



ТАМОЖНЯ

КЛЕЙМО
СОБСТВЕННОСТИ

ПЕРЕВОЗКИ

СМУТНЫЕ ВРЕМЕНА

СЕРВИС

ОБЗОР РЫНКА СЗР

ГОНКА ВООРУЖЕНИЙ

SCANIA R 730



BAUMA 2010



В НОВОМ ЦВЕТЕ
IVECO DAILY



ВТОРОЙ – «СЕВЕРНЫЙ»
MERCEDES-BENZ



ПОЛВЕКА В СТРОЮ
БЕЛАЗ

ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ

Профессиональные Трейлерные Технологии

В наличии и под заказ оригинальные запасные части для грузовой и прицепной техники ведущих европейских производителей.

- | | |
|-----------------|---------|
| ■ WABCO | ■ SACHS |
| ■ HALDEX | ■ BPW |
| ■ SCHMITZ | ■ SAF |
| ■ CONTITECH | ■ ROR |
| ■ KNORR BREMSE | ■ JOST |
| ■ GEORG FISCHER | ■ TONAR |

Доставка в любой город России!



www.safbpwror.ru /812/ 640-03-37
г. Санкт-Петербург, Московское шоссе, 233 А



СЛОВО РЕДАКТОРА

КРИЗИС ДЕЛУ НЕ ПОМЕХА!

Всем известно пожелание Конфуция: «Не приведись вам жить в эпоху перемен». Нам серьезные перемены в повседневной жизни, причем не в лучшую сторону, принес разразившийся во второй половине 2008 года финансово-экономический кризис. Дров он наломал немало: катастрофическое снижение спроса, в нашем случае – на коммерческий транспорт, а вместе с ним и объемов перевозимых грузов. Добавим к этому повсеместное падение производства, затронувшее практически все сферы деятельности человека.

Но во всем ли стоит винить кризис? Ведь есть примеры, когда вследствие перестройки структуры предприятия, введения разного рода программ, стимулирующих производство, удавалось благополучно проходить самые трудные моменты кризисного периода.

Кстати, выяснилась одна достаточно интересная деталь. Именно в кризис можно с максимальной выгодой для себя повышать свои активы. Опять же именно кризис стимулирует применение передовых технологий и методов управления с целью снижения издержек производства.

Так что скорее стоит говорить не о кризисе вообще, а о кризисе умов или, если хотите, менеджмента. А если проанализировать процессы, проходившие в экономике в конце прошлого – начале этого года, то можно заявить о том, что кризис закончился 31 декабря 2009 года. И теперь надо работать засучив рукава и не покладая рук.

Именно это мы и собрались делать, предложив нашим читателям не только новый дизайн издания, но и переосмысленную структуру подачи материалов. А для того чтобы страницы журнала стали активной площадкой обмена мнениями, предлагаем вам включиться в диалог по наиболее актуальным темам, затрагивающим работу коммерческого транспорта во всех проявлениях.

Итак, мы приглашаем к диалогу. Пишите нам, и действительно интересные темы мы не оставим без внимания!

redactor@mirtransporta.ru

ГРУЗАВТОИНФО
ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ В ДЕТАЛЯХ

Ежемесячный специализированный журнал

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации:
ПИ № 2-6848

от 14 октября 2003 года.

Выдано Министерством Российской
Федерации по делам печати,
телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций.

Тираж 17 000 экз.

Все права защищены.

Использование любой информации,
опубликованной в данном
издании, возможно только
с письменного разрешения
редакции.

Редакция не несет ответственности
за содержание предоставленных
рекламных материалов.

Материалы, помеченные *,
публикуются на правах рекламы.

**Учредитель
и издатель** ООО «Груз Авто-Медиа»

**Генеральный
директор** Константин Силков

**Руководитель
проекта** Наталья Механикова

Редактор Леонид Круглов

Дизайн Георгий Костерин

Печать ООО «Цветпринт»

**Адрес
редакции** 191040, Санкт-Петербург,
Лиговский пр., 74, оф. 216

Тел.: (812) 611-02-05,
+7 911 165 3050

e-mail: adv@mirtransporta.ru

**Рукописи не возвращаются
и не рецензируются**

Подписано в печать 30.05.2010

Распространяется бесплатно

**Приглашаем к взаимовыгодному
сотрудничеству журналистов
и всех заинтересованных лиц**



14



22



28

4

НОВОСТИ

14

ВАУМА 2010

20

КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – 2010

22

КЛЕЙМО СОБСТВЕННОСТИ

26

РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕПРЕДСКАЗУЕМ

28

СМУТНЫЕ ВРЕМЕНА

30

ИНТЕРВЬЮ / КОНСТАНТИН ЛАННЭ

32

ИНТЕРВЬЮ / СЕРГЕЙ КОВАЛЬЧУК



34



42



56

34

В ЗЕЛЕНОМ ЦВЕТЕ

38

ГОНКА ВООРУЖЕНИЙ

42

ВТОРОЙ – «СЕВЕРНЫЙ»

46

АВТОРИЗОВАННЫЙ СЕРВИС

50

НЕ МЕСТО КРАСИТ ЧЕЛОВЕКА

52

СВЕЧА ДЛЯ ДИЗЕЛЯ

56

ПОЛВЕКА ГИГАНТОВ

62

РЕКЛАМА

63

АВТОВИТРИНА

ГРУЗОВИКИ

СЕРВИС

НА ДОСУГЕ



РЕКОРДЫ В КРИЗИС

Доля рынка компании DAF достигла рекордной величины в 2009 году, несмотря на то, что это был один из самых сложных периодов в истории производства грузовых автомобилей. Доля рынка компании DAF увеличилась до 14,8% в классе тяжеловесных грузовых автомобилей (более 15 тонн) в Европейском Союзе. Компания DAF занимает уверенное третье место среди европейских производителей грузовых автомобилей по объему продаж. В сегменте тягачей компания DAF занимает первую позицию в ЕС с долей рынка 19,8%.

Всего восемь лет назад компания DAF по объему продаж занимала последнее место среди семи европейских производителей грузовых автомобилей в сегменте тяжеловесного транспорта. Теперь с долей рынка 14,8% DAF надежно закрепилась на третьей позиции по результатам 2009 года (2008: 14,2%). Компания DAF является лидером на рынках Голландии, Великобритании, Португалии, Польши и Венгрии. В Германии — на крупнейшем европейском рынке грузовых автомобилей — DAF усилила свои позиции и стала самым популярным импортным брендом с долей рынка 10,6%.

В прошлом году в 27 странах Европейского союза (а также в Норвегии и Швейцарии) было зарегистрировано около 168 000 грузовых автомобилей весом более 15 тонн, спад составил почти 50% по сравнению с предыдущим годом, когда было зарегистрировано около 330 000 автомобилей. Сложная экономическая ситуация сильнее всего ударила по сегменту тягачей. В 2009 году тягачи составили 48% от общего числа зарегистрированных автомобилей; в 2008 году эта доля составляла более 56%.

OMNICOMM ГОВОРИТ: FAS!

Новый продукт Omnicomm — система FAS (Fleet Analytical System — система анализа работы парка техники). Прибор FAS будет предоставлять руководству предприятий не только информацию о заправках и сливах топлива, но также о пройденном пути и моточасах в привязке к географической карте и в режиме реального времени.

Данная функция системы предусматривает неполный охват территории страны сетями GSM, что особенно актуально для труднодоступных регионов Крайнего Севера, Сибири, Урала, Дальнего Востока.

НОВЫЙ ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР

Марка Volkswagen совместно с группой автомобильных компаний «ААА моторс» открыла в Ростове-на-Дону крупнейший на юге России дилерский центр «ААА моторс – Запад», построенный по новой архитектурной концепции Volkswagen.

Новый дилерский центр «ААА моторс – Запад» полностью отвечает стандартам немецкого производителя и позволяет клиентам выбрать автомобиль в условиях повышенного комфорта.

Просторный шоу-рум площадью 1025 м² позволит представить самую масштабную экспозицию в регионе — весь модельный ряд автомобилей Volkswagen, поставляемых на российский рынок.

Сервисный центр оборудован в соответствии со стандартами марки Volkswagen и обладает самым современным программным обеспечением и широким комплектом диагностического оборудования. Автоцентр предлагает полный цикл обслуживания — малярно-кузовной цех расположен на одной территории с ремонтными постами. Таким образом, клиенты смогут получить полный пакет услуг по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей марки Volkswagen.



ОБНОВЛЕННЫЕ ISUZU

Компания Isuzu сообщила об обновлении грузовиков тяжелого и среднего класса: Giga и Forward соответственно. Новые Giga отличаются большей экономичностью: они стали более эффективно потреблять топливо и приобрели более высокие экологические характеристики, что позволило этим машинам соответствовать самым современным экологическим нормам для грузовиков.

Модернизированные грузовики Forward могут оснащаться двумя типами усовершенствованных двигателей — 4НК1 (наиболее подходит для передвижений внутри города) и 6НК1 (специально предназначен для транспортировки между городами).

За год компания планирует продать 8 тыс. обновленных грузовиков Giga и 10 тыс. модернизированных Forward.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Allison Transmission, Inc. и Delphi Automotive Systems, LLC заключили долгосрочное соглашение о сотрудничестве в производстве новой системы гибридного привода для коммерческого транспорта. Основная деятельность будет сконцентрирована в штате Индиана, что в будущем позволит расширить экологически чистую производственную зону в этом штате. По условиям подписанного документа, Delphi будет поставлять Allison Transmission ключевые компоненты гибридных приводов и энергоаккумулирующие системы. Опыт Delphi в проектировании узлов электронных и гибридных систем для автоиндустрии позволит Allison значительно расширить существующий модельный ряд трансмиссий для городских автобусов и грузовых автомобилей.

ПРИЗНАНЫ ЛУЧШИМИ

Коммерческие автомобили Mercedes-Benz, выпускаемые концерном Daimler AG, по результатам опроса читателей по темам «Лучшие коммерческие автомобили 2010 года» и «Лучшие бренды», который уже в 14-й раз проводился издательством ЕТМ, удостоились в общей сумме семи первых мест. В этом году свыше 7700 читателей изданий Lastauto Omnibus, Trans Aktuell и Fernfahrer приняли участие в выборе лучших из 171 кандидата.

К примеру, Actros, флагман грузовой линейки, одержал двойную победу в классе тягачей.

«БОГДАНЫ» НА УРАЛЕ

Завоеывая все больший интерес, автомобили Bogdan, собираемые из машинокомплектов производства АО «АвтоВАЗ», получили шанс вновь занять позицию самых популярных в ряду отечественных автомобилей. В первом квартале 2010 года корпорацией «Богдан» было экспортировано в Россию 144 автомобиля.

Производственные мощности завода стабильно растут. Предварительные прогнозы продаж превышают планируемые 10 000 автомобилей в год. Этот факт обусловлен агрессивным расширением дилерской сети официального дистрибьютора корпорации «Богдан» ООО «Система Авто».

На начало поставок дилеры компании были представлены только в пяти городах России. Чтобы качественно справиться с растущим потребительским спросом, «Система Авто» планирует значительно расширить дилерскую сеть, сделав ставку на еще не охваченные региональные дилерские предприятия. В планах компании более 100 дилеров по регионам России.

В мае «Система Авто» начала поставки автомобилей Bogdan в новой комплектации с противотуманными фарами, электроусилителем руля и литыми дисками. Также доступны новые цветовые гаммы. Все автомобили обслуживаются на сервисных станциях дилеров и поддерживаются гарантией производителя.



ТОНИК ДЛЯ ГОРОДА

Завод «БАУ Мотор Корпорэйшн» расширяет производственную программу и приступает к выпуску нового грузового автомобиля Tonik. Модель создана для тех, чей бизнес связан с городскими перевозками. Легкий, быстрый и маневренный Tonik соединяет в себе комфорт и управляемость легкового автомобиля, выгодную грузоподъемность, высокую надежность с доступной стоимостью и качественным послепродажным обслуживанием.

При снаряженной массе 1740 кг и длине грузовой платформы 3050 мм автомобиль вмещает до 1 тонны различного груза и может легко лавировать в тесных, загруженных транспортом городских улицах. Для управления автомобилем Tonik водителю достаточно иметь права категории «В».

Под кабиной грузовика стоит надежный четырехтактный бензиновый мотор. По желанию владельца, на автомобиль с таким двигателем может быть установлено газобаллонное оборудование, способное значительно удешевить расходы на топливо.

В стандартной комплектации стоимость Tonik с фургоном для конечного потребителя не превысит 390 тыс. руб.

К началу выпуска первой партии грузовиков Tonik в России будет создана сервисная инфраструктура по обслуживанию автомобилей данной марки. Центральным сервисным регионом станет Москва, в столице будет сосредоточено более двух десятков дилерских фирм по продаже запасных частей и обслуживанию автомобиля. Здесь же откроется центральный склад запасных частей. На базе сервисных центров Москвы будут работать группы быстрого реагирования.





ИСПЫТАНИЕ 30-ГРАДУСНЫМ МОРОЗОМ

Мороз до 30 градусов ночью и днем, интенсивные тесты на управляемость прямо на льду, узкие заснеженные дороги и дороги общего пользования. На фоне именно таких условий прототип аккумуляторного электромобиля Mercedes-Benz Vito с успехом выдержал серию жесточайших зимних тестов вблизи Полярного круга.

Vito с электроприводом от аккумулятора — первый в мире малотоннажный автомобиль, для которого доступна серийная установка электрической приводной системы. Его привод рассчитан на работу исключительно от аккумулятора и в силу этого не нуждается в трансмиссии, созданной для двигателей внутреннего сгорания. Энергию для движения автомобиль Vito получает от мощной литийионной аккумуляторной батареи. Благодаря рабочему напряжению 400 В, силе тока 16 А и номинальной емкости 32 кВт·ч данный аккумулятор обеспечивает Vito 130-километровый запас хода, который, однако, может быть значительно больше — в зависимости от стиля вождения.

Максимальная выходная мощность электродвигателя составляет 90 кВт. С учетом электронного ограничения максимальной скорости на отметке 80 км/ч, автомобиль сможет с легкостью справляться с транспортными задачами в условиях городского и пригородного движения.

Причем в плане грузоподъемности и полезного объема он несколько не отличается от обычного малотоннажного автомобиля семейства Mercedes-Benz Vito.

В ПОЛЬЗУ SDLG

С 2010 года на территории России перестает существовать бренд PowerCat, под которым ранее поставлялись в нашу страну фронтальные погрузчики компании Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd. В рамках новой мировой стратегии завода-производителя все погрузчики, поставляемые на мировой рынок, будут иметь единую марку SDLG.

Компания «Русбизнесавто» начинает поставлять в Россию продукцию завода Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd под «родным» брендом SDLG. Завод начинает экспансию на мировой рынок под единым узнаваемым брендом SDLG, в число которых вошла и Россия.

УСПЕШНОЕ НАЧАЛО

Начало 2010 года стало успешным для сбыта грузовиков MAN CLA. Подписаны договоры на поставку более 1200 единиц, прежде всего, в такие страны, как Индонезия, Вьетнам, Узбекистан, Южная Африка и Марокко.

Конструктивный ряд MAN CLA в двух- и трехосном исполнении покрывает сектор полной разрешенной массой от 15 до 26 тонн. CLA основывается на уже испытанной немецкой конструкции MAN Nutzfahrzeuge, характеризующейся высокой грузоподъемностью, надежностью, функциональностью и экономичностью в жестких условиях ежедневной эксплуатации. Предлагая крепкие шасси, двигатели, неприхотливые в плане технического обслуживания, а также 20- или 25-дюймовую ошиновку, рассчитанную на плохие дорожные условия, MAN имеет своей целью рынки разных стран Азии и Африки. Кабины в обычном и спальном исполнении основываются на проверенном практикой конструктивном ряду LE2000, так же, как двигатели D08 и коробки ZF 6S-850 и 9S-1110. В грузовиках устанавливаются мосты с планетарными колесными передачами MAN, в то время как в версии для перевозок на дальние расстояния в некоторых моделях устанавливаются гипоидные мосты Meritor. Производятся грузовики MAN CLA на одном из самых современных автозаводов Индии (Питампур), на котором совместное предприятие MAN Force Trucks Private Ltd. последовательно реализовало высокие технологические стандарты MAN.





**ДИАГНОСТИКА
И РЕМОНТ**

КУЗОВНОЙ РЕМОНТ

**ЭЛЕКТРОННЫХ СИСТЕМ
ДВИГАТЕЛЕЙ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ**

КПП: ZF, EATON
РЕДУКТОРОВ
ТОРМОЗНЫХ СИСТЕМ

Тел.: (812) 964 10 28, 8-(901) 302 37 96, тел./факс: (812) 466 29 17
СПб, г. Пушкин, ул. Автомобильная, д. 4 e-mail: manservice@yandex.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИМПОРТЕР

Предприятие BelTruck&Bus получило статус генерального импортера продукции концерна MAN Nutzfahrzeuge AG в Белоруссию.

Для повышения эффективности продвижения бренда MAN и Neoplan в Белоруссии компания MAN Nutzfahrzeuge AG, оценив серьезный опыт и стабильные позиции в автомобильном бизнесе этой страны, уполномочила иностранное предприятие BelTruck&Bus представлять свои интересы на территории Белоруссии. В результате серьезной и длительной подготовки в декабре 2009 года в Мюнхене состоялось подписание импортерского договора. ИП BelTruck&Bus начало активные продажи техники MAN еще в 2008 году, укрепив свои позиции и зарекомендовав себя как надежный партнер на протяжении последних лет.

НОВЫЙ СЕДЕЛЬНЫЙ

Холдинговая компания АвтоКрАЗ представит в июне этого года на «АвтоКрАЗ-шоу-2010» новый седельный тягач КрАЗ Т17ЕХ. Об этом сообщил генеральный директор предприятия Сергей Сазонов.

По его словам, седельный тягач КрАЗ Т17ЕХ оснащен мощным ярославским 8-цилиндровым двигателем ЯМЗ-6581.10-06 Евро-3, однодисковым сцеплением ЯМЗ-184 и коробкой передач ЯМЗ-2391. КрАЗ Т17ЕХ «Бурлак» недавно успешно завершил сертификационные испытания на Дмитровском полигоне НАМИ в России.

«ИВАНОВЕЦ» ПОКОРЯЕТ ЕКАТЕРИНБУРГ

В Екатеринбурге прошла 10-я Международная специализированная выставка-демонстрация «Строительная техника, оборудование и сервис / СЕММС. Ural 2010». Торговая компания «Ивановская марка» привезла на выставку новинку, которая увидела свет в апреле, автокран «Ивановец КС-45717-1Р» инновационной серии АК-25, созданный на заводе «Автокран».

Автокран «Ивановец КС-45717-1Р» серии АК-25 обладает самой длинной стрелой в своем классе грузоподъемности. Телескопическая 4-секционная стрела длиной 30,7 м изготовлена из высокопрочной стали. Секции стрелы из гнутого профиля состоят из двух полукоробов, сваренных по нейтральной линии напряжений. В кране применена новая схема выдвижения секций стрелы, обеспечивающая повышенные грузовые характеристики при работе на дальних рабочих вылетах. Первая выдвижная секция телескопируется гидроцилиндром, а вторая и третья выдвигаются синхронно вторым гидроцилиндром и канатными полиспастами (выдвижения и втягивания).

Базовая версия автокрана «Ивановец АК-25» оснащена новой кабиной крановщика с повышенной обзорностью и изменяемым углом наклона.



ЗАПУЩЕНО ПРОИЗВОДСТВО

На заводе «Соллерс – Дальний Восток» запущено производство новой модели корейского внедорожника с кузовом пикап – SsangYong Actyon Sports. Эта модель будет впервые производиться в России и станет также первым иностранным пикапом, локализованным в России.

Старт нового производства был дан в присутствии министра промышленности и торговли Российской Федерации Виктора Христенко, губернатора Приморского края Сергея Дарькина и генерального директора ОАО «Соллерс» Вадима Швецова.

К концу года с конвейера завода «Соллерс – Дальний Восток» сойдет около 1200 внедорожников типа пикап. Этот автомобиль также станет самым доступным в линейке внедорожников, произведенных на заводе во Владивостоке. Цены на пикап SsangYong Actyon Sports начинаются с 620 тысяч рублей.

«Модель Actyon Sports стала третьей по счету продуктовой премьерой, запущенной в производство на "Соллерс – Дальний Восток" с начала работы завода, – говорит Вадим Швецов, генеральный директор ОАО «Соллерс». – Таким образом, мы поддерживаем уникальный темп, который задали при строительстве предприятия. В этом году планируем запустить в производство еще не менее двух моделей, что позволит нашим покупателям на Дальнем Востоке и во всей России выбрать качественный доступный внедорожник из широкой линейки нашей продукции».



ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОБЫВАЛ В ГОСТЯХ У SCANIA



На прошлой неделе вице-губернатор Алексей Сергеев провел выездное совещание на заводе ООО «Скания – Питер» и в дилерском центре Scania – ООО «Петроскан».

В работе совещания приняли участие представители Комитета по транспорту, Комитета по благоустройству и дорожному хозяйству, Комитета по транспортно-транзитной политике, руководители городских транспортных компаний ЖКХ, ГУП «Пассажиравтотранс».

Вице-президент по производству и логистике Scania Андерс Нильсен (Anders Nielsen) представил продукцию, производимую компанией, и рассказал о перспективах развития предприятия в нашем регионе.

Вице-губернатор осмотрел площадку по производству грузовых автомобилей и автобусов. Он отметил важность открытия произ-

водства «Скания» в нашем городе, высоко оценил качество и технологичность завода.

Также Алексей Сергеев выразил уверенность, что продукция завода будет широко востребована как строительными компаниями Петербурга, так и предприятиями, занятыми в сфере благоустрой-

ства города и организациями, специализирующимися на оказании услуг в сфере ЖКХ.

