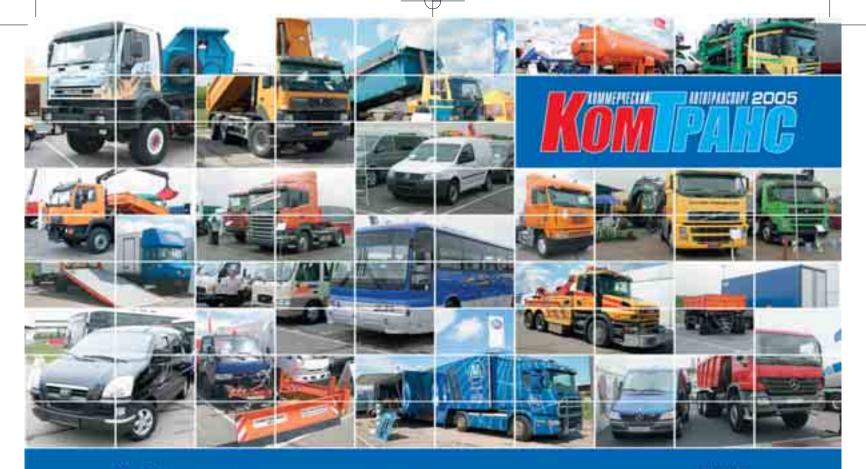




Большая кабина и низкий вес





VI-я Международная специализированная выставка:

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ' 2005

25-29.04.2005

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ



■ КРОКУС ЭКСПО России Москва Выставочный комплекс «Крокус Экспо» (66-й км МКАД, на пересечения с Волоколамским ш.)

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

- Автобусы и минивыны
- Сімшавтотвуника
- и обслуживания
- Фурсоны и пикалы
- Прицепы и полуприцепы
- Коммунальная автотехника
- Вездеходы и внедорожники
- Ерснированные витомобили
- Камилектующие части

- Аденда и пезии
- Средства массовой информации





HISTORIAL HILLS TO HOSE











OPPKOMMITET

Россия, Москва, 121069, Хлебный пер., 19А. Ten. (095) 961-2262; факс: (095) 203-4100

ВОЛЕЕ ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВЫСТАВКЕ НА САЙТЕ

www.com-trans.ru



MEDIA

TEMPARENSIS BAPTIST

GOODFYSAR



Основные разделы портала:

ГРУЗОВОЙ ТЕРМИНАЛ
СПРАВОЧНО-ПОИСКОВАЯ
СИСТЕМА
ПРОДАНКА ТРАНСПОРТА
ЮРИДИЧЕСКАЯ СЛУЖБА
БИРЖА ТРУДА
ИНФОРЕСУРСЫ
ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ФОРУМЫ

TRPORT RU первый в Интернете транспортный портал, схватывающий все эспекты затобизнеса на территории России и стран Ближнего Зарубежья

Проект представляет собой общирную справочно-поисковою систему, позволяющую ознакомиться с организациями, предоставляющими услуги в сфере грузового автотранспорта, а также получить полную и достоверную информацию, в которой остро нуждаются участники рынка грузоперевозок в своей ежедневной работе.

Пользователями нашего портала являются тысячи перевозчиков, грузоотправителей, экспедиторов и погистов. Множество технологических ноу-хау значительно упрошают путь потребителя к рекламодателю.

Главная цель проекта - помочь налаживанию взаимовыгодного сотрудничества между участниками портала.

TRPORT.RU идеальный инструмент для продвижения ваших товаров и услуг.

WWW.TRPORT.RU







БЕЗОПАСНОСТЬ ДВИЖЕНИЯ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА И ЕГО ВЛАДЕЛЬЦЕВ

Представительство фирмы «Кнорр-Бремзе» тел. (095) 234-4995, факс (095) 234-4996 119017, Москва, 1-й Казачий пер., 5/2

E-mail:moscow@knorr-bremse.com



ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ФИНАНСИРОВАНИЕ

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ

VOLVO TRUCKS. СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

www.volvotrucks.ru



MAX - MAN



Белорусско-германское совместное предприятие СП ЗАО «МАЗ-МАН» —

завод-производитель современных большегрузных автомобилей европейского класса.

