортом. Но затем наступает спад, риски возрастают, и мно-



“ В любом случае наши действия в первую очередь направлены на то, чтобы поддержать клиентов, в бизнес которых мы верим”.

Генеральный директор
ООО «Скания Лизинг» Януш Ласковски

гие компании уходят с этого рынка. В такой ситуации мы продолжаем работать, чтобы поддержать наших клиентов, потому что это наш единственный бизнес, которым мы занимаемся...» Сегодня эти слова актуальны как никогда.

Как я уже сказал выше, мы продолжаем активно работать на рынке, но акцент в нашей работе сместился с увеличения лизингового портфеля на контроль качества существующего портфеля.

Набор инструментов, которые в этой ситуации мы используем, не отличается от того, что делают другие лизинговые компании. Это реструктуризация части контрактов, досрочное завершение, в том числе и изъятие техники.

В любом случае наши действия в первую очередь направлены на то, чтобы поддержать клиентов, в бизнес которых мы верим. Если менеджмент клиента реально оценивает положение компании на рынке и имеет четкое понимание ее финансовых возможностей и рисков, то мы рассчитываем варианты реструктуризации существующих контрактов, чтобы объем лизинговых платежей соответствовал реальным денежным потокам клиента. Это может быть и продление срока, и построение сезонного графика, и досрочный выкуп техники клиентом.

Только в случае, если мы не видим перспективы оплаты, мы начинаем процедуру изъятия техники. Мы не пытаемся разрушить бизнес наших клиентов, но мы четко понимаем, что не можем подвергать повышенному риску свой портфель, свою компанию. У нас сотни клиентов, контракты с которыми заключены на четыре-пять лет, и для них мы должны оставаться надежным долгосрочным партнером.

– Ваши прогнозы на 2009 год?

– Наличие больших складских запасов новых машин в значительной мере определяет нашу задачу на текущий год – мы хотим предложить такие финансовые решения, которые позволят нашим дилерам продать эти машины на максимально выгодных условиях. Однако эта цель выполнима, если правительство и Центральный банк поднимут уровень ликвидности, тогда бизнес получит доступ к кредитам на разумных условиях, а валютный курс будет находиться в рамках установленного коридора. При таком сценарии возможно незначительное оживление деловой активности.

Второй сценарий – более пессимистичный. При отсутствии средств на развитие и выплату долгов рынок ожидает череда банкротств, в том числе крупных компаний

в различных секторах экономики. В случае очередного существенного снижения курса рубля по отношению к евро в группу повышенного риска автоматически попадут все лизинговые контракты, номинированные в валюте. В этой ситуации не приходится рассчитывать на значительное снижение существующего стока машин. Более того, склады пополнятся большим количеством изъятой подержанной техники, цену реализации которой оценить практически невозможно в связи с отсутствием спроса.

При любом развитии событий «Скания Лизинг» определила для себя главное: Россия является одним из крупнейших и приоритетных рынков для Scania, мы не просто нацелены на долгосрочную работу на этом рынке, но и на сохранение нашего кадрового потенциала, на сохранение и упрочение контактов с клиентами. Любой кризис – это время, когда открываются новые возможности, и мы готовы использовать их по максимуму. ●



НАМ НУЖНА НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА



Ольга Калиниченко,
заместитель генераль-
ного директора ЗАО «ТБЛ-
Логистика»

Принять груз в порту, провести по таможене, проконтролировать выгрузку и доставку – вот примерный перечень ежедневных задач компании «ТБЛ-Логистика». Хотя этот список можно продолжить такими услугами, как хранение груза, растарка/затарка, таможенный досмотр и доставка груза.

ЗАО «ТБЛ-Логистика» является специализированной агентской и операторской компанией, обеспечивающей перевозку и обслуживание грузов в контейнерах в Калининградской области и за ее пределами.

«Наша компания работает на рынке контейнерных перевозок более двух лет, и за это время мы переработали более 300 тысяч TEU (контейнеров в двадцатифутовом эквиваленте) доставленных грузов разного назначения», – рассказывает заместитель генерального директора ЗАО «ТБЛ-Логистика» Ольга Калиниченко.

Ежедневно калининградский порт принимает импортные и экспортные грузы из Европы, Азии, Южной и Северной Америки. Одним из наиболее распространенных являются грузы в контейнерах. ЗАО «ТБЛ-Логистика» как уполномоченный агент принимает на себя всю ответственность за грузы и полностью отвечает за их доставку до места назначения.

В конце 2008 года в компании «ТБЛ-Логистика» было принято решение пополнить автопарк автомобилями Scania. «Нам давно нахваливали эти машины за их технические характеристики и низкий расход топлива, поэтому мы решили попробовать», – рассказывает Ольга Калиниченко. – Наша компания отличается

качеством предоставления услуг, а для этого нам нужна надежная техника».

В прошлом году на компанию легла большая ответственность – необходимо было доставить из порта глубоководные обитаемые аппараты «Мир-1» и «Мир-2» на озеро Байкал для проведения исследования состояния гидросферы озера. Все экспедиционное оборудование, включая катер «Кореш» и аппараты «Мир», было успешно доставлено до места назначения.

Ежедневно автомобили Scania P 380 4 x 2 отправляются в рейс. За один день их пробег может составлять до 500 км. «Четыре месяца для такого автомобиля – очень маленький срок, чтобы делать выводы, но пока мы довольны своим выбором», – говорит Ольга Калиниченко.

В Калининграде действуют три порта: речной, рыбный и торговый. Последний является универсальным портом, куда приходят грузы различного назначения, причем около 50 % всего объема разгружается именно здесь. В порт прибывают различные грузы, включая и специализированные, такие как контейнеры, мазут, цемент и местная древесина.

После Второй мировой войны порт два года не работал. Начиная с 1947 года были проведены первые работы по его восстановлению. В те годы калининградский порт был закрытым и принадлежал государству.

В начале 90-х годов порт был приватизирован, и впервые в России открылся частный причал, с него и началось активное развитие контейнерного терминала. ●

Новости



Новый генеральный директор ООО «Скания-Русь»

С 1 апреля 2009 года ООО «Скания-Русь» возглавил новый генеральный директор – Ханс Тарделл (Hans Tardell).

Ханс Тарделл закончил Королевский технический университет в Швеции, он также имеет степень бакалавра социальных наук Стокгольмского университета.

Карьера г-на Тарделла в компании Scania началась в 1983 г. в отделе маркетинга, позже он занимал различные должности в Scania, работая Европе, в странах Африки и Азии.

С 1999 по 2002 год Ханс Тарделл возглавлял Scania Finance Asia в Гонконге, с 2004 по 2008-й занимал должность генерального директора компании «Скания Лизинг» в России, а с 2008-го – Scania Finance в Турции.

Ханс Тарделл является приемником Раймо Лехти (Raimo Lehti), который возглавлял ООО «Скания-Русь» с 2005 года. С 2008 года Раймо Лехти является управляющим директором региона «Восточная Европа и Северная Азия».

74 000

автомобилей Scania были
отгружены в 2008 году

Общее число поставок Scania за 2008 год насчитывало 73,793 единицы техники, включая 66,516 грузовых автомобилей и 7,277 автобусов разных классов. По сравнению с 2007 годом число поставок в Азию выросло на 11%. В России за 2008 год было отгружено 5614 единиц техники, что составляет 19,4% рынка среди ведущих европейских импортеров.



Новая станция «Скания Сервис» в Балобаново

В мае компания «Скания Сервис» открывает новую сервисную станцию вблизи Горьковского шоссе, в поселке Балобаново.

«Новая станция будет хорошей альтернативой для наших клиентов. Они всегда смогут выбрать, куда им удобнее подъехать на ремонт, нисколько не теряя при этом в качестве», – сказал генеральный директор ООО «Скания Сервис» Сергей Яворский.

Новый сервисный центр площадью 2000 квадратных метров располагает всем необходимым: 18 рабочих постов, высококлассное современное оснащение, позволяющее выполнить ремонт любой сложности, склад запчастей на 5000 позиций, квалифицированный персонал. Станция будет работать каждый день с 8-00 до 20-00.

Автомарафон Scania: Москва – Красноярск – Москва

Начиная с середины мая 2009 года впервые на территории России будет проведен автопробег Scania, который продлится до начала июля. Стартует автоколонна в Красноярске и будет двигаться в сторону Москвы, проезжая через официальные дилерские центры Scania, где будут проведены дни открытых дверей для клиентов и партнеров Scania.

В течение двух месяцев автомобилям Scania предстоит проехать около 11 тысяч километров и посетить 12 городов России.