В апреле этого года Scania начала выпуск грузовиков в России на своем заводе под Санкт-Петербургом, что позволит клиентам Scania получить качественный продукт по хорошей цене в максимально короткие сроки.

Общий объем инвестиций в проект составляет 10 миллионов евро. Новое предприятие расположено в Санкт-Петербурге, в Шушарах.

На заводе будут производиться любые виды грузовых автомобилей. На сегодняшний день начато производство шасси. На них уже по желанию заказчика могут делаться различные надстройки – самосвалы, бетономешалки, лесовозы и т.д. В текущем году планируется выпустить порядка 500 единиц техники. Мощность предприятия позволяет выпускать до пяти тысяч единиц в год.



Вице-губернатор Санкт-Петербурга Алексей Сергеев на заводе «Скания – Питер», Санкт-Петербург, Шушары.

■ Новейший первоклассный двигатель Scania V8 обладает самыми высокими номинальными показателями по крутящему моменту и мощности из всех существующих

двигателей грузовых автомобилей: 3500 Нм и 730 л.с. Благодаря применению самой современной системы впрыска топлива под сверхвысоким давлением

Scania XPI, а также множеству других технических новинок этот двигатель способствует повышению уровня производительности тяжелых грузовиков.

НОВИНКИ АВТОМОБИЛЕЙ SCANIA НА ВЫСТАВКЕ «КОМТРАНС-2010»

Открытие международной выставки «Комтранс-2010» в этом году началось с пресс-дня, организованного специально для журналистов — выставка в этот день работала только для них. И именно представители СМИ стали первыми, кто увидел все новинки коммерческого транспорта, представленные на выставке.

Scania одна из первых начала презентацию на своем стенде, представив публике свои новинки.

Спрятанные под шелком автомобили ждали своего представления. Самым первым открылся зрителям роскошный грузовой родстер Scania Red Pearl «Красная жемчужина» с двигателем мощностью 99 л.с. и уникальной кабиной, сделанной на основе Scania T-серии. Данный автомобиль уникален и не имеет аналогов в мире. Он был



Уникальный грузовой родстер Scania Red Pearl R999, «Комтранс-2010».

создан конструктором Свен-Эриком Бергендалем в шведском дизайнерском ателье Svempas AB.

Следом за ним под завораживающие звуки саксофона перед публикой во всей красе предстал эксклюзивный тягач Scania Dark Diamond

«Черный бриллиант» — R620 с кабиной Topline. Объем серии ограничен ста автомобилями, каждый из которых имеет индивидуальный номер. Базой для Dark Diamond стала новая Scania R-серии, которая завоевала в этом году почетный титул «Truck of the year 2010» — Грузовой автомобиль 2010 года.

После торжественной части презентации уникальных автомобилей гостей приветствовал коммерческий директор ООО «Скания-Русь» Андрей Чурсин.

«Несмотря на все трудности прошлого года, Scania ведет активную работу по совершенствованию техники. В этом году Scania представляет на российском рынке обновленные модели тягачей семейства Griffin, здесь представлены — Griffin P340 LA4x2HNA и G420 LA4x2HNA Griffin Space Highline с двигателями стандарта Евро-4, а также новую модернизированную R-серию, завоевавшую титул «Международный грузовик года — 2010» с двигателем Евро-5. Кроме того, Scania начала производство грузовых автомобилей на заводе в Санкт-Петербурге. На выставке представлен первый комплектный самосвал российской сборки», — сказал г-н Чурсин.

Еще одной новинкой стал автобус Scania Higer A 80. Компании Scania и Higer объединили свои усилия в ходе уникального сотрудничества, результатом которого



Эксклюзивный тягач Scania новой R-серии Dark Diamond с Евро-5, «Комтранс-2010».

стало создание транспортного средства Scania Higer A 80, привлекающего, незаменимого и значимого для путешественников всего мира.

На уличной экспозиции посетители смогли познакомиться с туристическим 15-метровым автобусом Scania OmniExpress, мусоровозом Scania с надстройкой Zoeller и комплектным самосвалом P420CB8x4EHZ российской сборки.

Впервые Scania выступила на выставке в таком масштабе, представив восемь единиц техники. Посетители проявили огромный интерес к новинкам выставки, а также к строительным автомобилям и машинам специального назначения. Безоговорочно звездой «Комтранса-2010» признали грузовой родстер Scania Red Pearl, который пользовался повышенным вниманием всех участников выставки на протяжении всего времени работы.



Детский день на стенде Scania, «Комтранс-2010».



БЕСПИЛОТНЫЙ АВТОМОБИЛЬ

Группа ГАЗ передала для программы «Робототехника» новый коммерческий автомобиль «Газель-Бизнес», на базе которого создан беспилотный автомобиль. Данный выставочный экспонат был представлен как образец для применения способностей молодых участников к робототехнике, которые лучшие команды должны продемонстрировать летом на соревнованиях «Робокросс «Селигер-2010»».

Этим командам на торжественном награждении управляющий директор автозавода ГАЗ Леонид Долгов вручил в качестве призов 6 автомобилей «Газель-Бизнес» для переоборудования и участия в первых в России соревнованиях автомобилей-роботов «Робокросс «Селигер-2010»». Команды с помощью комплектов робототехнического оборудования должны переоборудовать автомобили в транспортное средство, способное самостоятельно, без водителя или дистанционного управления, в полностью автоматическом режиме совершить пробег по трассе на берегах озера Селигер, руководствуясь информацией спутниковой системы ГЛОНАСС.

Сегодня в рамках проектов группы ГАЗ по обновлению модельного ряда автотехники и разработки продуктов следующего поколения внедряются новые технологии производства, а также новые стандарты обучения. В группе ГАЗ действует система фирменного обучения, целью которого является подготовка будущих кадров, начиная с учебно-образовательных учреждений – школ, техникумов, вузов и заканчивая повышением престижа инженерных профессий.

НОВЫЕ САМОСВАЛЬНЫЕ ШАССИ

Компания Caterpillar предложила своим клиентам, работающим с отходами, семейство самосвальных шасси с шарнирно-сочлененной рамой. Семейство представлено четырьмя моделями — на базе самосвалов моделей 740, 735, 730 и 725. Ожидается, что шасси найдут спрос у фирм, занимающихся вывозом большого количества мусора, контейнерными перевозками отходов и т.п. Эти клиенты будут ставить на шасси свое специализированное устройство, например особый кузов.

ФАВОРИТ РОССИЙСКИХ АВТОДИЛЕРОВ

Компания Peugeot заняла второе место по результатам опроса дилерских сетей с целью определения индекса удовлетворенности российских автодилеров работой крупнейших автомобильных брендов. Опрос дилеров проводится компанией Ernst&Young дважды в год. В ходе весеннего исследования было опрошено 250 автомобильных дилеров из 44 российских регионов. Работа компании Peugeot получила высшие оценки респондентов, что свидетельствует об эффективной работе в сфере поддержки дилерской сети. В общем индексе удовлетворенности дилеров компания Peugeot заняла почетную вторую строку, набрав 4,63 балла по пятибалльной шкале.

В рамках опроса автомобильные дилеры оценивали ключевые аспекты сотрудничества с брендами: «поддержка продаж новых авто», «послепродажное обслуживание», «реклама и продвижение», «финансовые отношения», «сохранение и развитие дилерской сети», «коммуникации и поддержка обратной связи». Согласно мнениям абсолютного большинства респондентов, компания Peugeot заняла первые позиции почти во всех разделах рейтинга.



СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

В целях повышения эффективности бизнеса и принимая во внимание необходимость создания конкурентоспособной компонентной базы и развития кадрового потенциала российского автопрома, ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «Соллерс» подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве.

«АвтоВАЗ» и «Соллерс» намерены разработать и реализовать совместную программу развития компонентной базы поставщиков, а также программу поддержания и развития кадрового потенциала российского автопрома.

Для обеспечения потребностей существующих и будущих проектов «АвтоВАЗа» и «Соллерса» создается совместная рабочая группа, которая будет осуществлять взаимодействие.

БЕНЗОВОЗЫ ПОД ПРИСМОТРОМ

Компания «Русские навигационные технологии» — один из лидеров российского рынка систем мониторинга и контроля автотранспорта — завершила проект по оснащению системой ГЛОНАСС/GPS мониторинга и контроля «АвтоТрекер» парка бензовозов ООО «Газпромнефть-Центр» — одного из крупных операторов потребительского рынка нефтепродуктов в Москве и Московской области (сети АЗС «Сибнефть» и «Газпромнефть»).

Целями проекта были интенсификация использования транспорта, снижение издержек, связанных с его эксплуатацией.



ПРОЕКТ CITYLOG

В Турине в CRF (Centro Ricerca Fiat) прошла первая встреча участников проекта Citylog. Цели проекта — повышение эффективности логистических операций в городах, снижение загруженности дорог и увеличение энергоэффективности.

В первой встрече по проекту Citylog принял участие Даниэль Бориоли, советник по транспорту в регионе Пьемонт. Он подчеркнул особую важность проекта для Турина и региона Пьемонт, которые оказали финансовую поддержку этой инициативе. Другие крупные города, в том числе Берлин и Лион, также являются партнерами проекта.

Проект Citylog, финансируемый Европейским союзом в числе программы финансирования исследований FP7 (Seventh Framework Programme), направлен на повышение эффективности доставки грузов в городах за счет принятия комплексных мер и решений, а также при помощи инновационного грузового транспорта. В рамках проекта были выделены три направления деятельности для улучшения логистической системы современного города: внедрение телематических систем, новые технологии в автомобилестроении и погрузочное оборудование.

ВАЖНЫЙ ЭТАП

Легендарный коммерческий автомобиль Transit компании Ford снова в центре внимания: производственную линию завода Ford-Otosan в Кочаэли (Турция) покинул 6-миллионный автомобиль этой модели.

Сразу после своего появления в 1965 году Transit завоевал репутацию надежного, практичного и универсального помощника для профессионалов. Эта модель всегда предлагала последние технологии, разработанные для коммерческого транспорта, в сочетании с надежностью, безопасностью, низкой стоимостью владения, отличными ходовыми качествами, а также комфортом, свойственным легковым автомобилям.

Transit последнего поколения — это единственный в мире модельный ряд переднеприводных, заднеприводных и полноприводных среднеразмерных коммерческих автомобилей, созданных на общей платформе.

Несмотря на экономические трудности 2009 года, Transit был самым успешным автомобилем в одно- и двухтонном сегменте на 19 основных европейских рынках. Общая доля Transit на европейском рынке достигла 12,8%, то есть выросла на 0,2% по сравнению с 2008 г. и является наибольшей за последние шесть лет.

«За 45-летнюю историю существования было произведено шесть миллионов автомобилей этой модели, что делает Transit не только лидером модельного ряда, но и важной основой бизнеса Ford в Европе и одним из самых успешных коммерческих автомобилей за всю историю отрасли», — сказал Джон Флеминг, председатель правления и CEO компании «Ford Европа».



ТУРБОКОМПРЕССОРЫ

для ЛЮБОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
и ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ

**БОЛЬШОЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ
НА СКЛАДЕ**

**ДОСТАВКА ЛЮБЫМ ВИДОМ ТРАНСПОРТА
В ЛЮБОЙ РЕГИОН РФ**

ПОСТАВКА ЗАВОДОВ-ИЗГОТОВИТЕЛЕЙ

В НАЛИЧИИ И НА ЗАКАЗ. ГАРАНТИЯ

КАЧЕСТВЕННЫЙ РЕМОНТ

СКИДКИ ПОСТОЯННЫМ КЛИЕНТАМ



СПб, пр. Непокоренных, д. 63, к. 2
(812) 718-5618, 718-5619

www.turboline.ru
www.turbolinespb.com





ШАССИ ДЛЯ КЕМПЕРА

На европейском рынке кемперов появился новый заметный игрок — специальная версия шасси EcoDaily полной массой 7 тонн. Этим автомобилем Iveco расширяет и завершает модельный ряд EcoDaily, теперь шасси для кемпера Iveco доступно в диапазоне от 3,5 до 7 тонн.

За первый год продаж семейства EcoDaily было заказано более 43 тыс. автомобилей. Этот результат отражает огромный интерес к EcoDaily на рынке. С момента запуска семейства Daily в 1978 году компания Iveco продала более двух миллионов единиц, считая новейшее поколение EcoDaily. Теперь, с появлением 7-тонной версии семейства Daily упрочило свое лидерство в секторе, расширив предложение для тех, кто ищет лучшее транспортное решение для кемпера.

С новой версией EcoDaily 7 т Iveco усилит свои позиции на рынке кемперов премиум-класса, на котором компания является европейским лидером. На протяжении многих лет эти дорогостоящие транспортные средства в Европе главным образом поставляет Iveco.

В последние годы компания Iveco много работала в этом сегменте и сегодня предлагает покупателям продукт EcoDaily 7 т Camper, который сочетает традиционные характеристики Daily — силу, прочность, надежность и маневренность, традиционный задний привод, обеспечивающий лучшие в классе сцепление с дорогой и диаметр поворота. Новая 7-тонная версия предназначена для покупателей, которые выбирают топовый автомобиль в модельном ряду и максимально комфортный интерьер.

С ИЗМЕНЯЕМОЙ КОЛЕСНОЙ ФОРМУЛОЙ

Renault Trucks выпустила тягач с изменяемой колесной формулой Premium Lander OptiTrack, главной особенностью которого является возможность переключения колесной формулы 4x4 на 4x2 и обратно.

Наличие полного привода у Lander OptiTrack гарантирует не только мобильность и маневренность, но и комфортное использование машины в качестве тягача. Не менее важным является и тот факт, что автомобиль поставляется как с ручными, так и с автоматизированными коробками.

ДЛЯ РОССИЙСКИХ НЕФТЯНИКОВ

Как сообщил «Агентству деловых связей» заместитель директора по сбыту и сервису СП ЗАО «МАЗ-МАН» Станислав Иванюшенко, в апреле 2010 года предприятие изготовило и поставило 31 седельный тягач МАЗ-МАН-642368 для нефтяников Сургута.

Это уже вторая подобная партия техники МАЗ-МАН, изготовленная и отгруженная одному и тому же заказчику. Первая в количестве 29 штук была поставлена в сентябре 2009 года.

«Отгруженные в сентябре 2009 года седельные тягачи на сегодняшний день находятся на гарантии. За девять месяцев интенсивной работы в суровых северных условиях к ним нет серьезных замечаний. Этим мы объясняем повторный заказ нашей техники», — отметил Станислав Иванюшенко.

Седельные тягачи колесной формулы 6x4 будут использоваться в составе самосваловных автопоездов полной массой до 62 тонн. Двигатель MAN D2866LF25 развивает 410 л.с.

На тягачи установлено гидрооборудование для работы с самосвальным полуприцепом. Самосвальные автопоезда планируется использовать для отсыпки дорог к месторождениям нефти.



РАМОЧНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Компании JCB и Volvo Construction Equipment (VCE) подписали рамочное соглашение, согласно которому они будут сотрудничать в разработке и производстве мини-погрузчиков с бортовым поворотом и компактных гусеничных погрузчиков для дальнейшей их дистрибуции под своими марками через соответствующие дилерские сети в различных регионах мира.

Предполагается, что первая машина с однобалочной стрелой под брендом Volvo Construction Equipment будет запущена в производство на заводе JCB в г. Саванна (штат Джорджия) до конца 2010 года. Компания VCE с течением времени перенесет производство мини-погрузчиков с бортовым поворотом со своего завода в г. Педернеирас (Бразилия).

PROSTAR В РОССИИ!

На площадку «Гудвил Холдинга» поступил первый магистральный седельный тягач International Prostar 2008 модельного года.

International Prostar — уникальный в своем роде автомобиль с аэродинамичными формами, вобравший в себя все передовые технические идеи, обладающий удобным рабочим местом водителя и самыми низкими эксплуатационными расходами в автотранспорте.



Первый Prostar сошел с конвейера нового завода в канадском городе Чатэм (провинция Онтарио) в марте 2007 г. Автомобиль получил эргономичную кабину с интегрированными спальными отсеками. Процесс создания флагманской модели Prostar длился пять лет, затраты на проектирование и до-

водку составили около 300 млн долларов. Целью конструкторов было создание автомобиля тяжелого 8-го класса, который обладал бы «лучшей среди одноклассников топливной экономичностью, бесподобным комфортом для водителя, беспрецедентной надежностью и очень низкой стоимостью обслуживания и эксплуатации».

ДЫШАТЬ ГЛУБЖЕ

Новое семейство жидкостных промежуточных охладителей (LCCAC — Liquid Cooled Charge Air Cooler) от Delphi Corp. позволит изготовителям транспортных средств с бензиновыми и дизельными двигателями сделать их продукцию более дружелюбной к окружающей среде и одновременно повысить характеристики силовых агрегатов. По сравнению с традиционными воздушными охладителями, новые изделия лучше komponуются, повышают мощность двигателя, ускоряют его прогрев и снижают потери энергии. Они дают возможность снизить выбросы и повысить топливную экономичность у ныне эксплуатируемых транспортных средств.

Охладители LCCAC от Delphi могут устанавливаться в трубопровод между нагнетателем и двигателем либо встраиваться во впускной коллектор. В любом случае они снижают потери давления воздуха, что повышает КПД двигателя и упрощает компоновку моторного отсека. Существующий ряд новых охладителей способен удовлетворить потребности большинства производителей, но в особых случаях могут быть предложены «нестандартные» изделия, учитывающие специфические размеры и форму силовой установки.



www.avia.cz | Тел.: (8) 499 978 7632

Старая любовь не ржавеет

Единственный грузовой автомобиль с полностью оцинкованной кабиной

3 года

полная гарантия

без ограничения пробега

+

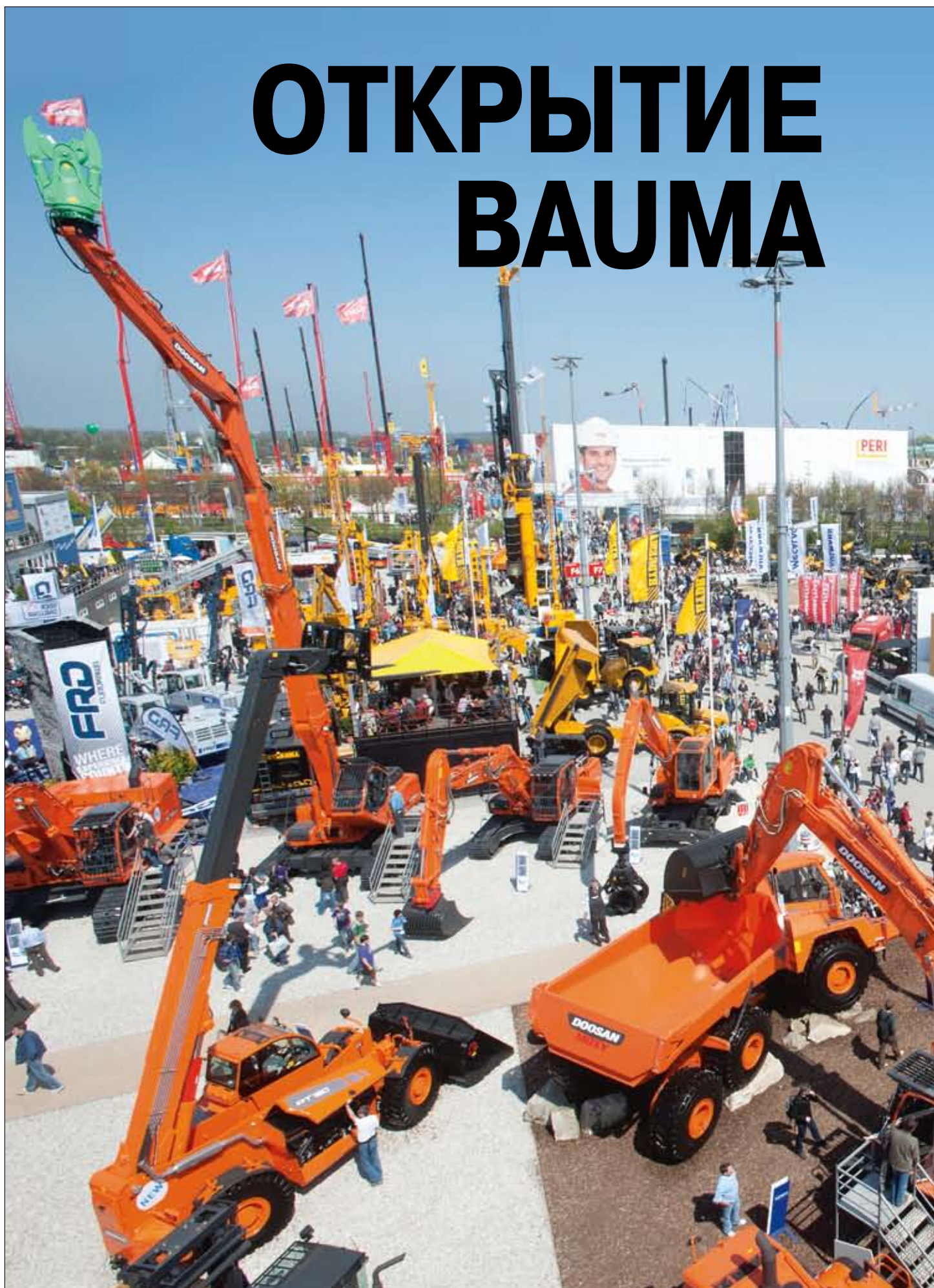
8 лет

гарантия

против сквозной коррозии кабины

ОСКОМКОМТЕХ

ОТКРЫТИЕ BAUMA



КОГДА-ТО ФРАНКФУРТСКИЙ АВТОСАЛОН КАЗАЛСЯ ПРОСТО ГРОМАДНЫМ, ЗАТЕМ ПОСЕЩЕНИЕ ГАННОВЕРА С ЕГО ВПЕЧАТЛЯЮЩЕЙ ВЫСТАВКОЙ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА ВНЕСЛО КОРРЕКТИВЫ. НО КОГДА ВО ВСЕМ ВЕЛИЧИИ ПРЕД НАМИ ПРЕДСТАЛА МЮНХЕНСКАЯ ВАУМА — ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ КАК-ТО ПОМЕРКЛИ. СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВ, ФОТО АВТОРА И ФИРМ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.