- Седельные тягачи 4x2, 6x4, 6x2;
- Самосвалы бх4, 8х4;
- Автомобильные шасси 6x2, 6x4, 8x4 для спецтехники;
- Бортовые автомобили 6x2, 6x4.



Автотехника MA3-MAN соответствует требованиям Евро-3 (Евро-2).

сп зао "маз-ман"

220021, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Центральная, ЗА Тел. (+375 17) 2176200; факс 2176201

e-mail: sales@maz-man.com.by

Отдел сбыта: (+375 17) 2176210, 2176215, 2176214; факс 2176211 Отдел сервиса: (+375 17) 2176247, 2176246, 2176219; факс 2176248

htpp:// www.maz-man.by

ГРУППА КОМПАНИЙ

ПРОМЫШЛЕННЫЕ МАСЛА СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ГРУЗОВОЙ И ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ



000 «ТЕКС ОИЛ»

Официальный дистрибьютер компании «Chevron-Texaco»



000 «ИНКАБ»

Официальный дистрибьютер компании «Fuchs»

ЗУБЬЯ, АДАПТЕРЫ, СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ КОВШЕЙ



000 «ТЕКС ОИЛ»

Официпльный дистрибьютер компании «ESCO»

ковши



000 «ТЕКС ОИЛ»

Официальный дистрибьютер компании «Gjerstad»



197349, СПб., Ново-Никитинская ул., 3

Тел.: (812) 301-40-25 Т./ф.: (812) 301-12-03

e-mail: office@texoil.ru







Официальный дистрибьютор по Северо-Западу ООО "АМГ" тел. (812) 326-42-42



www.sodrug.ru

представитель международной марки

Автозапчасти для грузовых автомобилей и прицепов импортного производства.

МИРОВАЯ СБОРНАЯ **BANYACTEN** ArvinMeritor продажа в сервис осей, осевых агрегатов для прицепов.

KA.WE. -детали сцепления

-диски сцепления, детали сцепления

LE.MA. -сайлентблоки, сальники, проиладки, патрубки, втулки.

ROBERTO NUTI — один из крупнейших в Европе SABO изготовителей амортизаторов

DON -всемирно известные тормозные накладки

TEMPLIN - рем. комплекты ходовой и тормозной части тягачей и прицепов

SCHOMÄCKER FEDERNWERK -Gonee 300 THROW DECCOP ж полурессор

FIRESTONE - мировой лидер в производстве пневморессор для тягачей и приценов, пневиоподушех для портовой техники, карьерных и дорожных нашин

MAJORSELL-английское качество рем, комплектов компрессоров

MONARK - ведущий европейский производитель деталей топливной аппаратуры

МАГАЗИНЫ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, СТАНЦИЯ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, СВОЙ ПАРК ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ

Россия, Санкт-Петербург 199155, Уральская ул., д.8а, т./ф.: +7(812) 103-10-81, 103-10-82 195027, Пискаревский пр., д.4, т./ф.: +7(812) 226-04-73, 327-89-06 191119, наб. Обводного канала, д.91, т./ф.: +7(812) 325-19-08. 325-19-13 HOBBIE MALABAHPI

NEW!

196240, Кубинская ул., д. 80

194292, Домостроительная ул., д.4а, т./ф.: +7(812) 336-54-68, 336-54-69

НОВОСТИ АВТОМОБИЛИ БРЭНАЫ СИСТЕМЫ СПЕЦТЕХНИКА ЦЕНЫ

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 15 000 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.

> <u>Учредитель</u> <u>и</u> <u>издатель</u>: ООО «Груз Авто-Медиа»

Генеральный директор:

Силков К.В.

Исполнительный директор:

Громова Т. Ю.

Редактор:

Шестакова Н. Б.

Дизайн и верстка Раевский К. С.

Руководитель отдела рекламы:

Володина С.С.

Отдел рекламы: Никифоров В. И., Пыникова М. Г.,

Казанцева О. С., Карасев Е. В.