Официальным партнером мероприятия Scania является компания ЗАО «Новотрак», которая представляет для участия в марафоне штормый и тентовый полуприцепы Sommer немецкого производства, отличающиеся своими техническими характеристиками.

Более подробную информацию по автомарафону можно уточнить по телефону горячей линии: 8 800 505 55 00.



Автобус Scania вместо лимузина

В Самаре 14 февраля 2009 года состоялась регистрация брака влюбленных в городском автобусе Scania OmniLink. Дорогому лимузину Игорь и Ольга предпочли прогулку по городу в компании своих друзей.

Такая свадебная церемония, совпавшая с днем Святого Валентина, молодоженам показалась очень оригинальной. «Мы просто часто катались на автобусах в свое время, и вот поэтому решили так необычно провести свадебный день», – говорят Игорь и Ольга. Молодожены обещали свою золотую свадьбу сыграть тоже в автобусе.



Scania. Век второй

В апреле вышла в свет долгожданная юбилейная книга «Scania. Век второй» об истории развития компании Scania в мире и в России.

В офисе «Скания-Русь» состоялось торжественное подписание первых экземпляров книг. Авторы Леонид Круглов и Любовь Ильина любезно написали свои добрые пожелания для президента компании Scania CV АВ Лейфа Остлинга, генерального директора «Скания-Русь» Ханса Тарделла и других официальных лиц.

«Это хороший вклад в историческую летопись нашей компании, тем более, что это первая книга такого масштаба на русском языке», – сказал г-н Ханс Тарделл.

На страницах книги описаны события вековой истории Scania, в которой Россия занимает значительное место. Ведь именно Россия была первым экспортным рынком Scania.



«МАКДОНАЛДС» ВЫБИРАЕТ SCANIA

В конце февраля 2009 года состоялась долгожданная отгрузка автомобилей Scania для ООО «Рулог», компании, которая занимается доставкой продукции для ресторанов «Макдоналдс».

ЭТО ПЕРВЫЕ МАШИНЫ марки Scania в парке компании, которые будут работать преимущественно на территории Москвы и Московской области. По словам руководителя транспортной службы компании «Рулог» Олега Сайфулина, в Европе доставка продуктов для ресторанов «Макдоналдс» осуществляется на автомобилях Scania, поэтому было принято решение последовать этому примеру.

Доставка продуктов для ресторанов «Макдоналдс» может быть организована только при соблюдении определенных условий, поэтому и машины должны иметь специальное оборудование, соответствующее стандартам перевозки. В первую очередь, это изотермические кузова с рефрижераторами, оборудованные регистраторами температур, с возможностью охлаждения внутреннего пространства кузова до определенного температурного режима, необходимого для перевозки замороженных или охлажденных продуктов. «Для

нас очень важно соблюдать соответствующий температурный режим, так как от этого напрямую зависит качество продуктов», – сказал г-н Сайфулин.

Ежедневно перед погрузкой кузов автомобиля охлаждается до определенной температуры в зависимости от перевозимой продукции. Если доставляется замороженный картофель, то внутри кузова температура достигает – 20 градусов, если это молоко, вода, тогда будет + 4 градуса. Соблюдение условий перевозки полностью соответствует требованиям международной системы HACCP*, которая признана во всем мире как эффективная методика обеспечения безопасности пищевых продуктов. Благодаря изотермическим кузовам с гидробортами и оборудованию, регистрирующему температуру, продукты сохраняют свои свойства и доставляются в надлежащем виде.

По словам г-на Сайфулина, требования норм системы HACCP соблюдаются не только при перевозке

продуктов, но и при хранении и производстве. Кстати, большая часть поставляемых продуктов в рестораны «Макдоналдс» производится в Московской области. Один из самых потребляемых – это булочные изделия. Как заверяет г-н Сайфулин, российские булочки по вкусу и качеству считаются самыми лучшими в Европе.

В начале апреля четыре машины Scania с узнаваемыми логотипами «Макдоналдс» на бортах кузовов приступили к работе. В сутки они объезжают от четырех до шести ресторанов, наматывая свыше 300 километров и перевоза больше 10 тонн вкусных булочек, картофеля фри и других замороженных и охлажденных продуктов для ресторанов «Макдоналдс».

Как рассказал Олег Сайфулин, в период рекламных акций количество рейсов может увеличиваться почти в два раза. «Акция «Второй гамбургер бесплатно», несомненно, привлекает внимание потребителей и прибавляет нам работы, – рассказывает Олег Фаридович. –



“Для нас очень важно соблюдать соответствующий температурный режим, так как от этого напрямую зависит качество продуктов”.

Руководитель транспортной службы компании «Рулог»
Олег Сайфулин

Основное правило нашей компании – «Ничто не должно заканчиваться!», и мы стараемся ему следовать». Поэтому когда нет времени на доставку автотранспортом, компания пользуется услугами самолета.

На территории России открыто 215 ресторанов «Макдоналдс», в Москве и Подмосковье сосредоточено около половины из них, сюда ежедневно доставляются свежие продукты. В парке компании «Рулог» насчитывается 14 грузовых автомобилей, четыре из которых – Scania. Все машины Scania оборудованы дневными кабинами, где есть все необходимое для удобства водителя, включая комфортное сиденье, кондиционер и эргономичную приборную панель. Развозные автомобили Scania благодаря боковым зеркалам имеют отличный обзор, что очень важно для работы на оживленных городских улицах, а также обеспечивает прекрасную видимость в ночное время за счет использования ксенонных фар. ●

* HACCP в английской транскрипции HACCP – «Hazard Analysis and Critical Control Points», что в переводе звучит как «Анализ рисков и Критические Контрольные Точки». HACCP – система менеджмента безопасности пищевых продуктов, применяемая в настоящее время в качестве обязательной в тридцати европейских странах. Принципы и механизмы, заложенные в основу HACCP, существенно снижают риски возникновения опасности для жизни и здоровья человека.

SCANIA OMNIEXPRESS

СКАНДИНАВСКИЙ ЭКСПРЕСС

Scania OmniExpress
Габаритная длина: 12,4 м
Начало продаж: 2008 г.

Компания Scania уверенно занимает значительную часть рынка продаж импортной тяжелой грузовой техники на российском рынке. По нашим дорогам колесит не одна тысяча самосвалов, тягачей и фургонов скандинавского автопроизводителя, чего не скажешь об автобусах, производимых под этой маркой. Именно поэтому мы решили познакомить читателей с новой моделью междугородного автобуса Scania OmniExpress.

ОДНОЗНАЧНО НАЗВАТЬ междугородним OmniExpress нельзя. Эта серия с учетом многочисленных модификаций, а также пожеланий клиентов, может достаточно широко варьироваться как по назначению, так и по количеству перевозимых пассажиров, а заодно и их багажа. В общем, от использования на пригородных маршрутах до применения в качестве туристических лайнеров. При этом меняются и основные характеристики автобуса: габариты – длина от 12,4 до 14,9 м; высота – от 3,4 до 3,6 м; количество осей (2- или 3-осные); мощность силового агрегата (от 270 до 480 л. с.).

Для знакомства на тест мы взяли автобус в одной из самых простых, почти базовых комплектаций. Лишенный всяческих изысков, присущих туристическим лайнерам, его салон готов взять на борт 51 пассажира. Выполнив желание клиента, компания Scania установила на него двигатель увеличенной мощности (по сравнению с базовой комплектацией) и АКП Opticruise. Все это сделано с единственной целью – наиболее полно отвечать пожеланиям клиента. Основной работой данного автобуса является доставка служащих из города к месту работы, что-то вроде пригородной развозки. Однако заказчик не исклю-



“Дизайн автобуса консервативен, но, взглянув на него, можно точно определить его родословную, в которой отчетливо просматриваются европейские корни”.

чает возможности использования данной машины для перевозки персонала на дальние расстояния. Вот где полностью потребуются водителю мощный сканиевский двигатель и автоматическая коробка передач.

Дизайн автобуса консервативен, но, взглянув на него, можно точно определить его родословную, в которой отчетливо просматриваются европейские корни. Большое лобовое стекло, начинающееся сразу над головной оптикой автобуса, такие же большие зеркала заднего вида, окрашенные в цвет кузова и спускающиеся с крыши на манер муравьиных усиков. Достаточно оригинально выглядит компонентная головная оптика, состоящая из четырех отдельных элементов с каждой стороны.

Боковины автобуса почти лишены дизайнерских изысков. Прямоугольные стеклопакеты пассажирского салона да прямые линии, образованные люками багажного отсека. Оживляет это обилие прямых линий выгнутая дугообразная стойка, визуальнo отделяющая кабину водителя от пассажирского салона. С недавнего времени этот дизайнерский прием используется многими европейскими производителями автобусной техники.