1



2



3

1. Премьера Bauma 2010 — MAN TGS 40.440 WW.
2. Полноприводной MAN TGM 13.250 в варианте для коммунального хозяйства.
3. MAN TGL 12.220 — амбициозный «малыш».

Международная специализированная выставка строительных машин и материалов, горных машин, автомобилей для строительной отрасли и строительных машин регулярно проходит на выставочной территории Neue Messe Munchen. Благодаря выставочной площади в 555 тыс. м² Bauma 2010 является крупнейшей выставкой в мире.

Поскольку нельзя объять необъятное, мы сосредоточили внимание на экспозициях, отражающих состояние дел в грузовом автомобилестроении. Вот что нам удалось увидеть.

Одна из мировых премьер — новый MAN TGS-WW, созданный

в строгом соответствии с потребностями клиентов на рынках, находящихся за пределами Европы. Машина продолжает успех предшественника — TGA-WW, который с момента введения на рынок в 2003 году благодаря своей прочности, высокой грузоподъемности и, прежде всего, способности выдерживать плохие дорожные условия и экстремальный климат заслужил признание у многих клиентов.

На TGS-WW устанавливаются экономичные 6-цилиндровые рядные двигатели конструктивных рядов D20 и D26 с системой впрыскивания Common-Rail. В зависимости от местных разрешительных

нормативов двигателя могут соответствовать нормативам Евро-2 или Евро-3. При этом конструкторы двигателей предусмотрели использование топлива различного качества, прежде всего, с часто встречающимся за пределами Европы увеличенным содержанием серы. Двигатели Евро-2, поставляемые MAN, могут иметь мощность 360, 400, 440 и 480 л.с. Для стандарта Евро-3 предусмотрено введение на рынок двигателей мощностью 350, 390, 430 и 480 л.с. С осени 2010 года у двигателей Евро-3 будут те же показатели мощности, что и у двигателей Евро-2.

Двигатели агрегируются с коробками передач, обеспечива-

- 1.** Седельный тягач MAN TGX 26.440 с приводом HydroDrive.
- 2.** У Scania есть и такие шасси — 10х4.
- 3.** Мировая премьера Scania R 730.



ющими комфортабельность и более высокую градацию переключения. 16-ступенчатая коробка обладает передним и задним делителем. Переключатели для включения делителей удобно размещаются на ручке рычага переключения передач. Высокую комфортабельность переключения обеспечивает автоматизированная 12-ступенчатая коробка MAN TipMatic. Для автомобилей повышенной проходимости MAN TipMatic со стратегией переключения off-road обеспечивает максимальную тягу и сокращение времени на переключение.

Кроме премьерного показа, на стенде фирмы MAN были и другие новинки. В частности, MAN TGL,

представленный в самом «тяжелом» исполнении, великолепно подходит для эксплуатации в строительной отрасли и сопутствующих сферах в качестве самосвала с краноманипулятором.

Под капотом устанавливаются новые мощные 4- и 6-цилиндровые двигатели с системой AGR мощностью от 150 до 250 л.с. и системой впрыскивания Common Rail. Все варианты двигателя по мощности, в зависимости от требований рынка, могут соответствовать нормативам Евро-4, Евро-5 или самому строгому на сегодня стандарту EEV — и это без добавления дополнительных веществ, например AdBlue.

TGM характеризуется высокой полезной нагрузкой, маневренностью, устойчивостью. Благодаря этим характеристикам он как будто специально создан для строительной отрасли. В качестве 13- или 18-тонника с постоянным или подключаемым полным приводом TGM отличается великолепной тягой и высокой проходимостью. К тому же машина может быть оснащена единственной в своем роде технологией для автомобилей этого класса — пневматической подвеской ведущего заднего моста. Электронное управление обеспечивает одинаковый уровень дорожного просвета в постоянном режиме, независимо от загрузки.



- 1.** Mercedes-Benz Zetros — простота и сила.
- 2.** Третья премьера Bauma — Volvo FMX.
- 3.** Тяжелый тягач Mercedes-Benz SLT 4560S 8x4/4.

Высокоэффективные двигатели с системой Common Rail мощностью от 250 до 340 л.с. обеспечивают экономичность и экологическую чистоту при эксплуатации. Все двигатели соответствуют либо нормативам Евро-4 и Евро-5, либо EEV без необходимости добавления AdBlue.

Весьма оригинальное исполнение было представлено на базе седельного тягача TGX. Модель TGX 26.440 с приводом HydroDrive на переднем мосту делает данный седельный тягач незаменимым для работы в строительном секторе, когда тягачу с самосвальным полуприцепом периодически не-

обходимо пробираться по строительной площадке не в самом ее лучшем состоянии. Кстати, грузовик с системой подключаемого привода отличаются превосходными показателями полезной нагрузки.

Еще один премьерный показ — Volvo FMX для строительного сектора. В отличие от московской премьеры на «КомТранс», в Мюнхене был показан вариант строительного самосвала с колесной формулой 10x4.

На Bauma 2010 состоялась мировая премьера самого мощного на сегодняшний день серийного грузовика Scania R 730. Более

подробно об этой машине читайте на страницах нашего журнала.

Помимо прочего, Scania представила на стенде широкий ряд строительных шасси под самосвальные надстройки и миксеры с различными колесными формулами, от 6x4 до 10x4.

На стенде Mercedes-Benz главенствовал Zetros. В качестве подспорья ему был придан уникальный тягач Mercedes-Benz SLT 4560S 8x4/4. Оборудованный силовым агрегатом с отдачей в 653 л.с., грузовик способен буксировать прицепы полной массой до 250 тонн. Кстати, в оснащение тягача входит модернизи-



1



2



3



4

1. Кузова Fliegl могут быть установлены на любое шасси.
2. Транспортёр техники Iveco Stralis AS320 S50 8x2/6.
3. Карьерный самосвал Astra HDD8 6x6.
3. Специальное шасси DAF XF105.460 6x2.

ванная 16-ступенчатая коробка PowerShift.

Наконец, известный немецкий производитель выпустил оптимизированное по грузоподъемности строительное шасси на базе модели Axor 8x4. Главные особенности грузовика: уменьшенная на 500 кг снаряженная масса, односкатная ошиновка колес третьей оси, применение 12-ступенчатой коробки PowerShift взамен обычной, 9-ступенчатой (минус 50 кг).

Выставка Bauma дала возможность Iveco представить свои специализированные разработки для строительной индустрии. На выставке компания представила

EcoDaily 4x4 с двойной кабиной, самосвал EuroCargo с краноманипулятором, который перевозит мини-экскаватор, тягач Trakker 4x4 и Stralis 6x2/4 с жесткой рамой. Также внимание профессионалов привлекли новый самосвал Astra HDD8 6x6, который выделяется внушительной разрешенной полной массой 50 тонн и возможностью буксировать трейлер массой до 120 тонн. На открытой площадке выставки Iveco представила самосвал на базе 7-тонного EcoDaily 70C17 EEV, шасси Stralis AS320S50 EEV 8x2/6 и Stralis AT260S42 X/P 6x2/4, бетоносмеситель Trakker AD340T41 B/P 8x4/4

и внедорожный самосвал Astra ADT30 6x6.

Пожалуй, менее заметными были достижения на стенде DAF. Основной упор экспозиции был сделан на шасси, оснащенные оборудованием для работы со сменными кузовами (DAF XF105 6x2) и контейнерами (DAF CF85 6x2/2).

Таковыми оказались экспозиции грузовиков на выставке Bauma 2010. Согласитесь, три мировые премьеры и большое количество новинок заслуживают внимания специалистов для изучения возможностей применения этой техники в бизнесе.

НА СТРАЖЕ БЕЗОПАСНОСТИ

НА ЭТОЙ ВЫСТАВКЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ БЫЛО ПОСЕТИТЕЛЕЙ В ШТАТСКОМ. ЛЮДИ В СЕРОЙ УНИФОРМЕ МЧС, ПРЕДСТАВИТЕЛИ МИНОБОРОНЫ В ЗЕЛЕНОМ, ОФИЦЕРЫ МИЛИЦИИ И ОМОНА В ЧЕРНОМ ЗАПОЛНИЛИ НОВЫЙ ПАВИЛЬОН НА ВВЦ В МОСКВЕ. ОНИ ВНИМАТЕЛЬНО ОСМАТРИВАЛИ НОВЫЕ СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ, СВЯЗИ, КОМПАКТНЫЕ ВЕРТОЛЕТЫ, СПАСАТЕЛЬНЫЕ КАТЕРА. И АВТОМОБИЛИ. ЛЕОНИД КРУГЛОВ.



1



2



3



4

1. Автоцистерна АЦ-40 (4308) — 271 оснащена всем необходимым для работы расчета из 7 пожарных.

2. Argo 6x6 Frontier 580 при сухой массе 386 кг берет на борт груз более 300 кг.

3. Автоцистерна АЦ-6,0-100 на базе Iveco АМТ 633904 доставляет к месту пожара 6 т воды и 1 т пенного реагента.

4. Автомобиль ликвидации загрязнений АЛЗ находит применение в частях МЧС.

Автомобилей на международной выставке «Комплексная безопасность — 2010» было много — легковых, грузовых, специальных, а то и просто непонятных, отечественных и зарубежных. В представлении большинства людей, безопасность — это бронированный лимузин, два джипа охраны и мигалки с сиренами. Канадская группа компаний «Стрейт» занимается именно таким видом безопасности, дорабатывая серийные легковые автомобили и внедорожники до уровня защиты от крупнокалиберного стрелкового оружия. Вообще-то, лимузины не наша тема, но на одном проекте из каталога компании все же стоит остановиться. Внешне Maybach 57S отличается от серийного автомобиля лишь зеленоватым оттенком стекол. Только специалист может по его цвету определить толщину стекол, которая может достигать 30 мм. А вот под капот заглянуть стоит. Там стоит специально доработанный V-образный 12-цилиндровый дизельный двигатель объемом 6 литров. Специалисты компании AMG довели его мощность до 604 л.с. В России уже несколько лет работает представительство группы компаний «Стрейт», и его основным партнером является КамАЗ. Результатом совместных разработок канадцев и челябинцев стала серия бронированных фургонов для перевозки ценностей.

Если не касаться пожарных автомобилей (разговор о них впереди), отечественная автомобильная промышленность была представлена серией специальных автомобилей на базе легендарной «Нивы», которая теперь называется Lada 4x4. Занимаются этим в Тольятти три компании: «Производство специальных автомобилей «Бронто», «ВИС-Авто» и «Моторика». Силовым и специальным структурам ПСА «Бронто» предлагает семейство внедорожников «Рысь»,

оснащенных усиленными мостами, новыми редукторами и подвеской с увеличенным ходом амортизаторов. У «ВИС-Авто» своя специализация. Здесь выпускают аварийно-спасательные автомобили ВИС-2946, предназначенные для МЧС и противопожарных служб. Каждая из моделей выпускается на удлиненном шасси ВАЗ-2131 в вариантах с двух- и пятиместной кабиной и кузовом для размещения специального оборудования. Аналогичные шасси используют для своих разработок аварийно-спасательных автомобилей и автомобилей скорой помощи и в компании «Моторика».

И уж если речь зашла о внедорожниках, отсюда буквально один шаг до колесных и гусеничных автомобилей и транспортеров высокой проходимости, которые выпускает ООО «Спецтех» из Заволжья. Близость Горьковского и Ульяновского автозаводов сама собой определила выбор кузовов для машин высокой и сверхвысокой проходимости. Серия колесных транспортеров «Кержак» включает по 5 моделей машин с колесными формулами 4x4 и 6x6. В первом случае бортовая «Газель» с обычной кабиной или кабиной «Тандем». Она устанавливается на специальную раму с шинами сверхнизкого давления размером 1300x700 и зависимой пружинной подвеской на продольных рычагах. Машина развивает скорость на шоссе до 80 км/ч, а на воде — 5 км/ч. Во втором случае речь идет уже о трехосном шасси, на которое кроме грузовой версии с пятиместной кабиной можно установить кузов обычного микроавтобуса. Давление на грунт в первом случае 0,12 кг/см², во втором — 0,1 кг/см². Для гусеничных транспортеров «Ветлуга», «Узола» и «Ухтыш» используются агрегаты ульяновских вездеходов и силовые агрегаты ЗМЗ. Все машины примерно одной массы (2600-2800 кг)

и оснащены резинометаллическими гусеницами шириной 400 мм. В зависимости от модели транспортеры могут перевозить грузы массой 700–900 кг.

Если транспортеры из Заволжья можно считать представителями среднего веса, то канадские колесные транспортеры Argo и Centaur — типичные легковесы. Шестиколесный плавающий транспортер Argo 6x6 Frontier 580 оснащен четырехтактным V-образным двухцилиндровым двигателем мощностью всего 18 л.с., но при этом он может уверенно плавать, перевозить четырех взрослых человек со скоростью до 45 км/ч или брать на борт груз массой 317 кг на суше или 227 кг на плаву. У восьмиколесного Argo 8x8 750 HDi мощность двигателя почти вдвое больше, он рассчитан на доставку до восьми человек или груза массой почти в полтонны на суше и почти 400 кг на воде. Транспортер можно использовать для эвакуации пострадавших, для чего на него устанавливается специальное крепление для носилок.

Основную же часть автомобильной экспозиции выставки составляли разнообразные пожарные автомобили. Прежде всего, стоит отметить широчайшую гамму пожарных автомобилей, представленных торжковской «Пожтехникой». Здесь впервые в России освоен выпуск пожарных лестниц с высотой подъема до 60 м. В качестве шасси используются либо трехосные автомобили Tatra T-815, либо четырехосный КамАЗ-65201. При одинаковых характеристиках по грузоподъемности люльки и лифта (по 200 кг) и одинаковой длине стрелы лестница на чешском шасси почти на 5,5 т легче, что обеспечивает большую скорость при меньшей мощности двигателя. У компании накоплен большой опыт применения шасси Tatra для монтажа пожарных лестниц и подъемников высотой от 30 до 60 м. Пожарная техника, выпускаемая в Торжке, настолько разнообразна, что выделить самое интересное довольно трудно. Но все же стоит задержаться у комплекса пожарных аэродромных автомобилей на тяжелых шасси КамАЗ и МЗКТ. Впервые в России выпущен автомобиль технической службы ААТС-5,0-40-200-50 на шасси КамАЗ-53501 (6x6). Среди многочисленного оборудования, установленного на нем, наибольший

интерес представляет выносная система эвакуации пассажиров из аварийного самолета. Она позволяет спускать людей по специальному трапу с высоты до 10 м. Еще одна новинка — автомобиль АА-13,5/100-100/3 на шасси тяжелого автомобиля высокой проходимости МЗКТ-6902. Оснащенная двигателем Caterpillar C-18 мощностью 715 л.с. машина полной массой 33 т разгоняется до 110 км/ч.

Из специальной техники, которую выпускает подмосковное производственное объединение «Берег», выделим машины, разработанные и выпускаемые по заказу МЧС. Базой для автомобиля первой помощи АПП-5 служит грузопассажирский автомобиль ГАЗ-27057 «Газель». Автомобиль предназначен для доставки к месту пожара боевого расчета из пяти человек и огнегасящих средств. Он оборудован мотопомпой высокого давления, пожарным рукавом длиной 60 м и цистерной емкостью 150 л. Для ликвидации последствий химического и биологического загрязнений предназначен автомобиль АЛЗ на шасси КамАЗ-43118. Он используется для дезактивации и дегазации пораженных территорий, зданий и оборудования. Работает в паре с автомобилем подготовки специальных растворов АПСР, который также выпускается на шасси КамАЗ-43118. На раме установлены 3 емкости для дезактивирующих жидкостей объемом 200 литров каждая и цистерной для воды емкостью 6000 л. Конструкция автомобиля позволяет готовить полидегазирующие растворы не только на стоянке, но и во время движения.

В последнее время российские изготовители пожарных автомобилей все чаще используют шасси иностранного производства. Один из примеров — пожарный автомобиль-цистерна АЦ 2,0-40/2 на шасси Isuzu NQR75P, который предлагает Уралосибирская пожарно-техническая компания (УСПТК). Машина предназначена для доставки к месту пожара расчета из шести человек. В кузове смонтированы цистерна для воды емкостью 2000 л и бак для пенореагента емкостью 120 л. Машина оснащена лафетным стволом ЭФЭР, насосом, комплектом пожарных рукавов и штурмовыми лестницами.

Даже наш краткий обзор экспонатов международной выставки



1. На базе пикапа ВАЗ-2329 несколько компаний в Тольятти выпускают широкую гамму аварийно-спасательных автомобилей.

2. Снегоболотоход «Кержак» — симбиоз обычной «Газели» и мощного вседорожного шасси на пневматиках сверхнизкого давления.

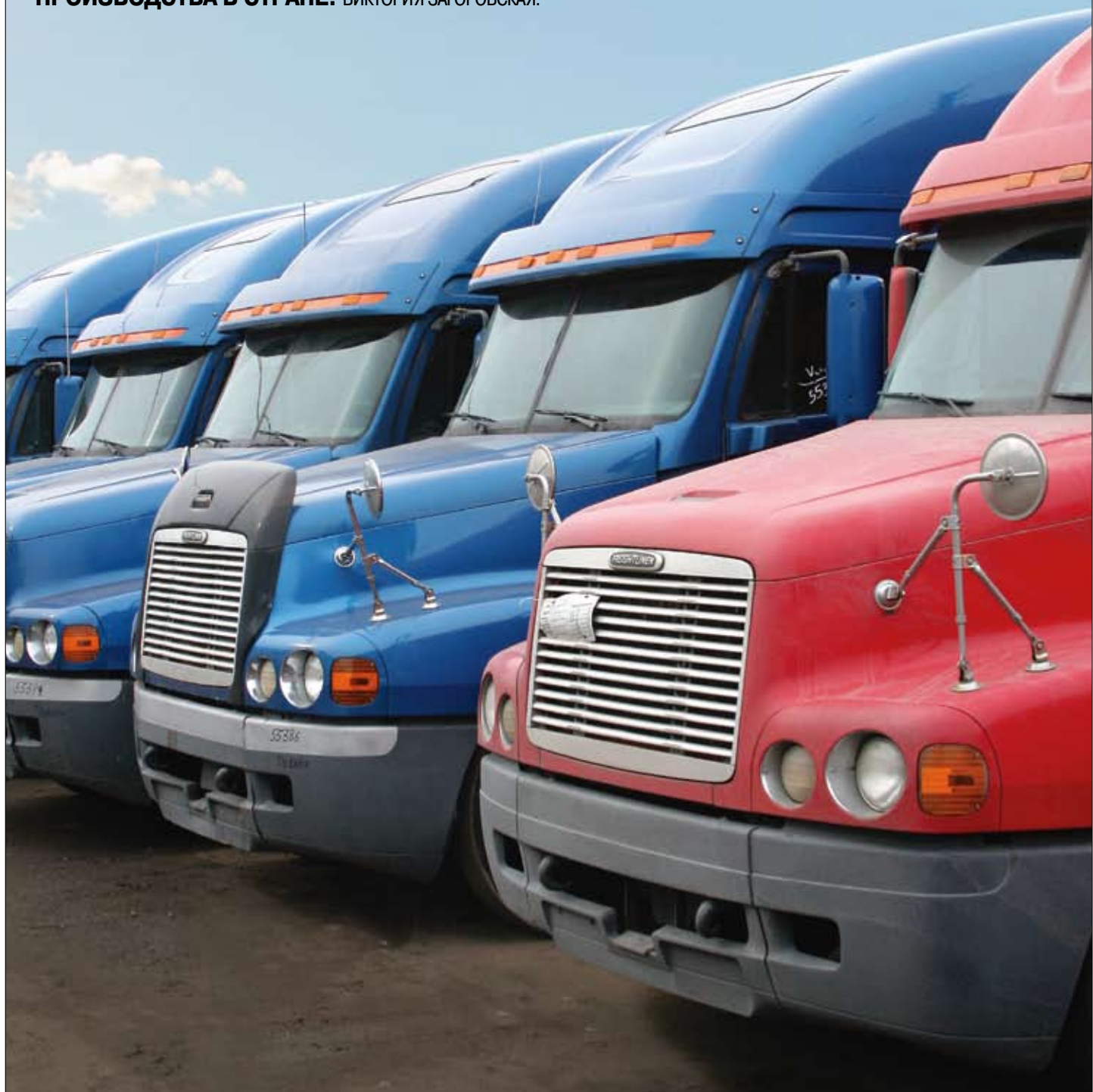
3. Небольшая динамичная цистерна АЦ-2,2-40/2 на шасси собранных в Елабуге грузовиков Isuzu NQR 75P предназначена для небольших городов.

4. Корейская компания Everdigm показала семейство автолестниц ERL с высотой подъема 33, 46 и 53 м.

«Комплексная безопасность» дает представление о том, что может автомобиль в этом сложном и жизненно важном деле. Все описанные нами автомобили и многие другие, не менее интересные, были продемонстрированы на учебном полигоне МЧС в день закрытия выставки.