Печать: ООО «ИРА-Принт» Адрес редакции:

198156, Санкт-Петербург,

Московский пр., 104, оф. 417.

Тел./факс 388-81-00

E-mail: adv@gruzavto.ru, gruzavto@skylink.spb.ru

www.gruzavto.ru

В номере использованы

материалы сайтов:

www.autoline.com.ua, www.kamaz.net Рукописи не возвращаются и не

рецензируются

Подписано в печать 09.03.2005

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

Новости, события, факты cтр. 6 — 18

Yarovit — сила в движении стр. 20 — 24

17 февраля в Санкт-Петербурге произошло поистине знаменательное событие. Без преувеличения можно сказать, что оно имеет осо-

бую важность не только для города, но и для всей России. В этот день состоялось торжественное открытие завода «Яровит Моторс».

Большая кабина и низкий вес DAF-CF65 — увеличение полезной нагрузкистр. 25 — 27

и большой размер кабины, DAF CF и занимает особое место среди автомобилей своего класса. Его позиции укрепляются изменениями, которые претерпела шасси-рама автомобиля. Благодаря этим усовер-

Имея низкую собственную массу шенствованиям удалось добиться лальнейшего снижения собствен-65 является по-своему уникальным ной массы 19-тонного автомобиля. В результате самый легкий в своей серии автомобиль DAF65 весит теперь 5250 кг, а разрешенная полезная нагрузка (грузоподъемность) составляет 13,5 тонн.

Хороший год для Volvo

..... стр. 28 — 32

це «Мариотт Тверская» прошла действительно дружеской и тепресс-конференция компании ЗАО «Вольво Восток».

Такие пресс-конференции стали традиционными в компаниии. Конференция является отчетом о деятельности всех направлений «Вольво Восток» в течение года.

15 февраля в Москве в гостини- Атмосфера, царившая здесь, была плой. По-другому и быть не могло. Ведь «Вольво Восток» очень успешная фирма, а когда ты хочешь, чтобы твой успех оценили, и понимаешь, что его радость с тобой разделяют, атмосфера всегда бывает дружеской.

Крепкий союз,или Kak Knorr Bremse помогла ПАЗу стр. 34 -

Начиналось все так. В 1999 г. мос- около 50 автобусов «ПАЗ», предназнаковская фирма «Автолайн» получила ченных для пассажирских перевозок.

Езди дольше, грузовик ctp. 37 — 40

нашей новой рубрике «Детали». может быть - начинающий. Тем Представьте себе, что Вы уже не менее, и в том, и в другом купили свой грузовик и уже случае знание кое-каких деталей вовсю на нем ездите. Может Вам не повредит.

Продолжаем публикации в быть, Вы опытный водитель,

LU 175









НОВОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА

Автобус MAN Joker класса Люкс будет работать для общества Buskomfort

«Любовь к туристическим автобусам во всем!» В соответствии с этим лозунгом общество Buskomfort (gbk) сможет в этом году побаловать своих гостей, прибывающих для участия в пресс-конференциях и презентациях. Фирма NEOMAN Bus Vertrieb GmbH для этой цели предоставляет в его распоряжение новый автобус MAN Lion's Star в специсполнении Joker, оборудованный кухней и бистро.

Гюнтер Майер, руководитель отдела продаж для частных клиентов фирмы NEOMAN Bus Vertrieb GmbH, и Вольфганг Шмитц, ассистент правления по продажам, передали автобус MAN Lion's Star со спецоборудованием в рамках туристической выставки СМТ на заводе NEOPLAN в Штутгарте. Председатель общества gbk Райнер Клинк выразил восхищение четырехзвездочным автобусом с дорогостоящим оборудованием: «В отношении эстетики и комфорта этот автобус полностью устраивает», – сказал Райнер Клинк.