Кузов автобуса изготовлен в Финляндии, на заводе Lahden. В его основе сварные металлические профили, которые впоследствии защищаются от коррозии специальным составом. Передняя и задняя маски выполнены из стеклопластика, а для боковин автобуса используется сталь. Люки багажного отсека алюминиевые. Судя по перечисленному выше, автобус имеет достаточно хорошую антикоррозионную стойкость, что является немаловажным фактором для России.

Вход в салон открывают две одностворчатые двери – в переднем свесе и в пределах колесной базы. К достоинствам достаточно широкого дверного проема стоит отнести как маркировку ступеней, так и весьма важную опцию – обогрев первой ступеньки. Сделано



это для предотвращения образования наледи на подножке. По желанию заказчика второй дверной проем может быть оборудован подъемником для инвалидных колясок.

Пассажирский салон выглядит достаточно просторным. Потолочные и боковые панели изготовлены из серого немаркого пластика. Пассажирские кресла производства финской фирмы Lahden выполнены в синих тонах, что в совокупности с белолунным освещением салона смотрится гармонично. Над сиденьями пассажиров находятся багажные полки, край которых одновременно служит поручнем. За температуру в салоне отвечает современная система кондиционирования, расположенная на крыше автобуса. Обогрев обеспечивает конверторная система отопления. Тепло поступает как из системы охлаждения двигателя, так и от автономного отопителя Webasto.

Как уже было сказано выше, наше исполнение автобуса было лишено всяческих излишеств. Вместе с тем по желанию заказчика в салоне могут быть установлены туалет, мини-кухня и аудиовидеосистема. Рабочее место водителя организовано грамотно, а в исполнении панели приборов мы отметили наличие тех же элементов, что и у грузови-

ков Scania. Переключатели бортовых систем находятся вокруг водительского кресла на расстоянии вытянутой руки. Рулевое колесо то же, что и на грузовиках. Показания приборов отлично читаются. В дополнение к контрольным лампам и циферблатам тахометра и спидометра в правой части панели приборов имеется информационное табло, на которое выводится наиболее актуальная информация на русском языке. В базовой комплектации в правой части панели приборов находится значительных размеров (35 литров) холодильник, что немаловажно для дальней дороги.

В автобусах серии OmniExpress используются двигатели, аналогичные тем, что устанавливаются на грузовиках Scania. В нашем случае это двигатель DC 1213 мощностью 380 л.с., отвечающий стандарту Euro 4. Соответствовать высоким экологическим современным требованиям позволяет система рециркуляции отработавших газов Scania EGR. Мощный дизель агрегируется с роботизированной 8-ступенчатой КП Opticruise. В подвеске автобуса в качестве упругих элементов используются четыре пневмобаллона, по два на переднем и заднем мостах. Необходимо заметить, что у автобуса такого класса подвеска как спе-

реди, так и сзади выполнена зависимой. Однако уточним: у шведских инженеров в арсенале есть независимая передняя подвеска, а установка зависимой подвески в данном случае является желанием покупателя.

Можно бесконечно рассказывать о преимуществах той или иной модели, но оставим эту прерогативу менеджерам по продажам, а сами тем временем займем место за рулем. Попутно оценим один из главных параметров автобуса – эргономику рабочего места водителя. Отрегулировав под себя удобное кресло производства фирмы Irsi, а также рулевую колонку, обладающую надежным пневматическим механизмом фиксации, оглядимся по сторонам. OmniExpress обладает достаточно хорошей обзорностью благодаря значительным размерам лобового стекла. Оно снабжено электрообогревом, что является положительным моментом в наших северных широтах. Зеркала заднего вида производства Мекра дают полный обзор о ситуации позади автобуса.

Мы уже было хотели перевести селектор в положение D, но, памятуя об особенностях коробки Opticruise, вовремя спохватились. Поскольку в ее основе лежит роботизированная механическая коробка передач, шведские

инженеры не стали полностью исключать сцепление, дабы придать больше надежности автоматической трансмиссии. При начале движения недостаточно качнуть джойстик управления КП в нужном направлении. Необходимо это проделать так, как мы привыкли, то есть с выжимом педали сцепления. Далее все происходит как на автоматических трансмиссиях. Полная остановка и трогание с места происходят с тем же алгоритмом, с выжимом сцепления.

Управлять автобусом легко. Нареканий не вызывают ни работа гидросилителя руля, ни плавность хода машины. Не подтвердились опасения и в отношении АКП. Автоматическая трансмиссия полностью оправдывает свое название Opticruise, которое шведы переводят как оптимальный крейсерский режим. Переключения передач происходят плавно и незаметно для водителя. После знакомства с OmniExpress у нас сложилось о нем мнение как о хорошем и надежном автобусе. Главным же его преимуществом перед другими является то, что симбиоз шведского шасси с кузовом из Финляндии изначально нацелен на эксплуатацию в северных широтах. А раз так, то мы считаем, что определенная популярность OmniExpress уже предопределена. ●

Обратите внимание

УДОБНО. Осуществлять движение назад водителю помогает камера, установленная позади автобуса.

РАЦИОНАЛЬНО. Управление АКП Opticruise находится на подрулевом переключателе.

Сервис

- Заводская гарантия – 1 год без ограничения пробега.
- Межсервисный пробег – 30 000 км.

Достоинства и недостатки

- **ПЛЮСЫ.** Возможность изготовления автобуса определенной направленности благодаря широкому выбору комплектаций.
- **МИНУСЫ.** Относительно небольшой объем багажных отделений для использования автобуса на дальних расстояниях.

Технические характеристики

- Количество мест – 51.
- Снаряженная масса – 13 375 кг.
- Полная масса – 18 000 кг.
- Объем багажных отделений – 5,2 м³.
- Объем топливного бака – 500 л.
- Двигатель: модель – DC 1213, Euro 4 (EGR), рабочий объем – 12 000 см³, мощность – 380 л.с. при 1800 мин⁻¹, крутящий момент – 1900 Нм при 1100 мин⁻¹.
- Коробка передач – GR875R, Opticruise.
- Подвеска – зависимая, на четырех пневмобаллонах.
- Тормоза – дисковые.
- Шины – 295/80R22.
- Максимальная скорость – 100 км/ч.



НОВЫЕ OMNILINK УКРАШАЮТ АВТОБУСНЫЙ ПАРК САМАРЫ

Департаментом транспорта заключен муниципальный контракт с ООО «СамараСкан» на поставку 27 новых автобусов SCANIA OmniLink SKUB 4 x 2 Евро 4. Новые автобусы большой вместимости, рассчитанные на 122 пассажира, количество посадочных мест – до 37.

По словам директора МП «Пассажиравтотранс» Андрея Новикова, в составе автопарка уже находятся 19 автобусов марки SCANIA, которые были приобретены ранее. За это время автобусы отлично зарекомендовали себя. Это одна из самых удачных марок автобусов для городских перевозок. Коэффициент использования парка этих автобусов равен 100%. «Приобретать такие автобусы выгодно с точки зрения повышения рентабельности перевозок», – подчеркнул Андрей Новиков. Среди других конкурентных преимуществ автобуса марки SCANIA стоит отметить его удобство для водителя, что повышает качество работы и безопасность перевозок. В планах МП «Пассажиравтотранс» намечено использовать новые автобусы на самых протяженных и загруженных маршрутах.

“ В январе состоялась торжественная передача 27 автобусов Scania, приобретенных городской администрацией Самары для МП «Пассажиравтотранс”.

По словам руководителя департамента транспорта Валерия Графского, масштабные закупки новой техники будут продолжены в 2009 году, так как начнет действовать разработанная департаментом городская целевая программа. За семь лет подвижной состав городского общественного транспорта должен обновиться практически полностью.

Застать в парке автобусы Scania практически невозможно, 27 пассажирских автобусов европейского класса прибыли в Самару и начали работать в полноценном режиме на рейсах маршрутов № 34 и 70.

Почему именно Scania? Первая партия из девятнадцати шведских автобусов работает на пассажирских перевозках в губернской столице уже почти год. С конца декабря 2007 года на маршрутах № 34, 47 и 61 ездить стало гораздо комфортнее.

Как рассказал заместитель директора по транспорту МП «Пассажиравтотранс» Олег Аристов, новые Scania украсят парк автобусов.

«Это действительно комфортный пассажирский транспорт. Шведские автобусы имеют двигатель стандарта Евро 4 и алюминиевый кузов, который не гниет. За год работы автобусы прекрасно зарекомендовали себя – ни разу не возникла необходимость в сложном ремонте. Только плановые осмотры каждые 10–20 тысяч километров, как и требует эксплуатация такой техники. Все работы по обслуживанию ведет сертифицированный центр», – отметил он.