КЛЕЙМО СОБСТВЕННОСТИ

НЕОБХОДИМЫМ УСЛОВИЕМ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ ПРИЗНАНЫ МЕРЫ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТА КОММЕРЧЕСКОГО И ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА, КОТОРЫЕ ЗАЩИЩАЮТ ИНТЕРЕСЫ НЕ ТОЛЬКО ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, НО И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИТОРОВ, РАЗВИВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВА В СТРАНЕ. ВИКТОРИЯ ЗАГОРОВСКАЯ.



СТРУКТУРА РЫНКА И СТРАТЕГИИ ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ

Произошедшее в 2008-2009 гг. повышение импортных пошлин, особенно на поддержанную технику, оказало существенное влияние на структуру рынка коммерческого транспорта.

«Говоря об изменении структуры рынка, необходимо учитывать комплекс факторов, таких, как повышение пошлин на новую и поддержанную импортную технику, снижение курса рубля относительно доллара США и евро, общее снижение спроса в экономике и государственный заказ, — отмечает ведущий специалист Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) Дмитрий Плеханов. — Если сравнить снижение продаж в сегменте тяжелых грузовиков в ЕС и России, то окажется, что продажи в России в прошлом году снизились сильнее, чем в ЕС (70% против 48%), в то же время снижение продаж КамАЗа — основного отечественного игрока на рынке, составило 40%, а импорт в Россию сократился на 87%.

Таким образом, можно сказать, что введение пошлин оказало определенное влияние на продажи импортной техники в России, однако оно не было критичным. В основном падение спроса на импортную технику было связано с общим падением спроса в экономике: темпы снижения ВВП РФ превышали темпы снижения ВВП в странах ЕС, отсюда более высокие темпы падения продаж импортной коммерческой техники. В то же время пошлины, скорее всего, не оказали какого-либо существенного влияния на продажи отечественной

техники, которые получили поддержку со стороны государственного заказа. Так, в 2009 году госзаказ обеспечил 30% продаж продукции КамАЗ. Без поддержки государства и закупки техники силовыми ведомствами темпы падения продаж в сегменте отечественных тяжелых грузовиков были бы

2009 г. эта доля увеличилась до 72%. В I квартале 2010 года эта тенденция продолжилась: доля грузовиков отечественного производства выросла до 79%.

Основными игроками в данном сегменте рынка являются российские производители (КамАЗ, «Урал»), белорусский МАЗ, хотя его



**Ведущий специалист
Института
комплексных
стратегических
исследований
(ИКСИ) Дмитрий
Плеханов.**

сопоставимы с темпами падения импорта».

Эксперт уверен: в большей степени эффект от введения пошлин начинает ощущаться именно в настоящий момент, на этапе посткризисного восстановления рынка.

Сегодня пошлины действительно ограничивают объемы импорта: по данным ФТС, в I квартале 2010 года импорт грузовых автомобилей в физическом выражении снизился на 3% по сравнению с I кварталом 2009 года, в то время как производство внутри страны, по данным Росстата, увеличилось на 35%.

По словам Дмитрия Плеханова, в условиях кризиса структура российского рынка сместилась в пользу грузовиков отечественного производства, прежде всего КамАЗ и «Урал». Если до кризиса доля тяжелых грузовиков на рынке устойчиво снижалась и в 2007 г. составляла около 45%, то по итогам

доля на российском рынке в 2009 г. существенно снизилась. Среди иностранных компаний наиболее заметную долю на российском рынке занимают европейские производители: MAN, Scania, Iveco, Renault Trucks и Volvo Trucks. Среди китайских производителей лидером продаж является марка Howo. На долю остальных китайских компаний-производителей грузовых автомобилей (Shaanxi MAN, Dongfeng, Foton, Beifang Benchi) приходится не более 5%.

«Ситуация с грузовой техникой на всех развивающихся рынках примерно одинаковая: есть значительный потенциал роста, каждый рынок, как правило, имеет достаточное количество сильных внутренних производителей, которые обладают серьезными конкурентными преимуществами перед компаниями из развитых стран в виде государственной поддержки, наличия

сбытовой и сервисной сети, знания местной специфики, — рассказывает аналитик ИКСИ. — В этой связи практически все ведущие мировые производители взяли курс на формирование партнерских отношений с местными игроками для продвижения собственной продукции на рынке развивающихся стран. На российском рынке примером такого стратегического альянса является создание совместных предприятий компаниями КамАЗ и Daimler по производству грузовых автомобилей Mercedes-Benz и малогабаритных грузовиков Mitsubishi Fuso. Остальные компании развивают производство в России на собственных мощностях (Scania в Санкт-Петербурге и Volvo Trucks в Калуге)».

Рынок грузовых автомобилей, особенно в сегменте тяжелой техники привязан к темпам развития основных отраслей-потребителей (строительство и промышленность). Однако существенной поддержки спроса на коммерческую технику со стороны этих отраслей в этом году, по прогнозам эксперта, ожидать не приходится. Объемы выпуска в промышленности в настоящее время восстанавливаются после падения 2008-2009 гг., однако даже до кризиса промышленность не относилась к быстрорастущим сегментам российской экономики. Строительный сектор, обремененный долгами перед банками и испытывающий в связи с этим трудности с началом строительства новых объектов, вообще остается практически единственным сегментом экономики, в котором до сих пор продолжается спад деловой активности.

В апреле 2010 г. объем работ в строительстве снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2,4%.

«Важно отметить, что рост спроса на грузовые автомобили традиционно следует за ростом потребительской активности в экономике в целом, — говорит Дмитрий Плеханов. — Так, если активный рост продаж легковых автомобилей в России начался в 2004-2005 гг., то в сегменте грузовых автомобилей этот процесс стал заметен только в 2006 г.

Таким образом, продолжение стагнации в отраслях основных потребителей и естественная для данного сегмента рынка инерционность продаж являются серьезными ограничителями развития. Если в 2010 г. активный рост продаж, особенно в сегменте импортной техники, еще возможен за счет эффекта «низкой базы», т.е. на фоне практически полного их отсутствия в 2009 г., то в дальнейшем темпы роста спроса на рынке могут существенно замедлиться».

По оценкам ИКСИ, полное восстановление российского рынка грузовых автомобилей до уровня 2008 г. будет достигнуто не раньше 2015 г.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В краткосрочной перспективе создание Таможенного союза с Казахстаном и Белоруссией способно привести к увеличению доли импортной техники на внутреннем рынке России. По словам Дмитрия Плеханова, ввиду того, что после образова-

ния ТС уровень таможенных пошлин в Казахстане и Белоруссии должен быть повышен до российского уровня, а пошлины в торговле между странами союза должны быть отменены, существует большая вероятность, что с образованием ТС какая-то часть подержанной техники из этих стран может быть ввезена в Россию для перепродажи. Если для рынка легковых автомобилей продажа нескольких тысяч машин не так принципиальна, то в сегменте грузовых авто, который является



Первая таможня появилась в России еще в 1653 году. Именно тогда был разработан единый таможенный устав, действовавший на территории всего государства. Само понятие «таможня» происходит от тюркского слова «тамга», которое обозначало клеймо собственности. Потом тамгой стали называть пошлину за провоз товара, а место, где ставили клеймо, — таможней.

Сегодня на таможенные органы возложены обязанности по защите интересов страны, обеспечению движения потоков товаров через границы и пресечению контрабандного провоза.

Напомним, Российская Федерация имеет самую протяженную границу в мире.



узким, такие продажи могут оказать существенное влияние на ситуацию на рынке. В настоящее время таможенные органы заняты разработкой процедур, направленных на исключение возможности реэкспорта иностранной техники на территорию России, однако полностью исключить такой канал нельзя (особенно в том случае, когда речь идет о ввозе единичных объектов для собственных нужд).

«В целом рынок коммерческой техники Белоруссии и Казахстана существенно уступает по размеру российскому, поэтому для внутренних производителей создание единой таможенной территории с этими странами значительных выгод не даст. Тем более, что экспортные стратегии компаний (КамАЗа и «Урала»), как правило, не ограничиваются этими двумя странами, поставки осуществляются и в другие страны СНГ, а также в Азию и Латинскую Америку, — говорит Д. Плеханов. — В то же самое время нельзя исключить возможности, что создание ТС может повысить привлекательность открытия сборочных производств иностранных предприятий (прежде всего, в Белоруссии), поскольку после начала функционирования ТС эти производители получат возможность доступа на российский рынок. Учитывая, что все ведущие европейские компании-производители грузовых автомобилей уже в той или иной степени представлены на территории РФ, можно предположить, что интерес к открытию сборочных предприятий будут проявлять, прежде всего, китайские компании, которым пока не

удалось закрепиться на российском рынке».

Возможно, что в рамках ТС будут снижены или вообще обнулены пошлины на импортные грузовики стандарта Евро-5, в этом заинтересованы представители отрасли автомобильных перевозок в России, Белоруссии и Казахстане. Однако пока каких-либо конкретных сигналов относительно изменения пошлин нет.

Пока рынок грузовых автомобилей находится в начальной стадии восстановления и сохраняется неопределенность относительно будущего спроса, снижение таможенных пошлин вряд ли возможно, считает эксперт. Позиция российского руководства заключается в поддержке производства автомобилей внутри страны, а пошлины не только помогают отечественным производителям, но и стимулируют иностранные компании к расширению собственных производственных мощностей в России.

Так, выступая в конце апреля, министр промышленности и торговли России Виктор Христенко напомнил, что стратегия развития автопрома России до 2020 года предполагает удержание высоких таможенных пошлин на новые и бывшие в употреблении автомобили и подтвердил, что таможенные пошлины на ввоз иностранных машин в Россию в обозримом будущем меняться не будут. При этом он отметил, что российский авторынок испытал сильный кризис и только сейчас можно наблюдать начало восстановления. По его оценке, Россия вернется на докризисный уровень к 2012-2013 гг.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕПРЕДСКАЗУЕМ!

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК СОВЕРШЕННО НЕПРЕДСКАЗУЕМ! Я ЖИВУ В СТРАНЕ УЖЕ ПЯТЬ ЛЕТ, И ВСЕ ЭТИ ГОДЫ ОШИБАЛСЯ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ПРОГНОЗОВ», — ПРИЗНАЛСЯ ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ VOLVO CARS, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ АССОЦИАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА ДЭВИД ТОМАС В ХОДЕ ВСТРЕЧИ «ЕВРОПЕЙСКИЙ БИЗНЕС В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ — ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ». ВИКТОРИЯ ЗАГОРОВСКАЯ.

На первом открытом мероприятии, которое провел Северо-Западный региональный комитет АЕБ в Санкт-Петербурге, выступление президента Volvo Cars по праву заняло центральное место. Его доклад о развитии автомобильной индустрии в России стал яркой иллюстрацией общего состояния экономики страны в посткризисный период.

Дэвид Томас рассказал об изменениях, которые произошли в автомобильной отрасли Северо-Западного региона за последние несколько лет, современных тенденциях рынка и роли государственной поддержки в его развитии, обрисовал перспективы ближайшего



Член правления
Ассоциации
европейского
бизнеса Дэвид
Томас.

будущего автопрома.

«Планы нашей компании на 2010 год были достаточно скромными, — отметил Дэвид Томас. — Мы прогнозировали, что уровень продаж будет соответствовать показателям прошлого года. Однако уже в апреле зафиксирована положи-

тельная динамика, которая свидетельствует о том, что отрасль восстанавливается и ее участники вновь завоевывают доверие потребителей. Атмосфера сейчас царит очень позитивная».

По его мнению, большую роль в восстановлении внутреннего рынка

сыграли меры государственной поддержки, начавшиеся с повышения таможенных сборов на новые и поддержанные автомобили. В результате удалось снизить объемы импорта бывшего в употреблении транспорта почти на 90%! Положительное влияние оказали программы льготного кредитования и утилизации старых автомобилей, благодаря которым продажи новых автомобилей возросли на 70-80%.

«Перспективы российского автопрома будут напрямую зависеть от динамики ВВП, нынешний рост которого равен 6-8% и может свидетельствовать об увеличении объема рынка на 10%. Однако сегодня крайне сложно



Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) — некоммерческая организация, объединяющая предпринимателей, которым интересен российский рынок. Одна из основных задач АЕБ — предоставление его участникам актуальной и достоверной информации о развитии различных секторов экономики. Ассоциация представлена в 31 европейской стране. По данным на апрель, в нее входят 598 предприятий из России.



прогнозировать что-либо с определенной степенью уверенности, — предупредил Дэвид Томас. — Автопроизводители, которые наладили местное производство, будут наращивать объемы сбыта. Насколько — зависит уже от множества факторов, в том числе от таможенной политики государства и курса валют.

В структуре автомобильного рынка России и Северо-Запада значительных изменений произойти не должно. Однако в связи с тем, что сектор подержанных автомобилей, особенно среди премиум-брендов, становится все более цивилизованным и важность его в стране повышается,

можно ждать перераспределения долей между новым и бывшим в употреблении транспортом».

Остальные эксперты высказывали предположения о дальнейших темпах развития автомобильного рынка еще более осторожно, помня, какой неожиданностью стало в прошлом году его резкое падение на 49% — с 2,93 до 1,4 млн автомобилей.

Представители Ассоциации европейского бизнеса в рамках встречи представили обзор экономической ситуации в стране, оценили инвестиционный климат и рассказали о стратегии развития регионального комитета АЕБ в Северо-Западном регионе.

По их словам, на СЗ регион приходится значительная доля продаж новых автомобилей — около 12-15% ежегодно. В нынешнем году здесь может быть реализовано 200 тыс. единиц легковой и легкой коммерческой техники. Выгодное географическое положение региона с доступом к европейским производственным площадкам делает его привлекательным для производителей не только автомобилей, но и компонентов для местных заводов. Развитая инфраструктура и транспортная сеть создают благоприятные условия для развития автомобильной индустрии.

«В долгосрочной перспективе рынок страны будет признан наиболее емким в Евросоюзе, — уверены члены Ассоциации. — Это понимают и автопроизводители: на сегодняшний день они инвестировали в местное производство \$2,4 млрд. Практически все мировые бренды — Ford, General Motors, Renault, Nissan, Toyota, Volkswagen — уже наладили производство на территории России. Общая мощность заводов иностранных компаний превышает 580 тыс. автомобилей и дальше будет только увеличиваться. Активное развитие также получили дилерские сети: в них инвестировано \$8 млн».



СМУТНЫЕ ВРЕМЕНА

СО СТАТИСТИКОЙ СПОРИТЬ СЛОЖНО, А ОНА ТВЕРДИТ, ЧТО КРИЗИС ДЛЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКОВ НАЧАЛСЯ В 2009 ГОДУ И ПРИВЕЛ К СНИЖЕНИЮ СТАВОК В СРЕДНЕМ ДО 30%. В ТОМ, КАК ЭТО БЫЛО, СТАТИСТИКАМ И ИСТОРИКАМ ПРЕДСТОИТ РАЗОБРАТЬСЯ. МЫ ЖЕ ПОПРОБУЕМ СДЕЛАТЬ НЕБОЛЬШОЙ ЭКСКУРС В КРИЗИС ПО ГОРЯЧИМ СЛЕДАМ. АЛЕКСЕЙ КАСТРИЦА, ФОТО АВТОРА.

То, что объемы грузоперевозок в стране напрямую зависят от потребностей экономики этой самой страны, не секрет. К слову, объемы внешней торговли России за 2009 год снизились относительно уровня 2008 г.

на 36%. Объем перевозок грузов автомобильным транспортом между Россией и зарубежными странами уменьшился на 6,7млнтоннисоставил29,1млн тонн, что ниже показателя 2008 года на 18,6% и примерно соответствует объемам 2004 г.

Но даже те 36% снижения объемов внешней торговли в начале 2009 года перевозчикам показались бы легким шоком на фоне 50-процентного обвала объема грузоперевозок в России на момент начала 2009-го.



Многие компании с 2008 года по разным причинам перестали обновлять автомобильный парк. У всех этих причин, конечно же, один знаменатель — деньги: у кого-то зависли платежи по лизингу, кто-то просто не имел возможности взять автомобиль в лизинг, кто-то имел возможности, но лизинговые компании отказали в условиях смутного времени, когда неизвестно, что будет завтра. Уменьшили кредиты доверия сервисные станции, топливные компании. В результате парк транспортных средств перевоз-

чиков — членов АСМАП уменьшился на 3 тыс. единиц, или на 10%, около 1 тыс. лизинговых автомобилей было возвращено лизингодателям, тогда как в благоприятных условиях 2007-2008 гг. было приобретено порядка 10 тыс. автомобилей и парк обновился на треть.

Конечно, ухудшилось финансовое состояние многих компаний, часть из которых были вынуждены закрыться, а те, что приняли решение бороться до конца, пошли на крайние меры: снижение ставок на перевозки до самого ми-

нимума, сокращение зарплаты водителей. Однако увольнений среди водителей почти не наблюдалось — идти им некуда. Для работодателя водитель — не балласт даже в кризис, ибо оплата труда, как правило, сдельная.

В общем, можно сравнить 2009 год с войной, на которой все методы хороши. Но даже на войне есть кодекс чести. О том, как перевозчики выжили в кризис, нам рассказали топ-менеджеры компаний. За их словами не сухие цифры статистики, а личный опыт.



ООО «ТРАК» КОНСТАНТИН ЛАННЭ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

— Константин Юрьевич, когда для вашей компании настали тяжелые времена?

— Еще в декабре 2008-го у нас был всплеск объемов грузоперевозок. Компании в рамках заключенных на 2008 год контрактов старались завезти и вывезти максимальное количество товара. А вот в начале 2009-го настали темные дни. Объемы грузоперевозок упали на 50%, и ситуация начала выправляться лишь к лету 2009 года. Правда, лето, как известно, — это некое затишье, но уже с прошлой осени наблюдается оживление рынка. И могу сказать, что сейчас мы вышли на докризисные объемы перевозок!

— Значит, для вас кризис закончился?

— Объемы грузоперевозок те же, но ставки далеки от прежних. Хотя сейчас лучше, чем в начале 2009-го, когда за рейс в режиме «таможенный транзит»



из Петербурга в Москву клиент платил 30 000 руб. Ставки на перевозки растаможенных грузов падали вплоть до 23 000 руб. Сейчас можно говорить о 36 000 руб., а вот до кризиса ставка была 55 000 руб. Тут комментариев не требуется.

Что радует? Только одно: парк пуст — все машины в рейсах.

Во-первых, нам удалось сохранить команду водителей. Идти им было некуда, а мы со

своей стороны никого не увольняли, ибо при сдельной оплате труда в этом нет смысла. Конечно, пришлось снизить ставки. Например, раньше водитель за рейс «на Москву» получал 7000 руб., сейчас — 5000 руб. Как только ставки на оплату грузоперевозок восстановятся, поднимем ставки водителей.

Во-вторых, ситуация усугубляется массой факторов. Частные перевозчики возят грузы за любые деньги, а, значит, сбивают среднюю цену и остаются в недосягаемости для крупных игроков. Кроме того, за время кризиса было закрыто два таможенных поста в Санкт-Петербурге. Две моих машины уже вторую неделю стоят в очереди на терминале «Южный» в Шушарах. Если договариваться с клиентом о цене в 5000 руб. за сутки простоя, то выгоднее, чтобы машина стояла в очереди. А если стоять, как



это часто бывает, за 3000 руб., то можно прогореть.

— **Есть светлые моменты? Друзья, например, в беде познаются...**

— У всех бизнес, и даже постоянные партнеры душат и давят друг друга как могут, потому как их тоже душат и давят. И так по кругу.

Вот, скажем, государственная политика в отношении малого и среднего бизнеса... Почему бы не помочь перевозчикам с помощью послабления налоговой политики? В США, например, транспортный налог включен в цену топлива. Если машина ездит много, значит и налог большой, а если простаивает, как это было с большей частью грузового автопарка в 2009 году, то и налог минимальный. Корректно ведь, не так ли?!

Конечно, сложнее стало договариваться с сервисными станциями, с топливными компаниями и с теми, кто занимается лизингом.

Раньше, например, топливная компания давала нам отсрочку по оплате до преодоления по-

рога 700 000 руб. Сейчас дается 10 дней, но в реальности стоит перешагнуть порог 300 000 руб., как тут же кредит заканчивается. А что такое 300 000 руб.? Это все мои грузовики, которые заправились и ушли в рейс. Оборота как такового не получается.

Частично пришлось отказаться от обслуживания на станции официального дилера Iveco. Раньше мы без труда добивались кредита до 1 млн руб. с отсроченными на 3-4 месяца платежами. Сейчас — максимум две недели, да и суммы кредитов другие. Так что если у меня счет завис в оплате на пару недель, то вновь пригнанную на ТО машину мне просто не отдадут.

Лизинговые компании вообще беспредел чинят. Контейнерный погрузчик мы давно выкупили из лизинга. Конечная стоимость товара через пять лет при его стоимости 350 000 евро составила 700 000 долларов. Платежи закончились, а мы до сих пор не можем получить от лизинговой компании документы на технику. Она как бы не наша.

Мы не можем ее ни продать, ни переоформить, ни передислоцировать. Такая же ситуация по двум контейнерным площадкам.

Вообще же, раньше мы раз в два-три года обновляли парк. Последний раз обновляли до кризиса. Теперь пришло время делать это снова, но лизинговые компании подняли требования к предоставляемым документам. Теперь все перепроверяют по несколько раз, смотрят на общее состояние дел компании, на другие кредиты... В общем, взять новую машину в лизинг сейчас намного сложнее, чем раньше.

Но в нашей компании техника стареет не так быстро, как у других. Как я уже говорил, мы работаем в режиме таможенного транзита. Это значит, что у нас рейс до Москвы и обратно в Петербург занимает пять дней. Много времени машина проводит в очередях на таможнях. В среднем пробег каждого грузовика всего 70 000 км в год. Это не так много, поэтому с обновлением парка можно подождать. Главное, чтобы времена смутные скорее сменились светлыми!