Спецмодель Joker туристического автобуса класса люкс MAN Lion's Star имеет 34 посадочных места, комфортабельную площадку для конференций в задней части, а также просторное рабочее место водителя. Кухня оборудована наилучшим образом: на борту имеются плита, микроволновая печка и автомат для приготовления кофе. Встроенный плоский телевизионный экран, DVD-проигрыватель и мобильный доступ в Интернет предлагает наилучшие условия для переговоров и презентаций во время поездки. Этот туристический автобус оснащен рядным шестицилиндровым двигателем мощностью 460 л. с., образующим пару с автоматической двенадцатиступенчатой коробкой передач MAN TipMatic. Международное жюри, в которые вошли представители специализированных изданий по автомобильной грузовой технике, назвало Lion's Star MAN автобусом 2004 года. Автобус можно заказать уже сейчас, в том числе с электронной системой стабилизации ESP.



NEOPLAN: в школу с удовольствием

На одном из маршрутов в Германии, недалеко от Штутгарта, начали работать новые автобусы производства NEOPLAN. Tpexocный двухэтажный автобус модели Centroliner DD междугородной версии предназначен для перевозки школьников на занятия. На двух этажах транспортного средства размещено восемьдесят комфортабельных мест семь (тридцать на первом этаже и пятьдесят — на втором). Для удобства пассажиров каждое место оснащено модулем на четыре музыкальных канала. В автобусе каждое утро лежат свежие газеты. Длина Centroliner 13,85 м. при ширине 2,55 м. Высота нижнего этажа — 1,80, а верхнего — 1,68 м. На автобусе установлен двигатель Mercedes-Benz OM 501 LA (V6) объемом 12 л, мощностью 408 л. с. Коробка передач — Voith модель 864.3 Е (4-ступенчатая, автомат). Передняя подвеска NE-OPLAN VN9 со стабилизаторами дает возможность не ощущать неровностей на дороге. Безопасность обеспечивается системой нового стандарта EBS 2, системой противопожарной безопасности и четырьмя камерами наблюдения.

Система LDW и Вы в безопасности

Существует статистика, что около 55% всех ДТП со смертельным исходом происходят из-за непроизвольного схода автомобиля с полосы движения. Причины этого разные: отвлеченность водителя, его невнимание и сонливость. Система LDW (Lane Departure Warning), которая предупреждает о смещении с полосы движения, должна решить эту проблему. В отличие от радарных комплексов, в качестве следящего устройства применяется миниатюрная телекамера, которая устанавливается за лобовым стеклом — перед зеркалом заднего вида. Камера соединена с компьютером, который обрабатывает изображение, анализирует скорость движения, угол поворота и крен автомобиля. Система LDW временно дезактивируется, когда водитель включает «поворотники», выказывая тем самым намерение сменить полосу движения. Если процессор решает, что автомобиль непроизвольно уходит со своей полосы, он подает водителю световой сигнал (индикатор находится на передней панели) и делает звуковое предупреждение (зуммер). LDW не действует, когда дорожная разметка не различима или же скорость движения не превышает 70 км/ч.

Gradall XL 4300 -II: гидравлика на высшем уровне

Компания Gradall представила первую модель гидравлического экскаватора, вес которого более 20 т. При этом он сочетает в себе преимущества поворотной телескопической стрелы и мобильности на шоссейных и грунтовых дорогах. Новая модель Gradall XL 4300-II может использоваться при непосредственном копании или сносе здания. Благодаря низкому рабочему профилю Gradall способен работать в труднодоступных для других экскаваторов местах, например под мостом, деревьями и т. д. Улучшена в экскаваторе система гидравлики, а автоматический контроль за мощностью позволит, выполняя все необходимые операции, экономить топливо. Поворот стрелы на 220 градусов дает возможность работать на склонах гор, в тоннелях. Максимальная глубина копания новинки — 6,4 м, а радиус стрелы — 9,1 м. В просторной кабине предусмотрен максимальный обзор, высокий уровень комфорта, простое и удобное рулевое управление для оператора. Ha Gradall XL 4300-II устанавливается двигатель Deere с турбонаддувом мощностью 166 л. с.



ИВ-Сервис официальный дилер 10 лет совместной работы с IVECO



Продажа новых и б/у автомобилей, кредит, лизинг, зачет, 2 года гарантии.