Удобно водить, удобно ездить. Как признаются сами водители, в таких машинах сидеть приятно не только за рулем, но и в салоне. Комфортные сиденья, просторный салон. Для удобства посадки пассажиров на остановках автобус может подниматься и опускаться. Кроме того, новые автобусы, как и все в Самаре, снабжены системой GPS-навигации.

Интервал движения машин осуществляется строго по графику – каждые 5 минут. Новые автобусы позволят разгрузить движение по направлению следования своих маршрутов. Надо отметить, что эти маршруты являются самыми загруженными в городе. Среди конкурентных преимуществ автобуса Scania стоит отметить высокий уровень безопасности и удобства как для

пассажиров, так и для водителя. Словом, автобус от «Скании» – это, как говорят водители, «умная машина».

Как отметил глава Самары Виктор Тархов, который торжественно вручил ключи от 27 новых рабочих мест водителям самого высокого класса и кондукторам: «Приятно видеть, что конец 2008 года и начало 2009 года у нас ознаменованы и новыми трамваями, и новыми троллейбусами, а вот теперь и новыми автобусами. В общей сложности у нас теперь 46 автобусов Scania, которые отличаются высокой степенью комфортности для водителей и пассажиров и высоким уровнем безопасности. И это обновление перестает уже быть исключением и становится правилом нашей жизни, чем я очень доволен».

Стоит добавить, что для усовершенствования системы пассажирских перевозок администрация города в настоящее время уделяет внимание и оптимизации маршрутной сети Самары. Специальное исследование, заказанное в одном из санкт-петербургских НИИ, позволит уже в ближайшее время привести маршрутную сеть губернской столицы в наиболее выгодный для удобства перевозок вид. Что же касается обновления транспортного парка – это самая важная задача для обеспечения высококачественной перевозки пассажиров. По словам руководителя департамента транспорта Валерия Графского, такого качественного и количественного обновления не было 14 лет. Новые автобусы – перевозчики высокого класса, комфорта и безопасности. Кроме того, они могут опускаться и поднимать корпус для удобства посадки и высадки пассажиров. «Новый транспорт – это действительно знаменательное событие в жизни нашего города», – подчеркнул Валерий Графский.

А качество и комфорт новых машин проверил лично глава Самары Виктор Тархов. Вместе со специалистами Департамента транспорта он оценил автобусы в работе, проехав по городу по маршруту № 34. ●



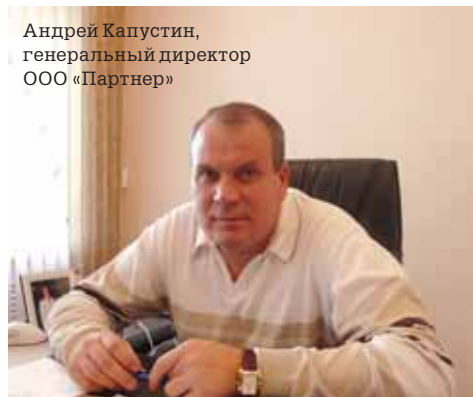
ТЯЖЕЛЫЕ УСЛОВИЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕ ПОМЕХА



ООО «СибСканСервис» – официальный дилер грузовой техники производства Scania Group на территории Красноярского края, республик Хакасия и Тыва с 2003 года.

«Мы довольны работой техники Scania и «СибСканСервиса», поэтому и в будущем рассчитываем пополнять парк бензовозов за счет Scania».

Андрей Капустин



Андрей Капустин, генеральный директор ООО «Партнер»

Ачинская транспортная компания «ПАРТНЕР» хорошо известна на рынке Красноярского края как один из ведущих перевозчиков горюче-смазочных материалов (ГСМ). «Партнер» обеспечивает ГСМ многие предприятия и организации региона, а также соседней республики Хакасия.

«Мы занимаемся перевозками горюче-смазочных материалов уже более десяти лет. Одна из самых тяжелых и связанных с риском работ приходится на долю водителей. Поэтому при выборе грузовых автомобилей, помимо экономичности, меня как руководителя заботят безопасность и комфортабельность техники. В связи с этим мы остановили свой выбор на бензовозах Scania», – говорит генеральный директор ООО «Партнер» Андрей Капустин.

«Как и многие перевозчики, мы начинали с отечественных грузовиков. В 90-е и выбора-то особо не было. Работали и на МАЗах, и на КамАЗах. Но при тех объемах и в тех условиях, в которых мы работаем, такая техника уже не способна отвечать потребностям компании на сто процентов. Поэтому мы были одними из первых перевозчиков ГСМ в крае, кто перешел на импортные грузовые автомобили, приняв

предложение «СибСканСервиса», – добавляет Андрей Капустин.

Условия, в которых ООО «Партнер» эксплуатирует бензовозы Scania, можно отнести к категории «крайне тяжелые». По словам Андрея Капустина, техника загружена на все сто процентов. Каждый бензовоз проходит не менее 13 тысяч километров в месяц, причем около половины рейсов совершаются в условиях фактического отсутствия дорог. Климатические условия Сибири также утяжеляют нагрузку на шведские «лошадки». «Мы совершаем рейсы и в сорокаградусный мороз, – поделился своим опытом Александр Курило, водитель ООО «Партнер» с 27-летним стажем. – Самый морозный рейс был на север края, в Богучанский район. Везли груз при 53-градусном морозе за окном. А в салоне полный комфорт! И абсолютная уверенность в надежности автомобиля».

На сегодняшний день автопарк предприятия насчитывает семь бензовозов Scania семейства Griffin с колесной формулой 4 х 2 и 6 х 4. Автомобили этой комплектации полностью отвечают требованиям к эксплуатации в непростых российских условиях. ООО «Партнер» и в дальнейшем планирует приобретать шведские автомобили. ●



НА ПРЕДЕЛЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Осенью 2008 года от нижегородской компании «РосКомТранс» поступил спецзаказ на покупку шасси SCANIA. Будущий автомобиль предназначался для использования в строительном секторе, для подъема и передвижения габаритных грузов.

Для воплощения идеи в жизнь понадобились: шасси SCANIA с кабиной СР 16, колесной формулой 8 х 4 и мощностью двигателя 420 л. с.; крано-манипуляторная установка EFFER 275-4S, имеющая четыре гидравлические выдвижные секции, систему дистанционного радиуправления и электронную систему безопасности DMU 3000; алюминиевая бортовая платформа длиной 6400 мм и высотой бортов 800 мм.

На первый взгляд ничего особенного, но технические характеристики позволяют автомобилю быть уникальным в своем роде. Артикуляция стрелы крано-манипуляторной установки составляет 20 градусов, что облегчает доступность для погрузки и разгрузки любого габаритного груза в ограниченном пространстве. К тому же вес груза может достигать 23 т, при вылете стрелы 2,92 м и 4 т при максимальном вылете стрелы 16 м. В зависимости от задачи груз может перемещаться на высоту до 13 м, а при установке дополнительных выдвижных секций и гуська – до 26 м. То есть при необходимости, используя этот уникальный автомобильный кран-манипулятор, можно легко переместить груз, например, с первого этажа на девятый. Современная система безопасности, соответствующая

всем европейским и российским нормам, четко отслеживает вес груза во всех зонах работы, предотвращая аварийные ситуации. Система дистанционного радиуправления имеет радиус действия 100 м и позволяет с удобного места контролировать его перемещение.

По словам Константина Дежурнова, президента компании «РосКомТранс», официального представителя и партнера итальянской компании «СТЕ S.p.A.», производителя установок EFFER, это был первый автомобиль на шасси SCANIA с крано-манипуляторной установкой EFFER 275-4S. «На сегодняшний день мы работаем с российскими и зарубежными производителями шасси. Подбор шасси для изготовления крана-манипулятора – очень важный процесс, поскольку он требует учитывать массу технических параметров. Например, параметры полной и снаряженной массы, ее распределение по осям, которые очень важны при монтаже крано-манипуляторной установки тяжелой серии. В случае, когда необходимо выдержать низкую погрузочную высоту, весьма значительным параметром является конфигурация рамы автомобиля, а также высота ее верхней точки относительно поверхности земли. Низкое расположение верхней точки рамы достигается



«Это первый автомобиль на шасси SCANIA с крано-манипуляторной установкой EFFER 275-4S».

Константин Дежурнов, президент компании «РосКомТранс»

применением различных типов мостов, подвесок и шин. Автомобильное шасси SCANIA имеет широкую гамму конфигураций узлов и агрегатов, поэтому очень удобно при изготовлении даже самых сложных крано-манипуляторов», – говорит г-н Дежурнов.