ЗАО «ТРАНСЭК» СЕРГЕЙ КОВАЛЬЧУК ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

— Сергей Алексеевич, когда для вашей компании начался кризис?

— То, что ничего хорошего нас не ждет в 2009 году, мы поняли по вялой концовке 2008-го, когда не случилось всеми ожидаемого всплеска заказов. Год закончился так же ровно, как и прошел, а обычно это вал заказов, от которых голова кругом идет.

Естественно, в 2009 году мы недосчитались 50% объемов заказов в сравнении с предыдущим годом.

— Какие действия предприняли, чтобы выйти из ситуации с достоинством?

— Первым делом изучили рынок и поняли, что наш главный соперник — частный перевозчик. Конечно, опускаться до уровня ставок частников мы себе позволить не могли, но буквально приходилось ввозить за любые деньги. Главное правило — никому не говорить «нет». Цены падали каждый день, и если ты сегодня не везешь за деньги, то завтра повезешь почти бесплатно. Ставки упали примерно на 30%, зато этот стратегический шаг нас буквально спас, хотя были и другие не менее важные стратегические решения.



Хотя ставки и падали, мы не резали зарплаты водителям за рейсы. До кризиса было много работы и остро чувствовался дефицит профессионалов. Мы с большим трудом склотили



мощный коллектив и во время кризиса лишь слегка его «причесали», расставшись со слабыми дальнбойщиками и приняв на работу сильных водителей. Так что могу сказать, что кризис только сплотил команду и вселил уверенность в водителей.

— **Ощущается ли поддержка государства?**

— Государство выразило свою «поддержку» знаменитым приказом Федеральной таможенной службы от 15 сентября 2009 г. N 1691 г. Москва «О компетенции таможенных органов по совершению таможенных операций в отношении товаров, перемещаемых морским (речным) транспортом», после вступления в силу которого большая часть гру-

зов пошла в порты Прибалтики и Финляндии. У нас забрали большую часть работы и осложнили ее тем, что закрыли 45 таможенных постов в Москве и 2 поста в Петербурге. В результате вместо того, чтобы ввозить грузы, машины простаивали и простаивают до сих пор в очередях на таможнях.

— **Как насчет остальных партнеров?**

— С лизинговыми компаниями нам удалось договориться о реструктуризации платежей. Другими словами, они смягчили условия погашения задолженностей. Это здорово помогло нам свести концы с концами. Правда, стоит отметить, что последний раз мы закупали новую технику до кризиса, в 2008 году. С тех пор покупок

больше не было, несмотря на нашу практику обновлять ежегодно до 15% парка грузовиков при общей численности 300 автопоездов. Мы работаем с Volvo. С 1996 года закупили 160 новых единиц техники. Сейчас нам не до обновлений, к сожалению.

— **Как можете оценить нынешнюю ситуацию? Каким видите будущее?**

— Сейчас мы в горизонтальной плоскости, когда нет ни отрицательной динамики, ни положительной. В марте был всплеск, а в преддверии лета началось затишье, в условиях которого нам придется жить до осени. Возможно, к зиме придет тот самый долгожданный всплеск, которого не было последние два года.



В ЗЕЛЕНОМ ЦВЕТЕ



ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ НОВОГО СЕМЕЙСТВА ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ ECODAILY КОМПАНИЯ «ИВЕКО РУССИЯ» НЕПРОСТА ИЗБРАЛА ОДИН ИЗ САМЫХ ЗЕЛЕНЫХ УГОЛКОВ ПОДМОСКОВЬЯ — ДОМ ОТДЫХА «ВОСКРЕСЕНСКОЕ». ПРИСТАВКА ЕСО В НАЗВАНИИ ECODAILY НЕСЛУЧАЙНА: ЭКОНОМИЧНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ — КЛЮЧЕВЫЕ СВОЙСТВА АВТОМОБИЛЯ. КО ВСЕМУ ПРОЧЕМУ НОВОЕ СЕМЕЙСТВО ПРЕДЛАГАЕТ ШИРОКИЙ ВЫБОР АВТОМОБИЛЕЙ С НИЗКИМ УРОВНЕМ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ В АТМОСФЕРУ. ЛЕОНИД КРУГЛОВ, ФОТО АВТОРА И ФИРМЫ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯ.

Итак, компания Ivesco начала продажу в России новой линейки легких коммерческих автомобилей EcoDaily. Кстати, модель Daily ведет свою историю с 1978 года. С тех пор она завоевала множество профессиональных наград и позитивных отзывов потребителей. За отличные потребительские качества, стиль и неприхотливость в эксплуатации Daily можно назвать иконой в мире легкого коммерческого транспорта. С этим согласилось более 2 млн владельцев этих «ком-

мерсантов». Наибольшим спросом автомобили этого семейства пользуются во Франции и Германии.

Новая модель EcoDaily обладает стопроцентной узнаваемостью за счет усовершенствованного дизайна передней части автомобиля. Водитель проводит в кабине много времени, поэтому его рабочее место благодаря безупречному дизайну, подбору материалов и расцветок, высочайшему качеству сборки создает идеальную рабочую атмосферу — залог низкой утомляемости во-

1. Создатели окрасили все автомобили EcoDaily в цвет шпината, давая понять, что его применение столь же полезно, как и потребление этого полезного овоща.

2. Генеральный директор компании «Ивеко Россия» Альфредо Д'Эррико полагает, что зеленые Daily приживутся в России.





дителя и высокой степени безопасности дорожного движения.

Диапазон моделей Daily включает в себя шасси с кабиной, двойной кабиной и без кабины; цельнометаллический фургон, остекленный фургон и микроавтобус. В основную линейку включены автомобили с колесной формулой 4x2 и 4x4 полной массой от 2,8 до 7 т с дизельными двигателями объемом 2,3 или 3,0 л, диапазон мощностей — от 96 до 176 л.с. Кроме того, можно получить автомобиль с двигателем, работающим на сжатом природном газе или даже на электротяге. Наряду с ручной коробкой передач предлагается автоматизированная трансмиссия Agile, позволяющая двигаться как в полностью автоматическом, так и в ручном режиме переключения передач.

Объем грузового отсека — от 7,2 до 17,2 м³, колесная база — от 3000 до 4750 мм; внутренняя высота фургона — от 1545 до 2100 мм. Всего же, по документации компании Iveco, базовы-

ми вариантами и модификациями считаются более 7 тысяч версий.

Новые Daily оснащены двигателями, соответствующими нормам выбросов Евро-3, -4 и EEV (Enhanced Environmental Vehicles, который «чище» Евро-5). Соответствие высоким экологическим стандартам достигается благодаря применению хорошо зарекомендовавшей себя технологии EGR — рециркуляции отработавших газов и сажевому фильтру DPf, регенерация которого управляется электронным блоком управления двигателем (сажевый фильтр для ряда моделей является опционным).

Новый Daily может работать и на сжатом природном газе (метане). Но теперь газовая модель называется не CNG, а Natural Power. Новое имя не случайно: применены новые технологии, которые в недалеком будущем позволят соответствовать нормам Евро-6. Daily Natural Power работает на газе (объем баллонов до 302 л), но имеет резервный бак на 14 л бензина. Переключение





1



1. Так выглядит «капитанский мостик» новых малотоннажников.

2. В кабине предусмотрено место, кажется, для любой мелочи.



2

с бензина на газ и обратно происходит автоматически. В газовом режиме мощность двигателя достигает 136 л.с., крутящий момент — 350 Нм. В бензиновом — 82 л.с. и 180 Нм.

Особого внимания заслуживает такая модель ряда EcoDaily, как Daily Electric, обеспечивающая нулевой уровень загрязнения окружающей среды. В качестве предшественника чисто электрических транспортных средств в автомобильной промышленности Daily Electric существует с 1986 г. В Daily Electric образца 2010 года применяются самые современные системы электро-ники, бортовая система

контроля с CAN-шиной и современные натрий-никель-хлоридные аккумуляторные батареи. EcoDaily Electric характеризуется высоким уровнем надежности и неприхотливости в обслуживании.

Еще одна традиционная ценность марки Iveco — безопасность. Новый Daily в качестве стандартного оборудования на всех моделях предоставляет клиентам систему динамической стабилизации ESP. Пакет системы ESP включает в себя также вспомогательную систему экстренного торможения HBA и систему Hill Holder, облегчающую трогание с места на подъеме.

Адаптивная система оценки массы автомобиля LAC определяет распределение массы перевозимого груза и положительно сказывается на управляемости.

Система Blue&Me hands-free явилась следствием значимого сотрудничества между компаниями Fiat и Microsoft. Она устанавливается в качестве опции на Daily и использует эксклюзивную универсальную технологию распознавания голоса. Это решение получило дальнейшее развитие в мобильной коммуникационной платформе Blue&Me Fleet — системе управления парком автомобилей. Данное телематическое

решение разработано на базе платформ Fiat Group Automobiles и Blue&Me, а доставляется оно на автомобиле с помощью мобильной коммуникационной платформы FleetVisor компании Qualcomm. В результате создана прогрессивная система управления, позволяющая получать онлайн-информацию о местонахождении и параметрах движения автомобиля, что повышает эффективность использования автопарка.

Новинкой в данной категории являются новые фургоны и шасси с полной массой 7 т, которые поступят в продажу во втором квартале 2010 г. Это лучшее решение для



перевозок на средние расстояния. Новая версия Daily принципиально расширяет применение автомобиля, обеспечивая грузоподъемность, сравнимую с грузоподъемностью более тяжелых грузовых автомобилей средней гаммы.

О том, насколько востребованным оказалось новое семейство, говорит тот факт, что за 10 месяцев, прошедших после первого показа, компания получила более 50 тысяч заказов.

Выступая на презентации EcoDaily, генеральный директор ООО «Ивеко Россия» Альфредо Д'Эррико отметил, что с выходом нового семейства популярной марки компания сможет расширить свое присутствие в секторе коммерческого транспорта полной массой от 3,5 до 7,0 т за

счет тесной совместной работы с российскими кузовостроительными компаниями.

Своеобразным подтверждением этих слов стал показ двух автомобилей EcoDaily, прошедших доработку в России. Нижегородцы подготовили 19-местный микроавтобус для городских маршрутных такси, а из Рязани пришел фургон на грузовом шасси. Предполагается, что всего в программу совместной работы включится около 20 российских компаний, которые будут монтировать различные фургоны, в том числе изотермические; бортовые платформы; аварийные и строительные подъемники; оборудовать автомобили скорой медицинской помощи на базе цельнометаллических фургонов и т.п.

ПИТЕРТРАКЦЕНТР официальный дилер IVECO



- ◆ Полный модельный ряд автомобилей IVECO.
- ◆ Полный спектр оригинальных запчастей.
- ◆ Полный комплекс работ по гарантийному и послегарантийному ремонту и обслуживанию.



Крупнейший сервисный центр IVECO в России

Т/ф: (812) 326-46-89
(812) 326-46-92
(812) 326-46-81

E-mail: iveco@inbox.ru
iveco-ptc@mail.ru
www.iveco-ptc.spb.ru

195027, Санкт-Петербург,
ул. Магнитогорская, 17А



ГОНКА ВООРУЖЕНИЙ

ПОГОНЯ ЗА ЛОШАДИНЫМИ СИЛАМИ ВНОВЬ ВЫВЕЛА ФИРМУ SCANIA В ЛИДЕРЫ. ТИТУЛ САМОГО МОЩНОГО СЕРИЙНОГО ГРУЗОВИКА ОПЯТЬ У НЕЕ. ПЛАНКА ПОДНЯЛАСЬ ДО 730 «ЛОШАДЕЙ». СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВ, ФОТО SCANIA.

В связи с началом производства новейшего двигателя модельный ряд грузовых автомобилей Scania V8 — базирующийся на Scania R-серии, признанной лучшим грузовиком 2010 года, — обретает новую индивидуальность, которая отражает прочную позицию, занимаемую этими моделями на рынке, среди водителей, а также владельцев транспортных средств.

Грузовики Scania V8 доминируют в сегменте

рынка грузовых автомобилей большой мощности, где составляют свыше половины общего объема продаж машин с мощностью двигателя порядка 600 л.с. и более. Взыскательным покупателям Scania V8 теперь предоставлена возможность выбора любого из четырех вариантов грузовика, различающихся мощностью установленных на них двигателей.

Владельцы и водители Scania V8 обычно очень гордятся своими

машинами и хотят представить их в наилучшем свете, зачастую используя для этого различные декоративные элементы, размещаемые внутри и снаружи автомобиля. Начиная с сентября 2010 г. все грузовики Scania V8 получают такие элементы дизайна, которые будут отличать их от других грузовых автомобилей Scania, формируя тем самым новую визуальную базу для дальнейшего укрепления имиджа компаний-операторов.

Внешний облик, в частности, будет дополнен хромированным фирменным знаком Scania, индексом модели и эмблемой V8 на передней части автомобиля, а также хромированной окантовкой вокруг воздухозаборников. Выполненная в особом стиле выхлопная труба с хромированной защитной панелью с левой стороны автомобиля (с боковыми обтекателями шасси, имеющими малое аэродинамическое сопротивление).



Внутреннее оформление будет подчеркнуто особым дизайном металлических педалей с резиновыми накладками, эмблемой V8 на панели приборов и накладке порога двери, эмблемой на пульте дистанционного управления центральным замком.

Мощности двигателей грузовиков Scania V8 перекрывают весь диапазон от 500 до 730 л.с. При этом крутящий момент начинается с 2400 или 2500 Нм и достигает весьма внушительной величины 3500 Нм, обеспечивая тем самым отношение

крутящего момента к мощности в пределах от 4,8 до 5,0 и, следовательно, ездовые качества, типичные для Scania.

Моторы могут поставляться в следующих исполнениях по экологической безопасности: Евро-3 (500 л.с., 2400 Нм; 580 л.с., 2700 Нм), Евро-4 (500 л.с., 2400 Нм; 560 л.с., 2700 Нм; 620 л.с., 3000 Нм), Евро-5 (500 л.с., 2500 Нм; 560 л.с., 2700 Нм; 620 л.с., 3000 Нм; 730 л.с., 3500 Нм) и EEV 1 (730 л.с., 3500 Нм).

Часть модельного ряда модульных двигателей Scania имеет унифицированные компоненты с ряд-

1. Внешний вид грузовиков Scania V8 недвусмысленно говорит о топовой версии машин.

2. Шасси грузовиков могут быть выполнены с разными колесными формулами.



- 1.** В распоряжении водителя масса удобных мелочей.
- 2.** Педалей, по большей части, будет две.
- 3.** Непременный атрибут интерьера — значки V8.



ными и другими двигателями Scania V8, что облегчает ТО и поставку запасных частей, а также профессиональную подготовку автомехаников. Традиционная конфигурация двигателя с отдельными головками цилиндров облегчает его техническое обслуживание.

Из других особенностей отметим применение системы Scania XPI (аналог Common Rail) с общим нагнетательным трубопроводом, обеспечивающим как одиночный, так и многократный впрыск вне зависимости от положения распредвала,

максимального давления впрыска топлива, достигающего 2400 бар, турбокомпрессора Scania VGT с изменяемой геометрией, позволяющего регулировать давление наддува и скорость вращения турбины практически независимо от оборотов двигателя, что обеспечивает лучшую приемистость двигателя на малых оборотах и более быстрое переключение передач системой Scania Opticruise.

Система управления работой двигателя Scania контролирует все связанные с ним системы, имеющиеся на грузовике,





- 1. Особенность системы питания двигателей — применение впрыска высокого давления.**
- 2. Усиленный вариант коробки передач Scania с демультипликатором и ускоряющей передачей.**
- 3. Мощность двигателей Scania V8 лежит в диапазоне от 500 до 730 л.с.**

включая систему снижения токсичности отработавших газов (SCR), и при этом взаимодействует со всеми другими системами автомобиля.

Двигатели Scania V8 известны оптимальным расходом топлива в тяжелых условиях работы при том, что они весьма экономичны и при небольших

нагрузках. Большой крутящий момент на низких оборотах обеспечивает возможность дополнительной экономии топлива из-за установки на грузовик заднего моста с меньшим передаточным числом. Кроме того, Scania предоставляет владельцам транспортных средств возможность

в целях снижения выбросов продуктов сгорания, в состав которых входит углерод, использовать для своих грузовиков горючее, содержащее до 100% биодизельного топлива.

Эти двигатели отрегулированы таким образом, что для облегчения начала движения развивают большой крутящий момент уже при оборотах холостого хода. Максимальный крутящий момент достигается с 1000 мин⁻¹. Наклон кривой изменения крутящего момента точно соответствует подъему кривой мощности, создавая тем самым «запас мощности» при движении на подъем — по мере падения оборотов двигатель работает устойчивее, что обеспечивает автомобилю превосходные ездовые качества. Отбор мощности происходит плавно во всем используемом диапазоне оборотов двигателя.

На грузовых автомобилях с новейшим особым мощным двигателем V8 устанавливается однодисковое сцепление с увеличенным прижимным усилием. На них исполь-

зуется усиленный вариант коробки передач Scania с демультипликатором и ускоряющей передачей (12-ступенчатая, с двумя ползущими передачами), отличающийся шестернями, прошедшими двойную дробеструйную обработку, и обновленной геометрией зубчатых колес. Максимальный крутящий момент достигается на трех высших передаточных отношениях, что обеспечивает максимальные ездовые качества при движении автомобиля по трассе. На низших передачах крутящий момент снижается на 5-6%, но по-прежнему превышает все возможные предложения из имеющихся на рынке.

Новейший двигатель V8 предлагается только в комбинации с системой Scania Opticruise, поставляемой либо в полностью автоматизированном варианте, либо с педалью сцепления, причем в обоих случаях в этой системе используется недавно внедренное и существенно переработанное программное обеспечение. По желанию заказчика возможна установка ретардера Scania.



ВТОРОЙ — «СЕВЕРНЫЙ»

ОТКРЫТИЯ ЭТОГО ЦЕНТРА ОЖИДАЛИ НЕ ТОЛЬКО ПРЕДСТАВИТЕЛИ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА, НО И МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ВОПРОСАМИ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА. ИХ НЕТЕРПЕНИЕ МОЖНО ПОНЯТЬ: СТАРЕЙШИНА МИРОВОГО АВТОПРОМА ОТКРЫВАЕТ ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ В ЕВРОПЕ ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР ВО ВРЕМЕНА ВТОРОЙ ВОЛНЫ КРИЗИСА. ЛЕОНИД КРУГЛОВ.



Решение о строительстве центра «Mercedes-Benz Север» принималось еще до кризиса, а вот строительство началось в марте 2009 года. Менее чем через 13 месяцев оно завершилось: официальное разрешение на эксплуатацию здания было получено 13 апреля 2010 года. Общий объем инвестиций, освоенных за это время, составил более 30 млн евро.

Площадь здания центра «Mercedes-Benz Север» составляет 13 000 кв. м, из которых более 1300 кв. м. приходится на демонстрационный зал. В нем, а также на открытой площадке перед зданием, представлено более 100 автомобилей с пробегом.

Сервисные мощности центра позволяют обслуживать до

130 автомобилей ежедневно: для ремонта и сервиса здесь предусмотрено 23 рабочих поста для легковых и 12 постов для грузовых автомобилей. «Mercedes-Benz Север» обеспечил работой около 180 человек, но уже в ближайшее время это число может удвоиться, достигнув цифры в 360 рабочих мест.

Одним из новшеств, которые предлагает «Mercedes-Benz Север», станет программа продаж автомобилей с пробегом Mercedes-Benz Direct. Автомобили, продающиеся по данной программе, принадлежат ЗАО «Мерседес-Бенц Рус» и использовались только сотрудниками данной компании. Все они имеют превосходное техническое состояние и внешний вид, минимальный

пробег (менее 20 000 км). Каждый покупатель получает лист технической диагностики, сертификат качества автомобиля, гарантию отсутствия в истории автомобиля серьезных ДТП с нарушением геометрических параметров кузова. Гарантия завода-изготовителя действует как минимум 6 месяцев, а клиенты программы получают возможность приобретения сервисного контракта сроком действия 1 год с даты истечения гарантии завода-изготовителя или 90 000 км пробега — что наступит раньше, на специальных условиях.

Впрочем, профессиональных транспортников больше интересует ситуация с коммерческим транспортом.

Направление продаж малотоннажных автомобилей

в «Mercedes-Benz Север» является следующим и закономерным этапом развития уже существующей системы продаж коммерческого транспорта через первый собственный филиал ЗАО «Мерседес-Бенц Рус», основанный в 2005 году.

В результате тесного сотрудничества и совместной работы с российскими кузовостроителями «Mercedes-Benz Север» предлагает комплекты переоборудованные автомобили. Установленные на них кузова и оборудование ремонтируются и обслуживаются (в т.ч. по гарантии) на СТОА «Mercedes-Benz Север». Среди главных партнеров — «Мосдизайнмаш» (кузова и надстройки, Москва), «Интерпайпван» (кузова и надстройки, Москва), «Луидор» (маршрутные такси и автобусы, Н. Новгород) и Автомеханический завод (кузова и надстройки, Н. Новгород). Более 20 российских кузовостроительных компаний различной специализации приобретают базовые фургоны и шасси Mercedes-Benz Sprinter, Vario и Vito для изготовления на них промтоварных и изо-термических фургонов, в т.ч. с холодильными установками и гидравлическими бортами;

маршрутных такси и автобусов, автомобилей скорой помощи и реанимобилей, инкассаторских броневиков, мобильных лабораторий и специальных автомобилей.