Московское шоссе, д. 233 "И", (812) 146-48-28 146-45-30 e-mail: iv-service@mail.ru Санкт-Петербург, 196627, Россия 320-75-94 995-89-99 www.iveco-service.ru





НОВОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА

Соревнование для молодых водителей грузовиков от Scania!

Scania инициировала соревнование среди молодых водителей грузовиков со всего мира. Более двадцати тысяч человек из двадцати шести стран мира будут участвовать в соревновании Young European Truck Driver competition — 2005. Турнир предназначен для всех профессиональных водителей грузовиков, год рождения которых — 1970 или позже. Участники из государств-членов Европейского Союза, а также из Норвегии, Швейцарии и Турции. В каждой из этих стран будут проводиться региональные соревнования, а победитель будет участвовать в финале, который пройдет в Швеции 16 - 17 сентября. Прошлогодний победитель, итальянец Мишель Сандри автоматически попал в финальную часть. Соревнование охватывает как теоретические, так и практические испытания, соответствующие директиве ЕС по обязательному обучению водителя. Цель соревнования — обучение водителя безопасному вождению и сокращение аварий, связанных с непрофессионализмом. Соревнование Scania проводит с 2003 г. (тогда приняли участие 6 тыс. водителей из 20 европейских стран). Победитель соревнования Young European Truck Driver competition 2005 получит главный приз — новый грузовик R-серии. Как выразились представители Scania, «грузовик года — водителю года».

Renault Magnum-2005: новый, мошный, лучший!

В 1990 году были представлены первые модели Renault Magnum. Спустя 15 лет компания Renault Trucks представила новую версию тягача. Как и было заранее обещано, первые образцы автомобиля появились в феврале. Renault Magnum-2005 будет отличаться от предшественника новым шасси, новым двигателем с коробкой передач и новой кабиной повышенной комфортности и безопасности. Изменился внешний вид модели, начиная от внешней архитектуры и заканчивая эргономичным интерьером. Тягач будет комплектоваться двигателями DXi 12 мощностью 440 — 480 л.с. с оптимизированным топливным потреблением и трансмиссией ZF или автоматической коробкой передач Optidriver II, что идеально подходит для перевозок на большие расстояния. Безопасность автомобиля обеспечивается благодаря дисковым тормозам и электронным системам безопасности EBS (отвечает за торможение) и ESP (стабильность). Для модели Renault Magnum предлагают два варианта новых кабин Solo и Duo, которые отличаются большой полезной вместительностью, где водитель будет чувствовать себя в полном комфорте и безопасности. В зависимости от потребностей заказчика возможен заказ автомобилей с колесной формулой 4х2 или 6x2. В итоге производители от Renault Trucks сумели создать современное транспортное средство, отвечающее всем нормативам техники безопасности, с современным дизайном, большой мощностью и возможностями.

Основное направление MAN Nutzfahrzeuge — дизельные двигатели

Основным направлением деятельности группы предприятий MAN Nutzfahrzeuge в подразделении «Двигатели» (местонахождение г. Нюрнберг) является исследование, разработка, производство и поставка дизельных и газовых двигателей, диапазон мощности которых составляет от 47 кВт/64 л. с. до 1140 кВт/1550 л. с.

Этапы развития этого направления компании, административно образованного 1 января 2002 г., уходят во времена Рудольфа Дизеля, который в период с 1893 по 1897 г. г. разработал и построил на МАN первый в мире дизельный двигатель, пригодный к эксплуатации.

Большая часть двигателей (85 %), произведенных МАN в Нюрнберге, устанавливается на автомобилях МАN. Тем не менее, данное подразделение компании имеет успех и в других сегментах рынка и поставляет дизельные и газовые двигатели для железнодорожного транспорта, сельскохозяйственных машин, стационарных энергетических установок и быстроходных судов — прежде всего моторных яхт.

В Штате подразделения MAN Nutzfahrzeuge AG, занимающегося производством двигателей — 3 100 сотрудников и оно является самым крупным промышленным предприятием в Нюрнберге.













НОВОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА

Scania – новая достопримечательность Лондона



Компания Scania, специально для британского рынка представила новую модель двухэтажного автобуса. Модификация Scania OmniCity представлена в двух вариантах: длиной в 10.7 или 12 м. Полная высота новинки 4,21 м. По заказу производитель изготовил автобусы только с одной ступенькой при входе, что облегчает посадку, а привлекательный внешний дизайн позволит модели прекрасно вписаться в интерьер города. Пассажировместимость нового транспортного средства, в зависимости от длины и количества входных дверей (одна или две), может варьироваться от 69 до 97. Автобус оснащен 9-литровым двигателем производства Scania мощностью 230 или 260 л. с. (Евро 3) и автоматической пятиступенчатой коробкой передач ZF. Много внимания производитель уделил эргономичному салону и материалам. Корпус изготовлен из алюминия, который идеально подходит для городских автобусов — он легкий и при повреждении без проблем заменяется.

Terberg YT1852: тяжести по плечу

Голландская компания Terberg Benschop представила новое транспортное средство с колесной формулой 8х4, которая принадлежит к модельному ряду FM1850. Модель с двумя управляемыми осями — YT1852 оборудована новой кабиной YT, которая была представлена только в середине 2004 г. и вобрала в себя последние тенденции мирового автопрома. Новинка предназначена для транспортировки контейнеров с тяжёлыми грузами (металл, природное сырье и т. д). Автомобиль установлен на устойчивом шасси, которое готово выдержать большие нагрузки. На шасси установлен 8,3-литровый двигатель Cummins 6СТАА мощностью 215 л. с. и автоматическая коробка передач Allison MD3060P. Гидравлически управляемая подъемная установка Translift типа TL-45T, с высотой ролика 1,30 м, отличается высокой надежностью.

Goodyear DuraSeal: без проколов

Компания The Goodyear Tire и Rubber Company представили новую технологию, позволяющую использовать покрышки грузовых автомобилей после прокола. Технология DuraSeal подразумевает влитый во внутренний слой шины герметик-гель, который при повреждении шины дает возможность добраться до сервиса с проколотым колесом. Goodyear обещает, что DuraSeal справится с проколами до 6 мм. Встроенный изолятор не имеет никаких побочных эффектов для покрышек и позволит продлить их эксплуатационный период в шесть раз. Первоначально новинка будет применяться на шинах для грузовых автомобилей Unisteel G287 MSA и G288 MSA. Производитель рассчитывает, что технология DuraSeal также будет использоваться в таких сферах, где повреждения очень часты при заготовке леса, в строительстве, коммунальном хозяйстве и т. д.

Новинка от Broshuis

Голландская компания Broshuis представила свою новинку — трёхосный полуприцеп Е-2130/27. Полунизкая платформа предназначена для перемещения транспортных средств, в особенности спецтехники для строительства и сельского хозяйства. Благодаря удобным скатам загрузка и разгрузка техники происходит за короткое время и без лишних усилий. Возможна установка груза на полуприцеп с помощью манипулятора, для чего производители сделали платформу шире стандартной. Новинка от Broshuis способна перевезти различную технику, вес которой не превышает тридцати пяти тонн, а длина — четырех метров. Высота модели Е-2130/27 от земли — 90 см, что позволяет использовать платформу даже на не совсем ровной поверхности. Полная длина полуприцепа 16,5 метров, а вес 9 тонн.























Производство малых автобусов МАЗ-256 выделено в отдельный цех

25 февраля 2005 г. Минский автомобильный завод показал белорусским транспортникам и журналистам новый цех, куда «переехало» производство малого автобуса MA3-256.

Первый представитель «малых» мазовских автобусов МАЗ-256 вышел из ворот автобусного производства 4 июня 2004 г. Он стал первым из класса «8- метровых» автобусов, ранее не выпускавшихся в Беларуси, первым автобусом МАЗ нового, второго поколения, первым отечественным автобусом с пластиковым кузовом.