Компания «РосКомТранс» – современное, динамично развивающееся предприятие, основанное в 2007 году. Основой предприятия стало приобретение производственных площадей в городе Балахна Нижегородской области. Производственные площади и их техническое оснащение подтолкнули к идее изготовления надстроек для большегрузных автомобилей. Особое внимание было уделено технике для подъема и перемещения грузов и людей. В связи с этим были построены партнерские взаимоотношения с итальянской компанией «СТЕ S.p.A.» – крупным европейским производителем крано-манипуляторных установок EFFER с грузовым моментом до 300 т/м и автогидро-подъемником CTE и BIZZOCCHI с рабочей высотой до 72 м. «Наша компания предлагает оптимальные технические решения для любых производственных задач, – рассказывает г-н Дежурнов. – В начале текущего года планируется изготовить уникальный, первый в России тяжелый кран-манипулятор с грузовым моментом 80 т/м. Для реализации этого проекта будет использовано четырехосное шасси SCANIA и крано-манипуляторная установка EFFER 850-6S. Уникальность данного проекта заключается в низкой погрузочной высоте бортовой платформы, которая не должна превышать 1200 мм». ●

Невнимательное вождение, будь то отвлечение на еду или разговор по телефону, может стоить вам жизни. Все больше компаний обращаются к экспертам по вопросам безопасности, чтобы они помогли водителям понять и изменить их поведение во время управления транспортным средством.

ЭТО МОЖЕТ СЛУЧИТЬСЯ С КАЖДЫМ

СОВЕТЫ ПО БЕЗОПАСНОЙ ЕЗДЕ:

- Если вы устали, остановитесь и отдохните.
- Пристегивайтесь ремнем безопасности.
- Пользуйтесь зеркалами и держите весь автомобиль в поле зрения.
- Старайтесь предвидеть опасность, чтобы ее избежать.
- Нажимайте на педали плавно.
- Контролируйте каждый момент и будьте внимательны.

По данным Всемирной организации здравоохранения, к 2020 году дорожно-транспортные происшествия (ДТП) займут третье место по числу смертельных исходов. Основными причинами ДТП являются человеческие факторы, такие как спешка, усталость и отвлечение внимания водителей. Примерно 80 процентов столкновений и 65 процентов предпосылок к столкновениям связаны с невнимательностью водителей, например, из-за разговора по сотовому телефону за три секунды до аварии (согласно данным американского Национального управления безопасности дорожного движения и Института транспорта при Университете штата Виржиния).

Одним из первых шагов на пути сохранения жизни людей, по словам д-ра Лизы Дорн, главы исследовательской группы по вопросам дорожного движения Кренфильдского университета (Англия), является доведение до водителей информации о том, что они работают в условиях повышенного риска, и это нужно учитывать при вождении.

Дорн утверждает, что среди профессиональных водителей распространено следующее заблуждение: они считают, что никогда не попадут в ДТП, так как являются мастерами высокого класса. Дорн также говорит:



«Даже если вы полностью освоили навыки вождения в экстремальных условиях, вы должны понимать ограниченность своих возможностей. Мы все совершаем ошибки и не всегда предельно внимательны. Водителям нужно понять, что они, как и все люди, не застрахованы от ошибок, это может стоить им жизни».

Профессиональные водители зачастую постоянно спешат, и поэтому больше рискуют попасть в ДТП, чем другие люди, совершающие свои обычные поездки на автомобиле. «Это происходит потому, что компании, в которых работают водители, больше озабочены получением прибыли, нежели вопросами безопасности, — говорит Дорн. — Таким образом, очень важно управлять рисками и проводить обучение водителей с учетом требований профессионального вождения».

Одним из способов усиления действенности используемых методик является повышение осведомленности о персональных рисках путем опроса водителей о том, что они думают о вождении и что ощущают при вождении, с использованием психометрической оценки Кренфильдского университета, называемой коэффициентом риска для водителей автопарков (FDR). В онлайн-опросе приняли участие более 10 тысяч человек, начиная от офицеров полиции, прошедших обучение высокоскоростному вождению, и заканчивая водителями развозных автофургонов. Многие из них пожелали пройти тренинги, основная цель которых заключается в изменении поведения во время управления транспортными средствами.

«Компании, использовавшие данную систему, сообщили о том, что они достигли ряда положительных

изменений, — утверждает Дорн. — Уменьшилось число ДТП, что привело к снижению затрат и положительно повлияло на жизнь и здоровье людей. По словам работников, они чувствуют себя более уверенно во время вождения. Кроме того, страховщики стали относиться к таким компаниям более лояльно».

Помогая водителям понять и изменить свое поведение, можно избежать некоторых опасных привычек. Например, Дорн отметила, что для водителей очень важно «контролировать каждое мгновение» и не отвлекаться на мысли о работе или доме. Глава исследовательской группы заявляет: «Стресс очень сильно влияет на работоспособность, и находиться в таком состоянии за рулем — не самый лучший выбор».



«В стрессовом состоянии лучше не садиться за руль».

Д-р Лиза Дорн, Кренфильдский университет

Управление транспортным средством в стрессовом состоянии, а также в течение длительного времени приводит к утомлению и, соответственно, к дорожным происшествиям. Большинство аварий из-за усталости происходит рано утром или поздним вечером. Это совпадает с околосуточными ритмами, которые управляют нашими биологическими часами. «Очень важно осознавать ограниченность своих возможностей, распознавать признаки усталости и делать соответствующие перерывы, – говорит Дорн. – Некоторые дороги и условия движения также способствуют усталости. Водитель все это должен знать».

Дорн начала изучать поведение водителей еще в начале 1980-х годов, когда этому вопросу уделяло внимание лишь незначительное количество ученых. С тех пор интерес к данной области существенно увеличился. «Все больше людей понимают, что можно многое сделать для нейтрализации опасности и обеспечения безопасности», – говорит она.

Одна из проблем, которой необходимо уделить внимание, – это необходимость использования ремней безопасности. По мнению Дорн, молодое поколение,

не заставшее кампании по пристегиванию ремнями в 70-х и 80-х годах прошлого века, считает пристегивание ремнями безопасности ненужным и немодным.

Некоторые полагают, что безопаснее ездить непристегнутым. Последние исследования правительства Великобритании однозначно опровергли это заблуждение. Получены данные, что благодаря ремням безопасности ежегодно можно спасти более трехсот жизней.

Пристегивайтесь! ●

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО:

- Не менее 16 % водителей грузовиков страдают синдромом временной остановки дыхания во время сна. Данному риску в большей степени подвержены люди, обхват шеи которых превышает 43 см.
- Отвлечение внимания – первая причина столкновения, а также предпосылка к столкновению.
- Дорожно-транспортные происшествия являются наиболее час-

той причиной смерти молодых мужчин.

- Водители, только что сдавшие экзамены по вождению, в большей степени подвержены риску попадания в ДТП.
- После столкновения водители меняют свое поведение.
- Тренинг поведения на дороге или инструктаж снижают риск попадания в ДТП на 25 %.

КОРОТКО О FDRI

■ Коэффициент риска для водителей автопарков (FDRI) позволяет оценить поведенческие риски и риски положения. Он показывает, сколько баллов набрал водитель в сравнении со стандартным уровнем. Инструктор по вождению может использовать FDRI для акцентирования внимания водителей на тех областях, которые требуют дополнительной подготовки. Задача инструктора состоит не в обучении в привычном смысле этого слова, а в стимулировании водителя к принятию на себя ответственности за свою безопасность и решения при вождении автомобиля.

■ В FDRI учитываются такие человеческие факторы, как предрасположенность к усталости, склонность к экстремальному поведению и агрессивному вождению. Согласно исследованиям, описанным в 40 научных статьях, FDRI в настоящее время используют более 50 автотранспортных компаний, включая экстренные службы, службы пассажирского сообщения и прочие транспортные организации.

Более подробные сведения о FDRI приведены на сайте: www.drivermetrics.co.uk

Текст: Владимир Белей. Фото: фотобанк «Скан-Юго-Восток», ТНК-ВР

НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ДЛЯ ТНК-ВР



Компания Scania в лице своего официального дилера «Скан-Юго-Восток» давно и успешно сотрудничает с ТНК-ВР, являясь поставщиком грузовых автомобилей для предприятий холдинга. Зимой 2008/2009 года парк ТНК-ВР пополнился еще девятью автомобилями Scania.

ПЯТЬ ТЯГАЧЕЙ P380 LA4 x 2HNA приобрела компания «ТНК-Столица» для перевозки светлых нефтепродуктов в Ярославской области. Тягачи эксплуатируются с полуприцепами объемом 28 куб. м.