На складе центра есть неплохой запас новых Viano, Vito и Sprinter или с минимальным пробегом из собственного парка ЗАО «Мерседес-Бенц Рус». Демонстрационный зал центра предлагает для ознакомления всю линейку малотоннажных автомобилей Vito/Viano, Sprinter и Vario.

«Mercedes-Benz Север» — единственное предприятие, представляющее в салоне уже готовые переоборудованные кузовостроителями образцы, что позволяет клиентам не только убедиться в качестве базовых автомобилей Mercedes-Benz, но и непосредственно осмотреть и оценить надстройки и оборудование, предлагаемые кузовостроителями.

«Mercedes-Benz Север» — первый собственный филиал ЗАО «Мерседес-Бенц Рус» по продажам грузовых автомобилей в России. Он — эксклюзивный дилер «Мерседес-Бенц Тракс Восток» по Центральному федеральному округу, включая Москву, и на сегодняшний



1



2

1. В выставочном зале нового центра представлена вся гамма коммерческих автомобилей МВ, которые реализуются на российском рынке.

2. На участке ТО малотоннажных коммерческих автомобилей подъемники полностью убираются в пол.

3. На участке обслуживания специальных автомобилей работают с бронированными машинами только специально подготовленные мастера.



3



- 1.** Участок обслуживания крупнотоннажных коммерческих автомобилей может принимать любую технику МВ.
- 2.** Смотровая яма оборудована уникальной системой подъемников с дистанционным управлением.
- 3.** Такие подвижные леса позволяют обслуживать автомобили с высокими кабинами и даже рефрижераторные агрегаты.

день является лидером среди российских дилеров по продажам грузовых автомобилей Mercedes-Benz. На данный момент центром продано 135 единиц техники и подписаны контракты еще на 145 единиц.

В «Mercedes-Benz Север» можно приобрести легкие и средние грузовики семейства Atego (от 8 до 16 т общей массы), семейства Axor (от 18 до 25 т общей массы), а также Actros. Реализуемые грузовые автомобили производятся на заводе Верт (Германия) и в Набережных Челнах (с октября 2010 г.).

Наличие готовых автомобилей на складе и большая территория комплекса позволяют разместить достаточное количество автомобилей различных исполнений. Более того, клиенты имеют возможность получить грузовик для тест-драйва на срок до одного месяца и убедиться в его качестве и эффективности эксплуатации.

«Mercedes-Benz Север» — первый официальный дилер Mitsubishi Fuso в России. Уже сейчас его команда твердо намерена стать самым успешным дилером этой новой для

России модели. Во второй половине 2010 года планируется продать 150-200 автомобилей Canter.

Как известно, дилер не может существовать без сервиса. При строительстве сервисного центра «Mercedes-Benz Север» применены настолько интересные решения, а сам он оснащен таким количеством новшеств, что о них нельзя не рассказать. Например, стены некоторых участков, работа на которых связана с высоким уровнем шума, отделаны панелями из звукопоглощающих материалов, окрасочно-сушильная камера длиной 17 м не имеет аналогов. Полностью оборудованная комната цветоподбора для грузовиков, автобусов и малотоннажных автомобилей позволяет работать со всеми видами и марками лакокрасочных материалов, включая водорастворимые.

Двухуровневая централизованная система сбора отработанного и подачи свежего масла позволяет одновременно работать с почти десятком рабочих жидкостей. Необычно выглядит участок работы с бронированными автомобилями: он изолирован от основного



- 4.** Все смотровые каналы оборудованы домкратами.
- 5.** Участок правки кабин и рам готов к работе.
- 6.** На тормозном стенде МАНА можно проверить работу тормозной системы автопоезда.



сервисного комплекса (требования конфиденциальности), и за всеми работами на нем одновременно следят полдюжины видеокамер (в том числе скрытых).

Впервые в России в центре установлен комплекс ямных подкатных гидравлических домкратов с дистанционным управлением немецкой компании Blitz Rotary. Управляя ими с выносного пульта, можно точно установить каждый домкрат под мост тягача и оси прицепов и полуприцепов, не спускаясь в смотровую яму. Комплекс позволяет одновременно поднять автопоезд в составе тягача, полуприцепа и прицепа с количеством осей до девяти и длиной 25 м. Из другого технологического оборудования можно выделить автоматическую портальную мойку Karcher RB

6000, тормозной стенд МАНА, который позволяет проводить динамометрические замеры всех осей стандартного автопоезда, и стенд правки кабин Josam, оснащенный системой лазерного контроля.

Ультрасовременная мастерская, имеющая в своем распоряжении весь спектр необходимого оборудования и располагающая непосредственным контактом со специалистами технической поддержки завода-изготовителя, оборудована новейшей диагностической линией проверки ходовой части и силовых установок коммерческих автомобилей. Для операций с кабинами, кузовами прицепов и полуприцепов центр располагает мобильными лесами, которые позволяют работать на высоте до 4 м.

Неудивительно, что условия центра сделали возможным комплексное обслуживание коммерческих автомобилей, оснащенных кузовами и оборудованием практически всех ведущих российских и мировых партнеров: «Луидор», АМЗ, «Бецема», «Интерпайпан», «Мосдизайнмаш», «Сикар-М», Zepro (Hiab), Meiller, Humbaur, Kogel, Fliegl, Bar cargolift, Hyva, Liebherr, Schmitz Cargobull, Kaessbohrer.

Учитывая потенциальные возможности центра «Mercedes-Benz Север», руководство ЗАО «Мерседес-Бенц Рус» перевело сюда на работу большую группу из различных подразделений компании, основную часть которых составляют квалифицированные сервисные специалисты для выполнения всех видов работ.

АВТОРИЗОВАННЫЙ СЕРВИС

ФИРМЕННАЯ СЕРВИСНАЯ СЕТЬ ТЯЖЕЛОГО ГРУЗОВОГО ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ПЕТЕРБУРГА И БЛИЗЛЕЖАЩИХ ОКРЕСТНОСТЕЙ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ КОНЦЕНТРАЦИИ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ОСНАЩЕННОСТЬЮ. ХОТЯ НА САМОМ ДЕЛЕ НЕ ВСЕ ВЕДУЩИЕ БРЕНДЫ ПРЕДСТАВЛЕНЫ В РАВНОЙ МЕРЕ. СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВ, ФОТО ФИРМ.



1. «Вольво Трак Центр Северо-Запад».



- 1. Зона сервисного обслуживания филиала «МАН Автомобили Россия».**
- 2. Непременные атрибуты фирменного сервиса: эвакуатор и «летучка».**
- 3. Зона оформления заказа.**
- 4. Зона ожидания для клиентов.**

ОРГАНИЗАЦИЯ

По форме организации можно выделить два основных подхода к формированию сервисной сети региона. Первый — создание собственных предприятий со стопроцентным капиталом производителя грузового подвижного состава. По такому пути пошли Scania, Volvo Trucks и MAN.

Подобная схема, хотя и является весьма затратной, зато позволяет организовать достаточно сильную структуру, способную коренным образом изменить ситуацию на рынке сервисных услуг. В первую очередь это качество предоставляемых услуг, их объем и сроки оказания. Качество обеспечивается подготовкой персонала в учебных центрах производителей подвижного состава и применением передового инструмента и ремонтного оборудования. Не последнюю роль играет применение только авторизованных запасных частей и расходных материалов. Объемы оказания услуг необходимыми площадями, наличием как достаточно сильного собственного склада запасных частей, так

и оперативной связи с центральными складами фирм, расположенными на территории России. Наконец, сроки. Организация работ по образцу и подобию фирменной сети за рубежом и жесткий регламент работ позволяют минимизировать нахождение подвижного состава в ремонте или на обслуживании.

Менее затратной является схема, по которой в регионе назначается один или несколько сервисных дилеров, прошедших конкурсный отбор и согласившихся принять на себя ряд обязательств по следованию неким определенным для фирмы стандартам (Renault Trucks, Iveco, Mercedes-Benz, DAF, Ford Trucks). Причем данная схема не исключает присутствия в одном и том же регионе как собственных предприятий, так и организованных с привлечением сторонних фирм (Scania, Volvo Trucks и MAN).

Конечно, по второй схеме объемы предоставления услуг и сроки их выполнения немногим отличаются от тех, что могут быть предложены сервисными центрами, тем не менее качество

проводимых работ на них стараются обеспечивать не ниже, чем в фирменных структурах.

Здесь же стоит отметить, что ведется постоянный мониторинг работы сервисных дилеров со стороны производителя подвижного состава. Поэтому нередки случаи лишения прав статуса сервисного дилера определенного бренда. Таким образом поддерживается имидж марки на определенном стандартами фирм уровне.

РАСПОЛОЖЕНИЕ

До определенного момента сеть фирменных станций располагалась в местах дислокации фирм-партнеров, принявших на себя соответствующие обязательства. В основном это были промышленные районы, в которых сосредоточивались автотранспортные предприятия города на Неве: Витебский проспект (Volvo Trucks и MAN), Софийская улица (Scania), морской торговый порт (Volvo Trucks, Iveco), северные окраины города (Scania, Renault Trucks). Хотя были и места с весьма спорным расположением

ем, если учитывать действующие ограничения по передвижению тяжелых грузовиков в городской черте (Mercedes-Benz).

С появлением кольцевой автодороги вокруг Петербурга ряд компаний и фирм пересмотрели свое местоположение на карте города. Такой подход более чем оправдан. Сервис должен располагаться там, где сосредоточен основной грузопоток. Так в районе Шушар появился фирменный центр Volvo Trucks. Вслед за ним свою основную площадку перенес официальный дилер Scania компания «Петроскан» (100-процентная дочка Scania), разместившись недалеко от поселка Ленсоветовский. Спустя некоторое время здесь обосновались и ряд других фирм.

Окрестности кольцевой автодороги стали опорными пунктами для новых сервисных дилеров, сравнительно недавно получивших официальный статус.

Здесь же следует заметить, что некоторые из компаний не ограничиваются созданием лишь одного головного центра, а стараются создать некое подобие собственной сети, которая охватывала бы как северные, так и южные районы города. В качестве примера можно привести опыт работы фирмы «Петроскан».

Другие компании просто делят город на «регионы влияния». Причем делается это под при-

смотром производителя подвижного состава для равномерного охвата всей территории города и прилегающих к нему промышленных районов и транспортных узлов.

ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ПРАВИЛ

На сегодняшний день можно констатировать, что «Большая семерка» практически завершила формирование собственной дилерской сети на территории Санкт-Петербурга и пригородов. Вместе с тем есть некоторые нюансы, на которых следовало бы заострить внимание.

Так, организация сервисной сети Mercedes-Benz в ближайшее время будет в корне пересмотрена. Поводом для этого послужило создание нового предприятия ООО «МБТраксВосток» (СП между Mercedes-Benz и КамАЗ). Данное предприятие будет заниматься производством и продвижением продукции на территории России. Естественно, процессы реорганизации не смогут не сказаться на работе сети в целом.

Свои подходы исповедует голландская фирма DAF. Ее интересы в странах представляют исключительно «независимые дилеры» с функцией импортеров техники, причем, как показала практика, таковых в одном регионе может оказаться несколько. Петербург в этом плане не исключение. При выборе сервиса эксплуатационники руководствуются лишь известностью фирмы и продолжительностью работы компании в данном регионе.

ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ

Перечислением вышеуказанных брендов, пожалуй, можно и закончить повествование об авторизованном сервисе. Однако это не означает, что данные грузовики больше никто не обслуживает и не ремонтирует. В Петербурге и области имеется достаточное количество сервисов второго и даже третьего уровня, рассчитанных на менее обеспеченные компании и частных перевозчиков, имеющих в своих автопарках грузовики с большим сроком эксплуатации.

Сервис американских грузовиков обозначен тем количеством компаний, которые заняты на импорте подержанной техники из Штатов. Авторизованного сервиса американских грузовиков практически нет, как нет и официальных поставок новой техники в Российскую Федерацию.

- 1. Зона сервисного обслуживания «Петроскан».**
- 2. В фирме можно осуществлять сложный кузовной ремонт.**
- 3. Головное предприятие фирмы «Петроскан» по обслуживанию грузовиков Scania.**





Сервис китайских грузовиков находится в аналогичном состоянии, с той лишь разницей, что качество услуг, сроки ремонта и поставка запасных частей весьма далеки от идеальных. Ко всему прочему этот бизнес весьма подрезали экономический кризис и введение заградительных таможенных пошлин, которые в не последнюю очередь были направлены именно против им-

порта китайской техники.

Несколько слов об отечественном авторизованном сервисе, который представлен центрами по обслуживанию грузовиков КамАЗ и МАЗ. Идентификации данных

1. Зона сервисного обслуживания.
2. Дилерский центр «ИВ-Сервис» по обслуживанию грузовиков Iveco.

центров, в том понимании, к которому нас подвели зарубежные производители подвижного состава, нет и в помине. Постоянные проблемы с запасными частями, выполнением гарантийных обязательств, а самое главное — с качеством оказания услуг отбрасывают этот сервис в «совковый» период, заставляя подчас искать альтернативные компании по оказанию схожих услуг.

ПЕРЕЧЕНЬ АВТОРИЗОВАННЫХ СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (ПО ДАННЫМ ИМПОРТЕРОВ)

VOLVO TRUCKS	
«ВОЛЬВО ТРАК ЦЕНТР СЕВЕРО-ЗАПАД»	(812) 327-33-22
«ТЕХПОРТАВТОСЕРВИС»	(812) 334-96-33
«ЦЕНТР АВТОСЕРВИС»	(812) 702-25-53
SCANIA	
«ПЕТРОСКАН»	(812) 449-80-90
«НОРДСКАН»	(812) 448-06-25
MAN	
ФИЛИАЛ «МАН АВТОМОБИЛИ РОССИЯ»	(812) 449-52-52
«АЛАРМ-КОМТРАНС»	(812) 320-11-33
RENAULT TRUCKS	
«ЛЕОН-АВТО СПБ»	(812) 600-33-11
«РЕНТРАК ТРЕЙД»	(812) 329-73-29
IVECO	
«ИВ-ПАРНАС»	(812) 777-77-15
«ИВ-СЕРВИС»	(812) 380-41-18
«ПИТЕРТРАКЦЕНТР»	(812) 603-23-33
DAF	
«НЕВА-ТЕХСЕРВИС»	(812) 320-43-51
«DAF СЕРВИС»	(812) 370-15-10
«ТЕРРА ТРАК»	(812) 456-26-26
MERCEDES-BENZ	
«АВТОФОРУМ НЕВА»	(812) 329-10-00
«РОССПАН»	(812) 318-30-00
FORD TRUCKS	
«АЛАРМ ТРАК»	(812) 777-27-77
ГК «АВТОСТАР»	(812) 309-11-71
ISUZU TRUCKS	
SOLLERS	(812) 313-03-13
«ГРУЗОМОБИЛЬ»	(812) 703-06-00
«АЛАРМ-КОМТРАНС»	(812) 320-11-33
«АВТОГРАФ»	(812) 327-00-00
«ДУНАЙСКИЙ»	(812) 382-96-20

НЕ МЕСТО КРАСИТ ЧЕЛОВЕКА

СЕРГЕЙ ПАНТЫКИН ЗАНЯЛ ПОСТ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА DAF В СМОЛЕНСКЕ. РАЗГОВОР СО ЗНАКОМЫМ ЧЕЛОВЕКОМ В НОВОМ ДЛЯ НАС КАЧЕСТВЕ — ЧЕМ НЕ ПОВОД ДЛЯ ВСТРЕЧИ! ЛЕОНИД КРУГЛОВ.

Дело было несколько лет назад в одной голландской деревушке. Наши перегонщики решили отметить окончание командировки и предстоящее возвращение домой. Денек был погожий, светило солнышко, так почему же не расположиться прямо на раме тягача? Закусывали европейскими деликатесами, пили свою, родимую. Голландцы, еще со времен Петра привыкшие к тому, что русские — мастера по части погулять, деликатно обходили компанию.

Меня удивили слова, с которых Сергей начал общение с земляками:

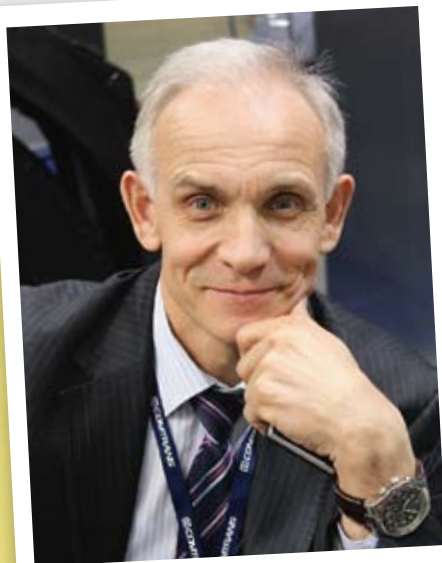
— По тому, что вы здесь творите, судят обо всех русских.

Сказал тихо, вполголоса, но настолько сильно, что стало ясно — это не просто «накачка», это его внутренне убеждение, стержень.

С Сергеем Пантыкиным знаком давно и знаю, что он сам немало поколесил по дорогам Европы за рулем DAF, прежде чем занял нынешний пост — генерального директора сервисного центра DAF в Смоленске. И моя первая встреча с ним в этом качестве началась с вопроса:

— А почему, собственно, Смоленск?

— Смоленск стоит на трассе, связывающей Россию с Польшей, а через нее — с Центральной и Северной Европой, где всегда на дорогах был велик процент тягачей DAF. Соответственно, и в Россию идет большой поток международных перевозок на этих машинах. Этой же дорогой идут и машины, закупаемые для российских транспортников компанией VH-DAF. Вот мы и решили, что здесь удобно встречать и наши машины, и тех дальнбой-



щиков, у которых возникли проблемы по дороге в Россию, и тех, кто хочет перед возвращением в Европу привести машину в порядок после нелегких российских дорог.

Но просто так определить, где будет центр, невозможно. Без статистики или, как говорят, обсчета и анализа клиентской базы можно получить и отрицательный результат. И когда началось обсуждение проекта, Сергей применил собственный метод анализа. Он решил подсчитать, сколько машин DAF проходит мимо Смоленска.

— Да, это, в общем-то, правда. Я несколько раз выезжал сюда и, стоя на обочине, считал проходившие машины. Знаешь, меня самого удивило, что в иные дни поток наших машин достигал половины того потока, который шел по трассе в обоих направлениях. Эта статистика подтвердила правильность выбранного нами места. Буквально в первые дни работы центра мы поняли,

что наши расчеты оказались на 100% верными.

Не то чтобы Сергей не доверял проектировщикам, нет. Дело в том, что смоленский центр строился ударными темпами. Времени на формирование клиентской базы не было, ее надо было собирать буквально с колес. А еще было необходимо подбирать и готовить кадры управленцев, механиков, мастеров. Буквально за полгода надо было проделать гигантскую работу, не оставляя при этом службу в московском офисе компании.

— Центр мы построили действительно ударными темпами, с народом особых проблем не было. Смоленск — крупный промышленный и транспортный центр, здесь всегда хватало квалифицированных рук. Правда, не все, кто приходил к нам в первые дни, прижились у нас: любителей «полевать» мы убирали, те, чьи надежды на «длинный рубль» не оправдались, уходили сами. У нас принцип простой: «Хочешь и умеешь работать — работай, хочешь учиться — учись. Не хочешь работать и не желаешь ничему учиться — до свидания». Я абсолютно доверяю тем, кто остался у нас из первого набора. Это отличные мастера и надежные друзья.

Едва центр распахнул ворота, в него начала наведываться армия дальнбойщиков. И что интересно, не только российских. Вот тогда блестяще подтвердился расчет на то, что транзит даст достаточно большой приток клиентов, причем не только российских.

— Действительно, среди наших клиентов нередко гости из ближнего и дальнего зарубежья. Расчетливые поляки быстро со-

образили, что обслуживаться у нас выгоднее, чем дома. Стандарты и уровень обслуживания те же, расценки ниже. Заезжают белорусы и литовцы, был даже народ из Казахстана. У нас нет деления на «наших» и «не наших». Стандарты компании одинаковы для всех, уровень мастеров, прошедших подготовку у тренеров компании, — тоже.

Трудно найти человека, более соответствующего своему месту и в жизни, и в бизнесе, чем Сергей. Не так-то просто в России жить в одном городе, а работать в другом. Это не Европа, где за час по отличной магистрали можно из Германии добраться до офиса во Франции или Дании. У нас и расстояния, и дороги другие.

— Я работаю в Смоленске, если так можно сказать, вахтовым методом. Каждый понедельник проделываю из Москвы путь в 400 км, чтобы в пятницу повторить его в обратном направлении. Что касается моего рабочего дня, он начинается, как только я выхожу на трассу. По давней шоферской привычке у меня в машине стоит рация, настроенная на волну дальнбойщиков. От них узнаю все дорожные новости.

Если у кого-то проблемы с машиной, помогаю советом, благо самому опыта дорожной жизни не занимать. А бывает, что и пристаиваю кого-то к нам в центр. Помню, однажды пришлось выручать из беды поляка, капитально вставшего с серьезной поломкой. Узнав от него по рации о беде, нашел его на трассе, вызвал наш эвакуатор, притащил к нам, потом пару дней возились с его машиной. Все это время бедолага переживал, что у него нет денег на ремонт, а по своему опыту он отлично знал, что в Европе без них никуда не сунешься. Но мы и эту проблему решили: связались с его компанией, она — с банком, и к концу ремонта деньги пришли. С тех пор это наш постоянный клиент.

Рассказывая об истории с поляком, Сергей, на самом деле, рассказал не все. Дело в том, что произошло это в пятницу вечером, когда он проделал уже больше половины пути домой, а поляк встал недалеко от Смоленска. Не задумываясь, Сергей развернулся и поехал выручать человека. И это — тот же самый внутренний стержень. А еще — постоянное ощущение дороги. Так легко ли

человеку, привыкшему мерить жизнь километрами дорог, усидеть в кабинете?