Два автомобиля, приобретенные компанией «Карелиянефтепродукт», будут развозить топливо в Петрозаводске. Один из них – седельный тягач P380 LA6 x 4HNZ с полуприцепом GrA3 объемом 28 куб. м. Другой – шасси P340 LB6 x 4HNA с алюминиевой цистерной GrA3 объемом 15 куб. м. Цистерна оснащена нижним наливом, системой рекуперации паров, а также принудительным сливом перевозимого топлива.

Еще два топливо-перевозчика на шасси P320 LB6 x 2HNA с алюминиевой цистерной Indox объемом 15 куб. м приобретены компанией

«Рязаньнефтепродукт» и будут работать в Рязанской области. Машины оснащены самым современным оборудованием.

Стоит отметить, что постройка бензовоза на шасси – непростая задача по ряду причин. Во-первых, необходимо правильно рассчитать расположение цистерны на шасси, чтобы при загрузке топливом не было перегруза осей. Поэтому при постройке такого автомобиля определенным образом рассчитывается алгоритм загрузочно-разгрузочных операций. К примеру, не рекомендуется разгружать полную цистерну, начиная с последнего отсека, в таком случае резко возрастет нагрузка на переднюю ось. Во-вторых, необходимо обеспечить строгое соответствие автомобиля требованиям по допустимой полной массе и разрешенным



осевым нагрузкам в сочетании с оптимальным объемом перевозимого топлива.

Спецификация и комплектация автомобилей полностью соответствуют строгим требованиям, предъявляемым к транспортным средствам, перевозящим опасные грузы. В специальную комплектацию входит металлическая защита бака, проблесковый маяк, двойной выключатель массы и другое необходимое для таких автомобилей оборудование.

«Скан-Юго-Восток» и в дальнейшем планирует продолжать плодотворное сотрудничество с предприятиями корпорации ТНК-ВР. ●



ДОБЫЧА ПЕСКА С ПОМОЩЬЮ ДВИГАТЕЛЯ SCANIA



Компания «КС-Дилинг» уже является клиентом Scania, имея в своем автопарке 20 самосвалов для перевозки различных сыпучих строительных материалов. Их основным видом деятельности является добыча песка, которая осуществляется с помощью специального оборудования – земснарядов. Как раз одному из них и понадобилась помощь.

Руководство приняло решение о замене устаревшего дизельного двигателя насосного устройства земснаряда на новый. Проверенное качество Scania помогло сделать выбор в пользу двигателя этой марки серии DI 12. Новый дизель почти в два раза меньше по габаритам своего предшественника. Старый двигатель при равной мощности в 450 л. с. весил 7 тонн, а Scania DI 12 – всего 1,2 тонны. Двигатель Scania, отличаясь своей надежностью, экономным расходом топлива и высокой экологичностью, является несомненно выгодным приобретением.

Земснаряд компании «КС-Дилинг» находится в одном из рукавов старого

русла реки Оки. Ежедневно благодаря этой установке добывается около 1400 тонн песка. Нагрузка довольно большая, поэтому и двигатель должен быть достаточно мощным.

Работа земснаряда заключается в том, что мощная струя воды, направленная на песчаное дно, размывает его, после чего мощная вращающаяся крыльчатка подает водно-песчаную смесь в трубу к огромному центробежному насосу. Оттуда смесь попадает в трубопровод длиной несколько сот метров и затем с помощью насоса выбрасывается на берег на высоту 4–5 метров, где эта масса разделяется на песок и воду, которая стекает обратно в водоем.

В конце марта 2009 года состоялся первый запуск двигателя Scania, на который приехал технический специалист из Швеции Николас Олссон. Пробное подключение насоса прошло успешно, после чего г-н Олссон вместе с представителем ООО «Скания-Русь» Петром Соболевским передали ключи от зажигания механикам земснаряда компании «КС-Дилинг». ●

Прицепы и полуприцепы для всех видов грузов

- Изотермические / рефрижераторные / промтоварные полуприцепы
- Шасси, контейнеровозы, сортиментовозы
- Самосвальные прицепы и полуприцепы
- Тентовые / бортовые / промтоварные / изотермические прицепы
- Надстройки / кузова на все виды шасси
- Прицепная техника индивидуального исполнения

SOMMER НОВТРАК

Учет специфики груза и эксплуатации

- Индивидуальная конструкция тента, кузова (для перевозки зерна, птицы и пр.)
- Шасси под установку цистерн
- Полуприцепы под все марки тягачей с высотой ССУ от 1115 мм до 1400 мм
- Сдвижной каркас тента

Адаптация под климатические и дорожные условия

- Сварная рама из прочных сортов стали OVAKO
- Дополнительные усиливающие элементы рамы
- Усиленные оси BPW/SAF с нагрузкой 9т/ось (специальное исполнение - до 18т)
- Европейские комплектующие
- Системы ABS/EBS с функцией антипрокидывания кузова
- Сеть сервисных станций по ремонту ходовой части



Увеличение грузоподъемности техники

- Уменьшение массы полуприцепа
- Эффективное распределение нагрузок между ССУ и задней "тележкой"
- Дополнительные усиливающие элементы
- Ходовая часть в усиленном исполнении

Эффективное использование внутреннего пространства

- Возможно увеличение внутреннего объема до 110 м³, длины - до 16,5м
- Система двухуровневого расположения груза
- Система SALS для крепления груза по всей длине борта
- Ниши для перевозки груза в рулонах

ЗАО "НОВТРАК"

Россия, 173008, Великий Новгород,
ул. Магистральная 15,
тел. (8162) 944 011
факс. (8162) 944 009, 944 019

г. Москва
тел.: +7 (495) 936 2218

г. Санкт-Петербург
тел.: +7 (812) 766 1361

г. Краснодар
тел.: +7 (861) 237 28 08 доб.111

Отдел ремонта и сервиса
тел.: +7 (8162) 944 018

ОТ МОСКВЫ ДО БАЙКАЛА

Идея этой поездки родилась неожиданно. Попав по своим журналистским делам к одному из дилеров компании Scania, я стал свидетелем торжественного момента – передачи ключей от двух новеньких тягачей водителям транспортной компании «ИнтерТранс-Доставка». Народ в этой компании оказался на редкость контактный, и спустя всего две недели после той памятной встречи я стал готовиться в дальнюю дорогу.

Мы стартовали из Москвы, намереваясь за восемь дней преодолеть путь от столицы до Улан-Удэ, проделать путь длиной более 7500 км и доставить по восьми адресам в шести сибирских городах груз посуды. >>>

“ Девять дней кабина тягача была нашим гостеприимным домом, здесь мы работали, спали, ели, обсуждали массу житейских проблем...”



Поворачиваем на Курган



Направляемся в Красноярск



На пути в Иркутск



Почти в Кемерово

За рулем нового тягача Scania R380 со спальняной кабиной CR19 Андрей Булгаров, за плечами которого более 15 лет работы водителем на междугородних и международных маршрутах. За это время он пропустил через свои руки тягачи едва ли не всех марок, а за рулем Scania оказался впервые. Ну что ж, тем интереснее будет узнать его мнение о машине.

Первые же 200 км, пройденные до Рязани, позволили убедиться в том, насколько популярна марка Scania в России. В плотном потоке воскресного вечера то и дело мелькали самосвалы и тягачи из Седертелье. Навстречу попадались машины, выпущенные и 5, и 10, и 20, и даже 25 лет назад. Они везли автомобили, топливо, строительные материалы – все, без чего не могут обойтись российские города. Судя по состоянию автомобилей, их водители заботились о своих «ветеранах» очень внимательно. Нет ничего удивительного в том, что надежные и выносливые тягачи, поработав на европейских трассах, подолгу служат и в России – прочность и неприхотливость этих машин известны каждому транспортнику.

На первой же ночевке в Зубовой Поляне, недалеко от Пензы, нам пришлось играть роль выставочных стендов, рассказывая о новом тягаче группе наших коллег – водителей-дальнобойщиков.

Их оценка была практически единогласной – удобная посадка водителя, просторные спальные места, отлично продуманная компоновка кабины. Надо сказать, что точно так же оценил наш дом на колесах и Андрей, отметивший, кроме этого, великолепный обзор и превосходное освещение дороги.

Что такое дорожный быт в России, в полной мере может понять и оценить только тот, кто провел в кабине тягача хотя бы четыре-пять дней. За это время и я смог оценить удобство кабины и ходовые качества машины – ведь мы проводили в кабине практически все 24 часа в сутки. За это время я окончательно убедился в мастерстве Андрея, а сочетание его манеры вождения с первоклассной подвеской автомобиля позволяли на ходу спокойно работать на компьютере.