— Ну, в кабинете я бываю нечасто. Сервис — хозяйство беспокойное, за день приходится общаться с массой народа. К тому же кабинетов у меня целых два — в Москве и Смоленске. Да и за «грузовой» руль частенько приходится садиться: то перегнать машину на выставку, то поделиться опытом с теми, кто приезжает к нам на обучение. Но в дальнюю дорогу, конечно же, тянет. Наверное, я навсегда останусь в душе дальнбойщиком. Мне и дома говорят, что давно пора остепениться, да куда же я без дороги и друзей-дальнбойщиков.

Сергей Пантыкин всегда в дороге. Эта дорога пролегла по странам Европы и просторам России. Она вывела его из водителей в руководителя одного из самых современных фирменных сервисов России. Она и дальше поведет его по жизни. У человека с такой твердой жизненной позицией, с внутренним стержнем, она всегда будет прямой и ведущей точно к поставленной цели.



СВЕЧА ДЛЯ ДИЗЕЛЯ

В ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЯХ С ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ И ВИХРЕВОЙ КАМЕРАМИ СГОРАНИЯ ДЛЯ ПУСКА ХОЛОДНОГО ДВИГАТЕЛЯ НЕОБХОДИМЫ СВЕЧИ НАКАЛИВАНИЯ ДЛЯ ЗАЖИГАНИЯ ТОПЛИВНОЙ СМЕСИ. О НИХ НАШ РАЗГОВОР. ЛЕОНИД КРУГЛОВ.

Дизельные двигатели — это двигатели с самовоспламенением, которое происходит от повышения температуры внутри камеры сгорания при сильном сжатии топливоздушной смеси. Однако при низких температурах для холодного пуска требуется больше энергии, так как и подаваемый воздух, и сам двигатель холодные, и часть тепла, получаемого при сжатии, рассеивается на их обогрев.

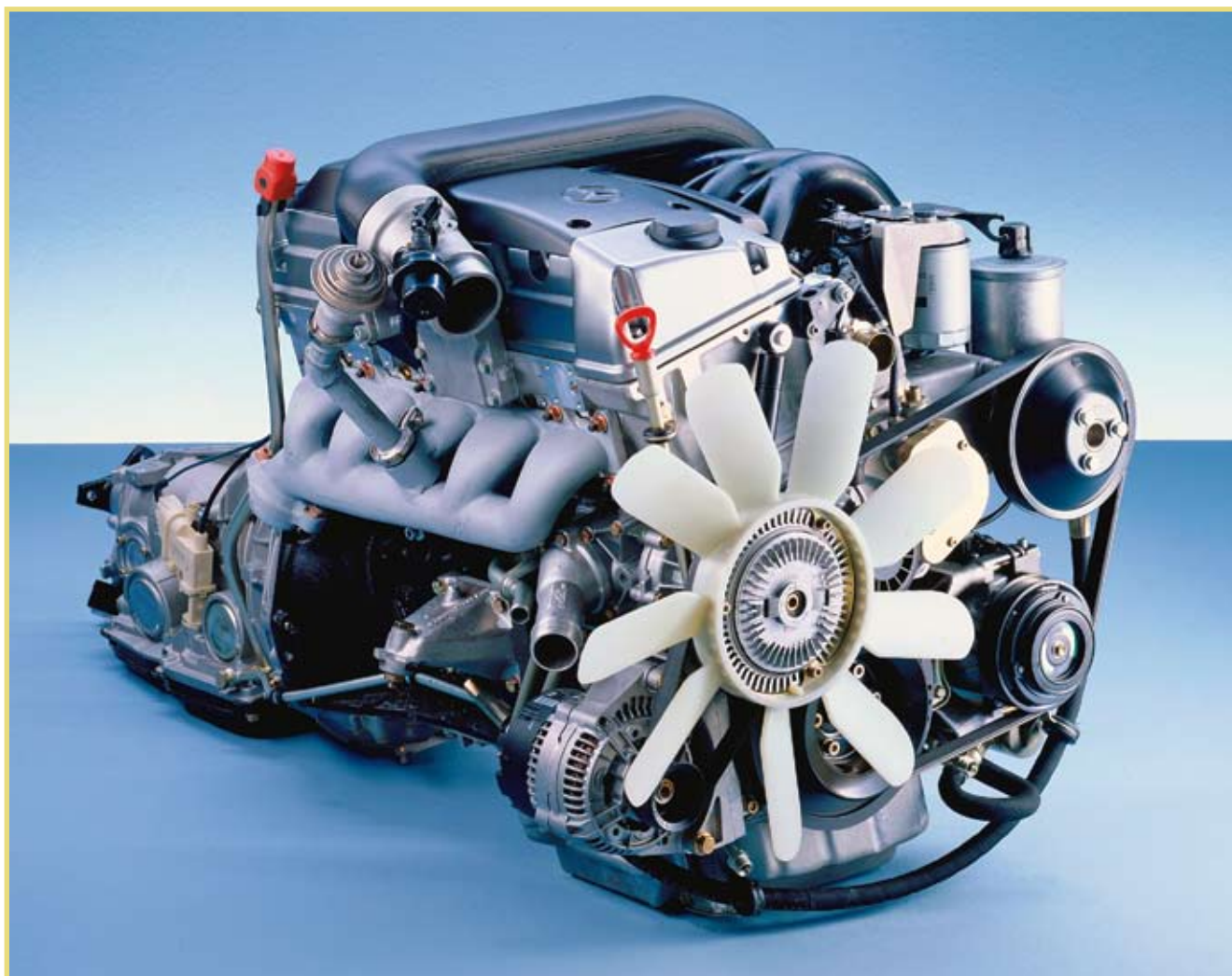
Чтобы компенсировать эти потери, используют свечи накаливания. Стержень свечи накаливания выступает внутрь камеры сгорания или предкамеры и рас-

положен точно на краю завихрения топливоздушной смеси для ее оптимального подогрева. При подаче на них напряжения их нагревающий стержень раскаляется до 800 и даже более градусов. Двигатель нуждается и в послепусковом накаливании, пока он не прогрелся до рабочей температуры. Это позволяет добиться полного сгорания топлива, а значит, и уменьшения выброса вредных веществ в атмосферу.

Компания NGK предлагает свечи накаливания для разнообразных двигателей. Свечи накаливания, используемые в современных двигателях, отлича-

ются друг от друга не только визуально, но и используемыми материалами и характеристиками — временем нагрева, потребляемым током и т.д. Существует два основных вида — стержневые и керамические свечи накаливания, которые, в свою очередь, подразделяются на несколько типов.

Стержневые свечи накаливания — свечи, в которых нагревательная спираль располагается в накаливающем стержне, изготовленном из жаропрочного металла. Они бывают четырех типов — стандартные, свечи для быстрого пуска, свечи для системы QGS и саморегулирующиеся (SRM).





СТЕРЖНЕВЫЕ СВЕЧИ НАКАЛИВАНИЯ

Нагревательная и регулировочная спирали таких свечей заключены в стержень накаливания из термостойкого литейного сплава на основе легкого металла. Они образуют общий резистивный элемент, причем нагревательная спираль вместе с передней частью стержня накаливания образует нагревательную зону, тогда как регулировочная спираль закреплена на токоведущих болтах для подключения. Пространство между спиралями и стержнем заполнено изолирующим порошком (окись магния).

Нагревательная спираль непосредственно не подвергается воздействию сгорания и ударных волн, которые возникают из-за быстрого расширения смеси. Стержень накаливания обеспечивает определенную защиту нагревательной спирали от углерода, образующегося при сгорании. Он не откладывается, так что не возникает короткого замыкания.

Стандартные стержневые свечи накаливания имеют такую нагревательную спираль, сопротивление которой не изменяется с повышением температуры, всегда потребляя одинаковый ток.

Свечи накаливания для облегченного пуска имеют нагревательную спираль, сопротивление которой изменяется при изменении температуры. Сначала сопротивление низкое, так что через нагревательную спираль протекает большой ток. Температура поднимается быстрее, чем в стандартных свечах, в результате сокращается время предварительного разогрева. При повышении температуры повышается и сопротивление, отчего уменьшается ток.

Стержневые свечи накаливания QGS нагреваются очень быстро, но требуют специального устройства управления QGS. Имеются два различных и не взаимозаменяемых типа свечей накаливания для облегченного пуска: с одной нагревательной спиралью и с двумя нагревательными спиралями.

Первый тип имеет одну нагревательную спираль с низким сопротивлением, которая выполнена с расчетом на очень высокий ток. Второй тип содержит как нагревательную, так и регулировочную спираль. Это гарантирует, что сопротивление при повышении температуры повышается, и поэтому в известной мере обеспечивается регулировка температуры. Эти свечи накаливания обеспечивают очень малое время предварительного разогрева и улучшают пусковые качества.

Если напряжение подается слишком долго, температура становится слишком высокой, свечи могут оплавиться и треснуть. Поэтому устройство управления или реле должно уменьшать или совсем выключать ток, как только температура достигает примерно 900 °C.

Стержневые свечи накаливания SRM имеют нагревательную и регулировочную спираль. Нагревательная спираль нагревается очень быстро, а регулировочная спираль повышает сопротивление при повышении температуры. Благодаря свойствам регулиро-



вочной спирали такая свеча нагревается очень быстро, а при достижении температуры нагрев автоматически понижается. Такая система разогрева не требует никакого внешнего контроля и обеспечивает отличные характеристики разогрева и остаточного накала!

Стержневые свечи накаливания с остаточным накалом могут функционировать при полном напряжении генератора. Их температура быстро повышается, однако затем снижается до величины, ниже температуры свечей без остаточного накала. Это происходит благодаря нагретой регулировочной спирали, электрическое сопротивление которой повышается, в то время как ток уменьшается, в результате чего становится невозможным выход из строя стержня накаливания.

КЕРАМИЧЕСКИЕ СВЕЧИ НАКАЛИВАНИЯ

Керамические свечи накаливания подразделяются на два основных типа — свечи для системы QGS и саморегулирующиеся (SRC). В отличие от нагре-

вательной спирали стержневой свечи, нагревательная спираль керамической свечи имеет особую высокую точку плавления. Кроме того, она размещается в крайне износостойком материале — нитриде кремния, который не только защищает ее от высоких температур и вибрации в камере сгорания, но и является очень эффективным проводником тепла.

Сейчас есть более совершенные свечи накаливания — высокотемпературные свечи (НТС) и следующее поколение — новые высокотемпературные свечи (NHTC — New High Temperature Ceramic glow plug).

Концепция нового поколения керамических свечей накаливания NHTC предусматривает использование удлиненного нагревательного электрода уменьшенного диаметра, обеспечивающего подъем температуры до 1000 °C всего за 2 секунды. Кроме того, время остывания увеличено до 10 минут, а в результате возможности промежуточного накаливания впервые появляется потенциал для сокращения выбросов, например на фазе пуска.

Керамические свечи накаливания новой серии нагреваются

максимально до температуры около 1300 °C, что обеспечивает великолепные условия пуска двигателей с низкой степенью сжатия, обеспечивающих, в свою очередь, потенциал для сокращения выбросов. Кроме того, они имеют повышенную вибрационную сопротивляемость. Обе новые свечи накаливания позволяют также снизить расход энергии.

В керамической свече накаливания для облегченного пуска повышение температуры происходит быстрее, чем в стержневых свечах для облегченного пуска. Прикладываемое напряжение при этом точно регулируется с помощью специального устройства управления или реле накаливания.

Так же, как и стержневые свечи накаливания, керамические свечи саморегулирующегося типа оснащаются нагревательной спиралью и регулировочной спиралью для регулировки напряжения, которая уменьшает ток при повышении температуры. Эти свечи отличаются ускоренным повышением температуры и увеличенной теплопроводностью. Этот тип свечей зажигания не нуждается во внешнем управ-

лении, так как является саморегулирующимся.

Керамические свечи накаливания снабжены специальной нагревательной спиралью, которая обладает особенно высокой температурой плавления. Эта спираль заключена в новый керамический материал — силиконнитрит. Он отличается очень высокой теплопроводностью, что обеспечивает очень малое время разогрева. Материал может выдерживать в течение длительного времени быстрый нагрев.

Керамические свечи накаливания имеют более высокую термостойкость и больший срок службы, чем стержневые свечи накаливания.

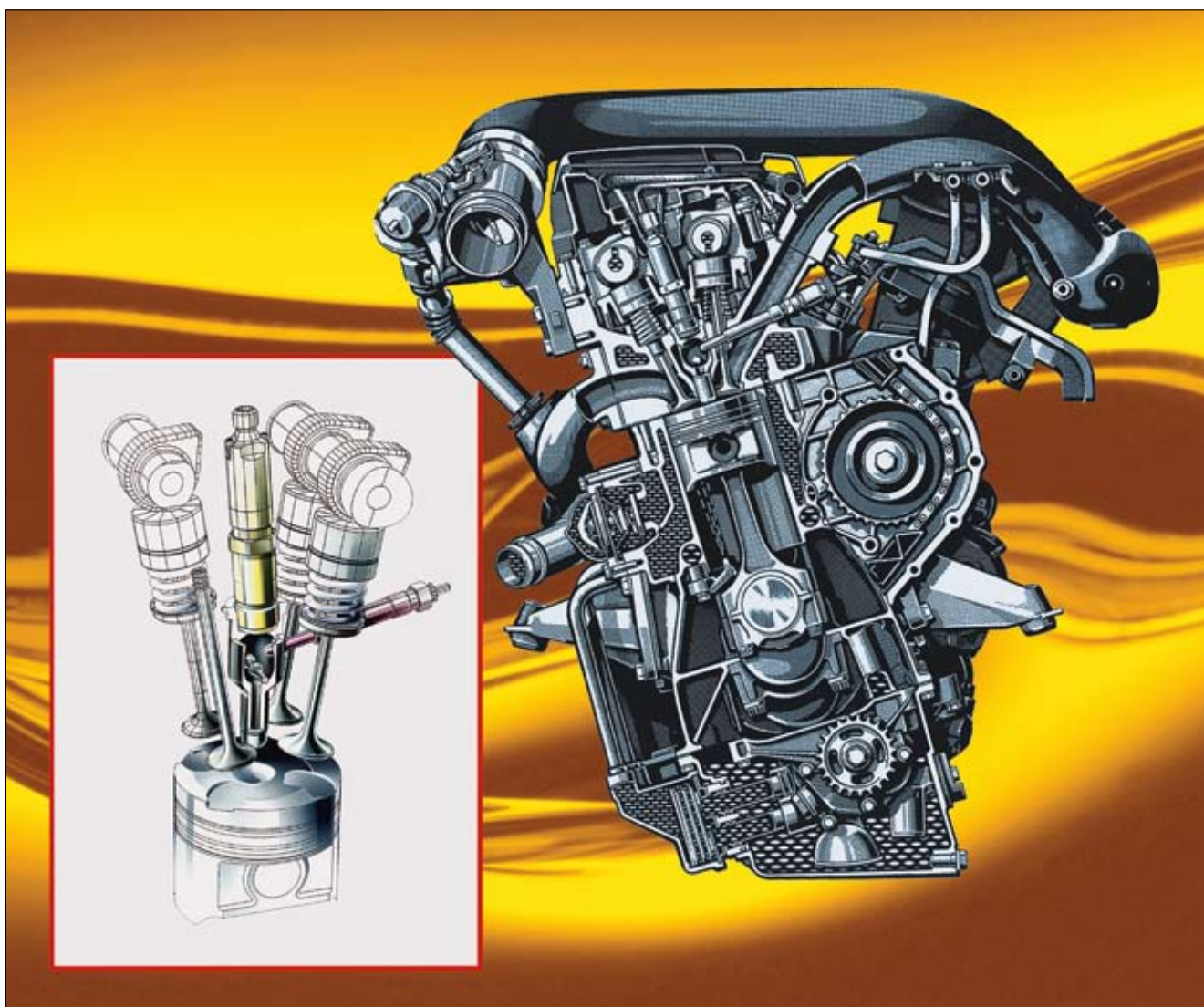
Хорошо функционирующие и надежные свечи накаливания — серьезный помощник при каждом холодном пуске. В холодное время года двига-

тели не всегда запускаются, как хотелось бы. Одного возникающего тепла часто недостаточно, чтобы запустить двигатель. Нередко в камерах сгорания не хватает требуемого тепла. Потери тепла из-за холодных цилиндров и впускаемого воздуха препятствуют самовоспламенению. Дизельный двигатель без подачи тепла не достигает требуемых температур. Основной функцией свечей накаливания является снабжение дополнительной энергией при пуске.

Стержень свечи накаливания выступает внутрь камеры сгорания или предкамеры, располагаясь точно на краю завихрения топливной смеси. Таким образом, он имеет возможность направить тепло точно туда, где оно требуется. Однако он ни в коем случае не должен выступать в камеру сгорания слишком далеко, так как не будут

гарантированы подготовка топлива и формирование топливной смеси. Выделение свечей накаливания тепла оптимизирует сгорание, уменьшая выделение бело-голубого дыма и другие выбросы. Топливо сгорает равномернее и полнее; при этом освобождается больше энергии, и температура в камере сгорания повышается быстрее, устраняя детонационный стук при холодном пуске. Благодаря остаточному накали топлива сгорает полнее, снижая выделение дыма примерно на 49%.

Свеча накаливания подвергается воздействию сгорающего топлива, поэтому должна выдерживать воздействие сильного нагрева, высокого давления, вибраций и вызывающих коррозию химикатов. Кроме того, она должна быстро достигать рабочей температуры и иметь длительный срок службы.



ПОЛВЕКА ГИГАНТОВ



КАРЬЕРНЫЕ САМОСВАЛЫ — ОТДЕЛЬНЫЙ, ВЕСЬМА СПЕЦИФИЧНЫЙ ТИП ГРУЗОВИКОВ. ПОСКОЛЬКУ НА ДОРОГАХ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ НЕ ВСТРЕТИТЬ, ОНИ ОБЫЧНО ОСТАЮТСЯ «ЗА КАДРОМ» ПЕРИОДИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КАРЬЕРНИКИ ДОВОЛЬНО ПРИМЕЧАТЕЛЬНЫ, ВЕДЬ ИХ КОНСТРУКЦИЯ СИЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ УСТРОЙСТВА ОБЫЧНЫХ МАШИН. И РАЗРАБОТКОЙ ТАКОЙ ТЕХНИКИ ЗАНИМАЕТСЯ ЛИШЬ МАЛЫЙ «ЗАКРЫТЫЙ КЛУБ» СПЕЦИАЛЬНЫХ ФИРМ. ИСТОРИЧЕСКИ ЭТО МАССОВО ДЕЛАЛИ ТОЛЬКО ЧЕТЫРЕ САМЫХ РАЗВИТЫХ СТРАНЫ МИРА — ГЕРМАНИЯ, США, ЯПОНИЯ И СССР. ЗНАМЕНИТЫЙ СОВЕТСКИЙ БЕЛАЗ ПОСЛЕ 1991 ГОДА ДОСТАЛСЯ В НАСЛЕДСТВО НАШЕМУ СОСЕДУ — БЕЛОРУССИИ. ЗАВОД УСПЕШНО ПРОДОЛЖАЕТ ВЫПУСК УСОВЕРШЕНСТВОВАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, ПРИЧЕМ НИКОЛЬКО НЕ УСТУПАЕТ ЗАРУБЕЖНЫМ КОНКУРЕНТАМ. АНТОН МИХАЙЛОВ, ФОТО ИЗ АРХИВА ДМИТРИЯ ГЛАДКОГО.



- 1.** Одна из первых машин с маркой БелАЗ — модель 530. Трехосный 40-тонный карьерный самосвал был разработан еще на МАЗе.
- 2.** БелАЗ-540 грузоподъемностью 27 тонн — опытный образец, выпущенный в сентябре 1961 г.

В апреле 2010 года конструкторско-экспериментальной службе крупнейшего производителя карьерной техники — Белорусского автомобильного завода исполнилось 50 лет.

Родившийся в первые послевоенные годы и выпускавший первоначально торфяное оборудование и технику для мелиоративных работ, этот завод в 1958 году получил известное теперь всему миру имя БелАЗ. Первым самосвалом, сошедшим с конвейера Белорусского автозавода к 7 ноября 1958 года,

был МАЗ-525, разработанный конструкторами Минского автозавода, и большинство заложенных в нем технических решений были аналогичны тем, которые применялись на грузовых автомобилях, предназначенных для движения по дорогам общего пользования.

Однако уже в апреле 1960 года на БелАЗе создается своя конструкторская служба, которую возглавил З.Л. Сироткин, приехавший в Жодино из Минска вместе с группой конструкторов МАЗа. Только что созданному отделу необходимо

было решить сложную проблему. Еще недавно считавшийся образцом новой техники, МАЗ-525 переставал удовлетворять возрастающим требованиям эксплуатационников. Мощным горнорудным и угольным карьерам, крупным гидротехническим стройкам, предприятиям строительной индустрии нужны были более высокопроизводительные самосвалы, максимально приспособленные, прежде всего, к условиям работы в карьерах.

Конструкторской службой и руководством предприятия принима-



- 1.** 40-тонник БелАЗ-548 долгие годы был визитной карточкой Белорусского автозавода. Юбилейный, тысячный экземпляр.
- 2.** Опытный образец 65-тонного карьерного самосвального автопоезда БелАЗ-548В (1972 г.).
- 3.** Технологии совершенствовались, и к 60-летию Великого Октября в Жодино освоили выпуск одиночных самосвалов БелАЗ-7519 грузоподъемностью 110 т.