К исходу третьего дня пути мы достигли знаменитого перевала Сим на Южном Урале. И здесь нас ждал настоящий сюрприз. Бесконечная вереница автопоездов тянулась по этой трудной и живописной дороге в обоих направлениях. Здесь можно было встретить представителей чуть ли не всех мировых автомобильных брендов. Практически каждый десятый автомобиль, переваливавший через горы по этой дороге, был от Scania.

Перевалив через Урал и миновав Курган, мы вышли на настоящие сибирские просторы. Можно было часами «наматывать» километры, оставаясь на дороге практически в полном одиночестве. В условиях, когда расстояние до ближайшего сервиса измеряется сотнями километров, на первое место выходит надежность автомобиля. Чего греха таить, нет-нет, да и мелькнет за окном остановившийся на обочине автопоезд, водитель которого пытается «в полевых условиях» реанимировать двигатель, сцепление или

мост. Да, наши дороги полны сюрпризов, которые могут вывести из строя любую машину, но ни разу нам не попала замерзшая Scania. Что же касается российских дорог, то мы сполна хлебнули дорожного лиха за Красноярском, где на протяжении почти 300 км вообще нет никакого дорожного покрытия, а накатанная по тайге колея скорее бы подошла для ралли «Париж – Дакар». На большинстве участков этой «дороги» двигаться приходилось со скоростью не более 15 км/час. Но самое интересное в этом почти 20-часовом марафоне было то, что, двигаясь по полному бездорожью, мы умудрялись еще и обгонять попутные автопоезда.

За Иркутском заметно убавилось количество европейских тягачей, затем постепенно исчезли с дорог и американские машины, уступив место «китайцам» и «японцам». И это не удивительно – здесь до Владивостока гораздо ближе, чем до европейских складов запчастей и сервисных центров. Но количество «Сканий» не изменилось – в Сибири и Забайкалье хорошо налажен сервис и снабжение запчастями. Чаше всего тягачи Scania возят легковые автомобили, топливо и лес. На одном из саянских перевалов нам встретилась Scania, уверенно преодолевавшая подъем с 40-тонной цистерной битума.

На серпантинах между Иркутском и Байкалом, изобилующих крутыми спусками и подъемами, в полной мере проявились отличные горные возможности тягача: его устойчивость и управляемость на крутых поворотах при значительных продольных уклонах. Этими качествами во многом объясняется выбор местных водителей, отдающих предпочтение автомобилям Scania.

Пройдя около 200 км вдоль берегов Байкала, мы уходим в сторону Улан-Удэ. За ветровым стеклом сгустились сумерки, в лучах закатного солнца искрились воды Селенги, рассекающей широкую живописную долину.

Указатель «Улан-Удэ» возник как бы сам собой, совершенно неожиданно. Белая Scania замерла около него. Все, наш марафон финишировал в столице Бурятии. Наш путь протяженностью более 7300 км занял ровно девять суток, минута в минуту. Позади остались переполненные дороги Подмосковья, Поволжье, Урал, сибирские степи, Саяны, Байкал. Мы прошли по федеральным трассам М5, М51, М53 и М54, преодолели массу региональных и местных дорог, многие из которых запомнятся нам надолго. Наша Scania не только уверенно летела по скоростным автомагистралям, но и вписывалась в узкие улочки и переулки Кемерово, Красноярска, Новосибирска, Абакана, Братска, Иркутска и Улан-Удэ.

Девять дней кабина тягача была нашим гостеприимным домом, здесь мы работали, спали, ели, обсуждали массу житейских проблем. Здесь, в Улан-Удэ, нам предстояло расстаться: Андрея ждала очередная погрузка и возвращение в Москву через несколько сибирских городов, а мне предстоял перелет в Москву, чтобы покрыть за шесть с половиной часов путь, на который у нас ушло ровно 216 часов. ●



Впереди Уфа



Подъезжаем к Улан-Удэ



На границе с Азией



По дороге в Новосибирск



Имя: Озкан Барморо
Должность: директор по маркетингу ООО «Скания-Русь»
Образование: закончил технический университет в Линкопине по специальности «Организация производства и управление», получил степень магистра естественных наук.
Работает в Scania с 1992 года.
Увлечение: любит проводить время с семьей, заниматься спортом.

– Озкан, откуда у вас такая любовь к занятиям спортом, вы выросли в спортивной семье?

– Мои родители не были профессиональными спортсменами. В детстве я был очень активным, мне нравились командные игры. В 6 лет меня отдали в юношеский футбольный клуб, где началась моя спортивная карьера. Пришлось успевать учиться в школе и ходить на тренировки, участвовать в соревнованиях и ездить на сборы. Думаю, с тех пор и зародилась моя любовь к спорту.

– Вы находитесь в хорошей спортивной форме. Как часто вы тренируетесь?

– Спасибо за комплимент. Как правило, два раза в неделю я хожу в спортзал. Хотя, если хорошая погода, предпочитаю пробежаться на свежем воздухе. Это помогает мне расслабиться и отвлечься после рабочего дня, дает хороший заряд бодрости. Кроме того, во время пробежки есть время подумать – это очень хорошая возможность. Я никогда не слушаю музыку, когда бегу, она мешает думать. Даже в командировках или в отпуске стараюсь найти время для занятий спортом, потому что чувствую себя намного лучше, когда тренируюсь.

БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, СИЛЬНЕЕ...

Как правило, офисная работа не предполагает никаких физических нагрузок, наоборот – это малоподвижный образ жизни. И как трудно бывает найти время для спорта в тяжелую трудовую неделю и заставить себя пойти заниматься после работы. Для директора по маркетингу ООО «Скания-Русь» Озкана Барморо занятия спортом – неотъемлемая часть жизни. Пробежать 20 км на свежем воздухе после работы он считает вполне нормальным, хотя для кого-то это может показаться подвигом.



Сина тестирует автомобиль Scania

– В 2007 году вы поставили для себя личный рекорд – пробежали дистанцию в 42 км, участвуя в Международном московском марафоне мира. Как вам это удалось?

– Пришлось преодолевать себя в некотором смысле. Погода в тот день была неважной: лил проливной дождь и дул холодный ветер. Тем более это был мой первый опыт преодоления дистанции в 42 км. Сложно было понять, как распределять силы, были даже моменты, когда хотелось сойти с дистанции. Меня останавливала только одна мысль, что такого может уже никогда не повториться, что это мой единственный шанс пробежаться по набережной Москвы-реки и созерцать красоты российской столицы не через лобовое стекло машины. Позитивный настрой и желание добежать до финиша помогли мне установить свой личный рекорд. Правда, в следующем году мне удалось немного улучшить свой результат, приняв участие в марафоне во второй раз. В 2008 году не было дождя и уже сказался опыт прошлого года.

– Ваши спортивные увлечения как-то помогают вам в работе?

– Мне кажется, да. Спорт в любом его проявлении дисциплинирует, воспитывает силу воли, характер, помогает концентрироваться и идти к цели, преодолевая любые трудности. В жизни и в работе эти качества просто необходимы, если ты хочешь добиться чего-то большего. Моя карьера в «Скании» началась 17 лет назад, после того как я закончил технический университет. В компанию я пришел работать в качестве ассистента в отдел маркетинга в головной офис в Седертелье. Спустя два года меня назначили менеджером по продажам по странам Балтии. С 2002 года я работаю в качестве директора по маркетингу в ООО «Скания-Русь». Так получилось, что «Скания» – это мое первое место работы и пока единственное. Наверное, такие качества, как упорство, стремление и большое желание достичь высоких результатов, помогли мне двигаться вверх по карьерной лестнице. Конечно, большую роль сыграла и сама компания «Скания». Интересная работа, доброжелательная атмосфера и дальнейшие перспективы многих сотрудников удерживают здесь на долгие годы. Бывает, что в компании работают целыми династиями.



Перед стартом. Московский международный марафон мира – 2008

С 1 июля 2009 г. Озкан Барморо займет должность генерального директора «Скания Украина», дистрибьютора Scania CV AB на Украине.

– Вы хотели бы, чтобы ваши дети тоже работали в «Скании»?

– Пока думать об этом рано, старшей дочери Сине будет только восемь лет, Нише – пять, а маленькой Тимбре скоро исполнится два. Но, удивительно, что когда мы были в Голицыно, в нашем втором офисе, где отгружаются автомобили «Скания» покупателям, Нише и Сине очень понравилось. Они с удовольствием забрались в кабину и посидели за рулем тягача. Возможно, в будущем они захотят работать в компании «Скания».

– Озкан, вы уже 7 лет живете в России. Что вы думаете об этой стране, ее традициях и людях?

– Россия занимает большую часть моей жизни. Когда мне предложили работать в этой стране, мы с женой практически сразу приняли решение поехать. Этот переезд был как вызов, своего рода приключение, но нам захотелось ввязаться в эту авантюру всей семьей, и мы не жалеем. Мои дети учат русский язык. Мы с удовольствием отмечаем российские праздники, соблюдаем местные традиции и любим русскую кухню. Например, живя в России, в нашей семье появилась традиция кушать суп на обед. Кстати, моя жена научилась готовить борщ, и детям это очень нравится. А один из наших любимых семейных праздников – Пасха, когда мы все вместе собираемся за праздничным столом. ●



Позади уже 15 км. ММММ – 2008



Играем в «парный» футбол, тим-билдинг

“ Мне хочется сказать «спасибо» моим коллегам, партнерам и друзьям за сотрудничество. Я познакомился в России с удивительными людьми, работающими в Scania, которые стали моими друзьями. Мне было здесь интересно, я получил хороший опыт работы. Мои наилучшие пожелания всем коллегам и благодарность за годы, проведенные вместе”.



«Заторможите» ваши расходы!

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО РЕМОНТУ ТОРМОЗНЫХ СИСТЕМ

Температуру 900° C выдержит не всякий материал.

При том, что возникает она уже при нескольких интенсивных торможениях – будь то частое торможение в городских пробках или затяжные горные спуски. Кроме этого, тормозные колодки и накладки должны выдерживать соль, пыль и даже частицы гравия, которые неизбежно встречаются на наших дорогах.

Инженеры Scania постоянно испытывают компоненты тормозных систем Scania в самых жестких условиях, чтобы обеспечить вашу безопасность и сохранность вашего груза. При этом существует много компонентов, которые возможно «подойдут» к вашей машине. Вы хотите превратить свой автомобиль в многотонный испытательный стенд?

Просто обратите внимание на новое предложение Scania по оригинальным компонентам тормозных систем и работам по их замене, которое мы подготовили на основании последних исследований рынка.

Предложение действительно с 15 февраля до 15 июля 2009 года.

Тормозной барабан (1414153)
7 243,44 руб.

Накладки тормозные (1535249)
3 117,96 руб.

Накладки для дисковых тормозов (1890861)
7 065,64 руб.

Дополнительная выгода – стоимость работ по замене входящих в акцию запасных частей снижена на 10 %.

Название	Номер з/ч	Розничная цена, руб., вкл. НДС
Накладки тормозные	1535248	2 677,04
Накладки тормозные	1535249	3 117,96
Накладки тормозные	1535250	2 952,62
Накладки тормозные	1535252	2 810,90
Накладки тормозные	1535253	2 976,26
Накладки тормозные	1535254	3 503,79
Тормозной барабан	1414152	6 990,04
Тормозной барабан	1414153	7 243,44
Тормозной барабан	1414435	8 098,73
Тормозной барабан	1402272	6 658,76
Тормозной диск	1852817	7 710,91
Накладки для дисковых тормозов	1734529	7 065,64
Накладки для дисковых тормозов	1890861	7 065,64

* Полный ассортимент и цены вы можете уточнить у любого официального дилера Scania в России.

* Scania оставляет за собой право на замену номеров з/ч, цены указаны в рублях с учетом НДС.

** Акция проводится только у официальных дилеров ООО «Скания-Русь».

ВЫИГРАЙТЕ ПРИЗ С ЖУРНАЛОМ «SCANIA ПО-РУССКИ»

У вас есть шанс выиграть приз от Scania. От вас требуется просто прочитать журнал «Scania по-русски» №1 (27), 2009 г. и ответить на 10 вопросов. Заполните табличку, помещенную ниже, и отправьте ваши ответы в адрес ООО «Скания-Русь» любым удобным вам способом.



ВОПРОСЫ:

- Как зовут нового генерального директора ООО «Скания-Русь»?
1) Лейф Остлинг
X) Раймо Лехтио
2) Ханс Тарделл
- Где открывается новая сервисная станция «Скании»?
1) в Саратове
X) в Липецке
2) в Балобаново
- В каком городе молодожены праздновали свадьбу в автобусе Scania?
1) в Санкт-Петербурге
X) в Самаре
2) в Саратове
- Сколько единиц техники Scania было продано в 2008 году?
1) 5614
X) 66,516
2) 73,793
- Сколько городов участвует в автомарафоне Scania?
1) 11
X) 12
2) 13
- Уменьшение снаряженного веса грузового автомобиля на 500 кг позволит сэкономить топлива?
1) 1,5%
X) 2%
2) 3%
- По данным Всемирной организации здравоохранения большинство ДТП случаются из-за?
1) неисправности автомобиля
X) невнимательности водителя
2) несоблюдения скоростного режима
- Габаритная длина OmniExpress?
1) 14,5 метра
X) 12,4 метра
2) 14,2 метра
- Мощность двигателя V8 в 1969 году?
1) 250 л. с.
X) 350 л. с.
2) 320 л. с.
- Сколько автобусов было продано в самарский автопарк?
1) 24
X) 34
2) 27

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Ответы принимаются до 15 июля 2009 года по адресу: 117485, Россия, Москва, ул. Обручева, д. 30/1, строение 2, бизнес-центр «Кругозор» или на электронную почту: pr@scania.ru или по факсу +7 (495) 787-50-05

Не забудьте указать в письме: Конкурс «Scania по-русски» и ваши координаты:
ФИО: _____
Индекс, адрес: _____
Контактный телефон: _____

* Призы Scania получают первые 10 участников, приславшие правильные ответы. Сотрудники Scania и их родственники не могут участвовать в этом конкурсе.
** Ассортимент призов может быть скорректирован по усмотрению компании ООО «Скания-Русь».



SCANIA



ДИЛЕРСКАЯ И СЕРВИСНАЯ СЕТЬ SCANIA:

Архангельск
Флагман Трак Сервис
Тел.: (8182) 44 77 00

Кострома
АвтоСканКострома
Тел.: (4942) 620 920

Набережные Челны
Компания Альфа
Тел.: (8552) 77 82 82

Пермь
ПрикамьеСкан
Тел.: (342) 294 58 63

Сургут
ЮграСкан
Тел.: (3462) 51 80 45

Волгоградская обл., г. Волжский
ВолгаСканЦентр
Тел.: (8443) 29 71 84

Краснодар
Краснодар-Скан
Тел.: (86166) 677 13

Нижний Новгород
Агат-Скан-Сервис
Тел.: (831) 220 00 33

Ростов-на-Дону
Транс-Абсолют
Экспорт-Импорт
Тел.: (863) 2 919 222

Сыктывкар
Холдинг ДАВПОН
Тел.: (8212) 291 800

Вологодская обл., г. Череповец
Автоторгцентр
Тел.: (8202) 69 40 48

Красноярск
СибСканСервис
Тел.: (3912) 78 63 36

Нижний Новгород
Транссервис
Тел.: (831) 274 85 67

Самара
СамараСкан
Тел.: (846) 922 92 08

Тольятти
Инкомцентр-Скан
Тел.: (8482) 20 24 74

Воронеж
Сканеж
Тел.: (4732) 46 05 20

Липецк
Скания Черноземье
Тел.: (4742) 48 28 04

Новокузнецк
Кемерово-Скан
Грузовые Машины
Тел.: (3843) 70 50 05

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»
НордСкан
Тел.: (812) 448 06 25

Тула
ТулаСкан
Тел.: (4872) 251 596

Екатеринбург
ЕвразСкан
Тел.: (343) 379 45 01

Москва
Север-Скан
Тел.: (495) 994 08 82

Новосибирск
СибТракСкан
Тел.: (383) 303 12 80

Санкт-Петербург, г. Сертолово
Петроскан
Тел.: (812) 593 80 90

Тюмень
ТюменьСкан
Тел.: (3452) 426 062

Екатеринбург
УралСкан
Тел.: (343) 379 379 9

Москва
Скания Сервис
Тел.: (495) 787 50 01

Омск
Барс-Авто
Тел.: (3812) 32 22 22

Санкт-Петербург, пос. Шушары
Петроскан
Тел.: (812) 449 80 90

Уфа
УфаАвтоСкан
Тел.: (347) 292 91 61

Калининград
Автомеханика
Тел.: (906) 238 52 69

Москва
Скан-Юго-Восток
Тел.: (495) 503 83 44

Оренбург
ОренбургСканСервис
Тел.: (3532) 30 00 03

Саратов
Балтранс
Тел.: (8452) 79 99 93

Челябинск
Южный Урал Скан
Тел.: 8 800 100 04 10

Ярославль
СканТрак
Тел.: (4852) 72 18 74