платформа ковшового типа позволила понизить центр тяжести и также повысить устойчивость автомобиля. Оригинальные решения по системам рулевого управления и опрокидывания платформы, оперению и другим узлам стали традиционными при создании самосвалов очередных классов грузоподъемности.

БелАЗ-540 стал родоначальником целого семейства большегрузных самосвалов. В 1967 году предприятие освоило выпуск 40-тонного самосвала БелАЗ-548А, спроектированного с учетом максимально возможной унификации основных узлов и деталей двух машин.

1968 год стал годом рождения опытного образца БелАЗ-549 — базового самосвала класса грузоподъемности 75-80 тонн, первого образца с электромеханической трансмиссией. В 1977 году были выпущены опытные образцы самосвала БелАЗ-7519 — базового самосвала класса грузоподъемности 110-120 тонн. Через шесть лет завод приступил к серийному производству БелАЗ-75211 — базового самосвала класса грузоподъемности 170-220 тонн.

В начале 1990-х, отмеченных распадом СССР и резким сокращением производства, БелАЗ не прекратил выпуск ни одной из моделей карьерных самосвалов, охватывающих диапазон грузоподъемности от 30 до 220 тонн. Более того, он включил в производственную программу другое специальное тяжелое транспортное оборудование, выпуск которого осваивался с девяностых годов прошлого столетия: самосвалы повышенной проходимости с гидромеханической трансмиссией, строительно-дорожные машины и машины для обслужи-

ется решение не совершенствовать существующую модель самосвала, а создавать совершенно новую машину. Этот период можно назвать этапным в истории Белорусского автомобильного завода. Заводские конструкторы изучали условия эксплуатации и требуемые технические характеристики будущего самосвала, на вертикали кульманов рождались контуры будущей машины, на испытательных стендах проверялась правильность принятых технических решений.

Наверное, сейчас это может показаться невероятным, но тогда, в эпоху невиданного трудового энтузиазма первых послевоенных пятилеток, было событием почти рядовым: менее чем за один год на молодом заводе создали принципиально новый карьерный самосвал грузоподъемностью 27 тонн под именем БелАЗ-540, опытный

образец которого был выпущен в сентябре 1961 года.

В конструкцию этого автомобиля было заложено много новых для машиностроения технических решений, обеспечивших впоследствии высокоэффективную работу самосвала в условиях карьеров. Это впервые примененная в практике отечественного автомобилестроения пневмогидравлическая подвеска, обеспечивавшая высокую плавность хода как в груженом, так и в порожнем состоянии, гидромеханическая передача, которая также впервые в практике нашего машиностроения была использована для серийно выпускаемых машин, оригинальная компоновка: расположение кабины рядом с двигателем позволило получить минимальную базу и минимальные габаритные размеры и тем самым повысить маневренность машины, увеличить ее устойчивость,

вания горно-транспортных работ, такие, как погрузчики, бульдозеры, тягачи-буксировщики и поливoro-росительные машины; техника для подземных работ, машины для металлургических предприятий и т.д.

Прогрессивные решения, заложенные в конструкцию первых белорусских карьерных самосвалов, позволяли в дальнейшем совершенствовать узлы и системы машин всех классов грузоподъемности, внедрять новые комплектующие и материалы, поэтапно проводить модернизацию самосвалов с созданием новых модификаций на основе использования дизельных двигателей, трансмиссий и шин производства различных фирм. Особое внимание заводские специалисты всегда уделяли приспособленности техники к условиям эксплуатации, создавая в каждом классе самосвалов варианты в северном и тропическом исполнении, для перевозки легких грузов и т.п.

Модельный ряд техники, выпускаемой Белорусским автомо-

бильным заводом, дополнили также машины нового поколения — 55-тонный карьерный самосвал БелАЗ-7555, карьерный самосвал БелАЗ-75131 грузоподъемностью 130 тонн, который был спроектирован с учетом более чем 15-летнего опыта эксплуатации предшественника — 120-тонного самосвала, а также самый большой в истории отечественного автомобилестроения карьерный самосвал БелАЗ-75600 грузоподъемностью 320 тонн.

Всего же за всю историю управления главным конструктора Белорусского автозавода разработано более 600 модификаций карьерных самосвалов грузоподъемностью от 27 до 320 тонн, предприятием выпущено более 130 тысяч единиц карьерных самосвалов, которые за всю историю завода были отправлены в более чем 70 стран мира.

Значительно расширило производственную линейку БелАЗа, и прежде всего за счет подземной тематики, вхождение в его состав

Могилевского автомобильного завода. Отдел подземной и строительной дорожной техники, осуществляющий конструкторское сопровождение производства на филиале в Могилеве, также вошел в состав конструкторской службы Белорусского автомобильного завода. Специальное конструкторское бюро УГК БелАЗа осуществляет разработку конструкции грузового подвижного состава, выпускаемого на Могилевском вагоностроительном заводе, также вошедшем недавно в состав ПО «БелАЗ».

Только за последнее время на БелАЗе были разработаны и изготовлены опытно-промышленные партии:

— 90-тонных карьерных самосвалов БелАЗ-75570 с 6-ступенчатой гидромеханической коробкой передач; по результатам испытаний заканчивается подготовка серийного производства, опытно-промышленная партия карьерных самосвалов отгружена в г. Белогорск ООО «Русал Транспорт Ачинск»;

3





— 45-тонных карьерных самосвалов БелАЗ-75450 с увеличенным до 600 тыс. км пробега ресурсом эксплуатации, опытный образец которого успешно прошел испытания в Челябинской области России на ОАО «Южуралзолото»;

— 320-тонных карьерных самосвалов БелАЗ-75600. Первая машина этой серии прошла приемочные испытания в условиях эксплуатации на ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» в Кемеровской области, которые показали, что в результате использования самосвалов БелАЗ-75600 обеспечиваются увеличение производительности на 35-40% и соответствующее снижение себестоимости транспортных работ. На базе основных узлов 320-тонника разработан карьер-

ный самосвал БелАЗ-75601 грузоподъемностью 360 тонн, опытный образец которого изготовлен к юбилею УГК.

Однако было бы неверным утверждать, что своим рождением карьерная техника, полвека разрабатывавшаяся и выпускавшаяся на БелАЗе, обязана только белорусской земле. Огромный объем исследовательских и конструкторских работ при создании машин с гидромеханической трансмиссией в 60-е годы прошлого столетия БелАЗу удалось выполнить благодаря широкому содружеству завода со многими организациями, среди которых НАМИ, Институт электросварки, Барнаульский завод транспортного машиностроения, Ярославский моторный завод и другие.

Создание первого образца карьерного самосвала с электромеханической трансмиссией БелАЗ-549 грузоподъемностью 75 тонн велось согласно программе Государственного Комитета науки и техники СССР с участием соисполнителей, в числе которых были Уральский турбомоторный завод, завод «Динамо», НИИ КГШ (г. Днепропетровск), завод «Сибэлектропривод».

Путевку в жизнь техника нового поколения получала на крупнейших горнодобывающих предприятиях, где проводились испытания опытных образцов и проверялась правильность принятых технических решений: на Бачатском и Нерюн-гринском угольных разрезах, Оленегорском, Лебединском и Балхашском ГОКах, ГМК «Печенганикель»



- 1.** Различная специальная техника: шлаковоз БелАЗ-79261 грузоподъемностью 150 тонн с колесной формулой 14х4 и аэродромный тягач БелАЗ-74212.
- 2.** После развала Союза в модельном ряду БелАЗа появилось множество новых разработок, в том числе и абсолютно новых типов машин, например таких, как БелАЗ-75800 для работы в условиях подземных выработок.
- 3.** С включением в состав предприятия МоАЗа в ряду моделей появились и собственные шарнирно-сочлененные машины.
- 4.** Для аварийной перевозки карьерного гиганта полной массой 560 тонн нужен соответствующий эвакуатор, разумеется, тоже марки БелАЗ.
- 5.** Одна из новейших разработок предприятия — самый большой карьерный самосвал в сегодняшней линейке техники, БелАЗ-75601 грузоподъемностью 360 т.
- 6.** Главный сюрприз в сегодняшней программе белорусского завода: уникальный дистанционно управляемый карьерный самосвал БелАЗ-75137.

и других предприятиях.

Созданный в 2005 году научно-технический центр БелАЗа, объединивший в своем составе управление главного конструктора, отдел подземной и строительно-дорожной техники, экспериментальный цех и испытательную лабораторию, консолидировал творческие силы не только работников завода, но и горных научных учреждений стран СНГ, таких, как ФГУП «ЦНИИ-чермет им. И.Б. Бардина», Криворожский технический университет, Научно-исследовательский и проектный институт «Якутнипроалмаз», Санкт-Петербургский государственный горный институт и др.

В день празднования 50-летнего юбилея на БелАЗе была организована выставка выпускаемой пред-

приятием продукции, где показали как серийно выпускаемую технику, так и новые разработки.

Одной из новинок предприятия был самый большой карьерный самосвал в линейке техники БелАЗ-75601 грузоподъемностью 360 т. Он разработан как машина более высокого технического уровня и класса грузоподъемности с использованием базовых узлов самосвала БелАЗ-75600 и комплектующих узлов и агрегатов ведущих мировых производителей. На нем установлены дизельный двигатель MTU 20V4000 мощностью 3750 л.с., трансмиссия переменного тока фирмы Siemens, шины размерностью 59/80R63 диаметром 4 метра.

А главным сюрпризом выставки техники оказалась машина буду-

щего поколения — дистанционно управляемый карьерный самосвал БелАЗ-75137. Это прототип, который специалисты предприятия только учат «ходить». Дальнейшее развитие конструкции самосвала диктует необходимость разработки полностью автономно управляемой машины без участия человека. Такая разработка призвана снизить влияние человеческого фактора во время работы в труднодоступных местах добычи с опасными условиями эксплуатации, а также устранить воздействие на оператора самосвала вредных факторов окружающей среды.

Система управления данного самосвала состоит из бортовой системы управления и рабочего (удаленного) места оператора. Оптико-электронная система, установленная на самосвале, обеспечивает безопасность вождения машины при любых погодных и климатических условиях, даже в темноте.

Дизельный двигатель MTU DD 12V4000 мощностью 1623 л.с. с новой электронной системой управления подачей топлива и диагностикой соответствует требованиям по выбросу токсичных веществ Tier1. На самосвале применена трансмиссия переменного тока, есть и ряд новых конструктивных решений в различных системах гиганта.

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

KAMAZ **ISUZU** **FAW** **DFY**

GOLDEN DRAGON, YUTONG
HEFAZ, HIGER
ISUZU, BAW, FOTON
JAC, YUEJIN
Cummins, STEYR, ZF

- ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
- Сервисный центр
- Работаем без выходных

ООО "СВД-АВТО"

Магазин: т/ф (812) 225-38-32, 8 (921) 329-63-04
пр. Энергетиков, д. 59 А

СТО: (812) 606-60-02, 8 (911) 903-17-08,
ул. Днепропетровская, д. 12

www.svdauto.ru

Т/С-Сервис официальный представитель М/З ТОНАР

Продажа оригинальных запчастей

Автохимия • Тормоза • Подвеска
Осевые агрегаты • Гидроцилиндры Penta

ТОНАР SMITZ KOGEL KRONE HOBTRAK BPW ROR
SAF Fruehauf VOLVO SCANIA RENAULT

Тел.: +7 (812) 605-00-37, +7 (812) 596-87-92, +7 (901)-314-73-70, +7 (901)-307-33-52
e-mail: peski-service@mail.ru www.tisservice.narod.ru

ДОГМА **АКСЕССУАРЫ**
СВЕТОТЕХНИКА

ОПТ-РОЗНИЦА
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ к грузовым иномаркам
ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ

e-mail: dogma_ox@mail.ru Тел./факс - (812) 541-9151
Санкт-Петербург, Полустровский пр., д.59, павильон N4

4cc DIESEL center
www.diesel-center.ru

РЕМОНТ
НАСОС-ФОРСУНОК
COMMON RAIL

СПб, Южное ш., 39 ТНВД **СПб, п. Шушары**
(812) 982-25-53 ул. Ленина, 10
(812) 983-77-55 ПН-СБ (812) 982-38-62
(812) 572-96-20 10.00-21.00 (812) 983-69-09

РЕМОНТ ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ
BPW, SAF, ROR, FRUE, VOLVO, SCANIA, MB

Работаем
без выходных с 8 до 20.00

С-Пб, Московское шоссе, д.201 (Петро-Славянка)
т/ф.: (812) 490-66-15, моб.: 948-56-53, 922-55-98, 949-38-74
e-mail: feniks-servis17@rambler.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ **АВТОСТАР** **Ford TRUCKS**

Официальный дилер Ford Trucks в России

(812) 309-11-71
Продажа грузовых автомобилей:
(921) 408-43-17

Сервис:
(921) 869-61-22
Санкт-Петербург, Московское ш., 13д
www.avtostar-group.ru

РЕМОНТ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ОТЧЕСТВЕННЫХ И ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВИКОВ

ОТЧЕСТВЕННЫХ И ИМПОРТНЫХ АВТОБУСОВ

Т/С-Сервис ТО

Ремонт п/прицепов и тягачей
ТОНАР

SMITZ Kogel Krone Wielton BPW SAF ROR

РЕМОНТ СУПОРТОВ • ДИАГНОСТИКА • ТОРМОЗА • ПОДВЕСКА • ЗАМЕНА МАСЛА

Гарантийное обслуживание п/прицепов ТОНАР

Тел.: +7 (812) 605-00-37, 911-012-21-52, 8-901-304-70-39 5 мин. от КАД

РЕМОНТ • ЗАПЧАСТИ
SCANIA

Замена масла-**БЕСПЛАТНО!**
(812) 970-17-22

ООО "ДАФ СЕРВИС"

РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ ГРУЗОВИКОВ И ПРИЦЕПОВ ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА.
ЗАПЧАСТИ К ГРУЗОВИКАМ ДАФ В НАЛИЧИИ И ПОД ЗАКАЗ.
БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО, ПО РАЗУМНОЙ ЦЕНЕ.

Адрес: Санкт-Петербург, Волхонское шоссе, 4.
Тел.: 8-905-223-00-71, 983-00-71

АВТОСТЕКЛА

• Любые стекла для
АВТОБУСОВ,
ГРУЗОВИКОВ
и легковых автомобилей.

• Ремонт и изготовление
АВТОБУСНЫХ СТЕКЛОПАКЕТОВ

• Ремонт ТРЕЩИН И СКОЛОВ

АВТОСТЕКЛО

ул. Проф. Качалова, д. 15А
т.: 740-1286, 8-901-306-5162
973-8272 (только для автобусов)
e-mail: office.autoglass@mail.ru

Телефон
отдела
рекламы

(812) 611-02-05

ЭВАКУАЦИЯ

ООО "Техно Трейд"



эвакуация грузовых автомобилей, спецтехники, автобусов;
помощь на дорогах и восстановление аварийных автомобилей;
ремонт любых машин марки Volvo; продажа грузовиков;
Вызов эвакуатора 8 (812) 927-66-76 www.tt-servis.ru
Рем зона 8 (812) 972-66-76 nfo@servis.ru

СНБ СпецАвтоБуксир Россия, Скандинавия, Европа
Эвакуация грузовых и легковых а/м, автобусов, спецтехники
24 часа
www.9617676.ru
+7 (812) 961 76 76



ГРУЗАВТОИНФО



Телефон
отдела
рекламы
(812) 611-02-05

ГОНКА
ВООРУЖЕНИЙ
SCANIA R730

Россия, Скандинавия, Европа
Эвакуация грузовых и легковых а/м, автобусов, спецтехники
24 часа
ЗАО «БАРС»
www.zao-bars.com
+7-901-3-000-000



ФОТООБЪЯВЛЕНИЯ



2 288 000 руб **IVECO**
Stralis AT440S43 T/P
2008 г.в., новый, 430 л.с., 16МКПП,
1 сп. место, пр-во Германия
Тел.: +7 (812) 380-41-18



1 140 000 руб
IVECO Daily 45C15V
2009 г.в., 146 л.с., Euro 3,
цельнометаллический фургон
Тел.: +7 (921) 658-58-65



от 2 980 000 руб

IVECO Trakker AD380T38H

2008 г.в., 380 л.с., 13 л, 16МКПП,
кузов Тонар 16м³

Тел.: +7 (921) 658-58-65

**ЛУЧШАЯ
ЦЕНА**

ФОТООБЪЯВЛЕНИЯ



4 300 000 руб

IVECO Trakker AD410T42H

2008 г.в., 420 л.с., 13 л, 16МКПП,
кузов Cantoni 18м³ (Hardox)
Тел.: +7 (921) 658-58-65



1 950 000 руб

IVECO Stralis AT440S43 T/P

2007 г.в., пробег 200 000 км, 430 л.с.,
16МКПП, высокая крыша, пр-во Германия
Тел.: +7 (921) 658-58-65



от 1 290 000 руб

IVECO ECODaily

2010 г.в., турбодизель 2,3л, 126 л.с.,
Евро 3, цельнометаллический
фургон 7,3-17,2 м³, г/п 1,5-4т
Тел.: +7 (921) 321-82-35



4 180 000 руб

IVECO Trakker AD410T38H

2008 г.в., 380 л.с., 13 л, 16МКПП,
кузов Техномак 20м³
Тел.: +7 (921) 658-58-65



2 376 000 руб

IVECO Stralis AT440S43 T/P

2008 г.в., новый, 430 л.с.,
16 МКПП, 2 сп. места
Тел.: +7 (812) 380-41-18



2 728 000 руб

IVECO Stralis AS440S43 T/P

2008 г.в., 430 л.с., 16МКПП,
большая кабина Active Space,
2 сп. места, пр-во Германия
Тел.: +7 (921) 321-82-35



4 180 000 руб

IVECO Trakker AD410T38H

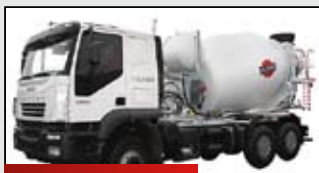
2008 г.в., 380 л.с., 13 л, 16МКПП,
кузов Тонар 18м³
Тел.: +7 (921) 658-58-65



2 249 000 руб

IVECO Euro Cargo ML100E18

2010 г.в., 180 л.с., МКПП,
грузоподъемность 5 т
Тел.: +7 (921) 321-82-35



от 3 490 000 руб

IVECO Trakker

12,9 л, 380 л.с., 16МКПП,
барaban 9 м³, бак для воды 1000 л,
автономный двигатель
Тел.: +7 (812) 380-41-18



1 490 000 руб

IVECO Daily 65C15H

2010 г.в., 146 л.с., Евро 3, колесная
база 3750 мм, промтоварный фургон,
плакированный металл, 4,3х2,2х2 м
грузоподъемность 4,0 т
Тел.: +7 (921) 321-82-35



1 450 000 руб

IVECO Daily 50C15V

автобус, 19+7 пассажирских мест,
2010 г.в., турбодизель, 146 л.с., Евро 3
Тел.: +7 (921) 321-82-35



1 900 000 руб

IVECO Stralis AT440S43 T/P

2007 г.в., пробег 200 000 км, 430 л.с.,
16МКПП, 1 сп. место, пр-во Германия
Тел.: +7 (921) 321-82-35



650 000 руб.

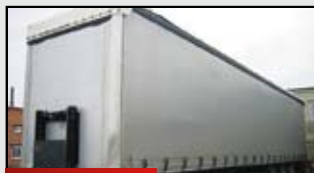
Schmitz S01

2005 г.в., 3-х острый, Грузоподъемность
прицепа 27 700 кг. Объем полуприцепа
93 куб.м
Тел.: +7 (921) 658 58 65

Телефон
отдела
рекламы



(812) 611-02-05



690 000 руб.

Kogel SNCO 24

2006 г.в., Грузоподъемность прицепа
27 700 кг. Полная масса прицепа 35 000 кг.
Тел.: +7 (921) 321 82 35

Уважаемые господа!

В рубрике «Фотообъявления», Вы можете разместить предложения о продаже коммерческой техники. Данная рубрика, в дальнейшем, будет разбита на разделы в зависимости от типа техники.

Для рекламодателей, которые размещаются модульной рекламой в журнале, в зависимости от объема размещения, фотообъявления предоставляются бонусом в зависимости от объема размещения.

Мы будем очень рады, если наша рубрика поможет покупателям в подборе техники, а продавцам в реализации своих товаров.

Заявки на размещение принимаются по тел.: 611-02-05
или по электронной почте: redactor@mirtransporta.ru

ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА РЕКЛАМЫ – 611-02-05

УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!



База адресной доставки по Санкт-Петербургу и России обновляется.

Поэтому убедительная просьба к подписчикам журнала и тем, кто только собирается ими стать: разборчиво заполнить и выслать купон на подписку по факсу (812) 611-02-05 или на электронный адрес: adv@mirtransporta.ru



Компания _____

Сфера деятельности _____

ФИО получателя _____

Должность _____

Почтовый адрес: Индекс

Город _____

Улица _____

Дом _____ Корпус _____ Офис _____

Телефон _____ Факс _____

e-mail _____





ИВ-Сервис
официальный дилер **IVECO**

ПОЛНОКОМПЛЕКТНЫЙ САМОСВАЛ ПО ЦЕНЕ ШАССИ!

Самосвал IVECO TRAKKER AD380T38 (6x4) по цене 2.980.000 руб.*
Вы платите только за шасси, Ваш кузов уже оплачен!

www.iv-service.ru
+7 (812) 380-41-18

г. Санкт-Петербург, Московское шоссе, д. 233А

* Данная цена указана с учетом НДС, действует на модель Ivesco Trakker AD380T38 и распространяется только на автомобили на складе. Акция проводится с 01 июня по 31 августа 2010 года.
WWW.IV-SERVICE.RU

IVECO
TRANSPORT IS ENERGY