Не прошло и года, как первенцу стало тесно на основном конвейере автобусного производства. В ноябре 2004 г начались работы по реконструкции бывшего арматурного цеха. Реконструкция здания и приобретение нового оборудования потребовали инвестиций в объеме почти 1,5 млрд. рублей (690 тыс. долларов). Уже в январе 2005 г. хозяевами в обновленном корпусе стали производители автобусов.

Производственные площади нового цеха составляют 2300 кв. м. Создано 103 новых рабочих места. Сборка автобусов производится на 14 постах. В цех бесперебойно поступают шасси с главного сборочного конвейера, каркасы кузовов, пластиковые панели обшивки, стекла и другие узлы и детали. Для обшивки каркаса кузова используются пластиковые панели, окрашенные «в массе». Подкраска мелких царапин, неизбежных в эксплуатации, теперь не нужна. О коррозии речь не идет вообще.

Необходимость организации поточного производства автобусов МАЗ-256 вызвана растущим числом заказов на автобусы такого класса, как от белорусских транспортников, так и от потребителей из России и других стран СНГ. Только в Беларуси потребность в таких автобусах в 2005 г. оценивается в объеме 200-250 единиц. Новому цеху эта задача вполне по силам. План производства составляется исходя из заключенных контрактов. На 25 февраля 2005 г. план марта определен в количестве 15 единиц.

Параллельно с выпуском базовой модели автобуса идет разработка модификаций для нужд потребителей. Практически на выходе со сборочной линии автобус с двумя дверьми для пассажиров, разработанный с учетом требований, сформулированных специалистами Министерства транспорта РБ. Именно такие модели планируется в основном выпускать на новой сборочной линии.

Автобусы соответствуют экологическим требованиям Евро-2 и Евро-3 в зависимости от установленного двигателя, который выбирает заказчик.

Возможны различные комплектации автобуса в зависимости от назначения: для использования в качестве маршрутного такси, пригородного рейсового автобуса, школьного, туристического или автобуса для представительских целей.

Приобретение автобусов минского производства за деньги из бюджетных источников особенно выгодно государству. Дело в том, что более 40% уплаченных сумм через 2-3 недели возвращаются в бюджеты разных уровней в виде налогов, уплачиваемых Минским автомобильным заводом. Именно так определяется конечная цена «собственного» автобуса. Выгода от приобретения белорусских автобусов возрастает, если учесть и заработную плату занятых на производстве рабочих и служащих, которая по большей своей части тоже тратится на товары и услуги отечественных предприятий.



Каждый день — автобус: автобусный завод ООО «Скания-Питер» подвел итоги 2004 года

В минувшем году автобусный завод ООО «Скания-Питер», производитель комфортабельных автобусов европейского уровня, продолжил победное шествие автобусов Scania по России и странам СНГ. Теперь автобусы Scania украшают столицу Казахстана — Астану.

Выпускаемые на заводе модели автобусов Scania соответствуют мировым требованиям по качеству, безопасности, экологии и комфорту. Выданные в конце 2003 г. сертификаты DNV и ГОСТ Р подтверждают соответствие системы менеджмента качества компании международному стандарту ISO 9001:2000. В 2005 г. ООО «Скания-Питер» планирует провести сертификацию системы защиты окружающей среды в соответствии с требованиями стандарта ISO 14001.

Объем производства по итогам работы 2004 г. «Скания-Питер» увеличила на 12%.

В октябре «Скания-Питер» поставила важную задачу — производить каждый день по одному автобусу. Ожидается, что в 2005 г. это приведет к росту производства на 19%.

Отметили продукцию «Скания-Питер» и пассажиры: по итогам выставок 2004 г. автобус Scania «Омни Линк» был награжден дипломами и золотыми медалями в номинации «Лучший автобус года».

Анализ поставок автобусов в 2004 г. показал, что 50% произведенных автобусов были приобретены частными транспортными компаниями, а 33% — муниципальными. География поставок — от Санкт-Петербурга до Нерюнгри в Якутии.

В связи с увеличением спроса на междугородные перевозки завод «Скания-Питер» приступил к производству новой комфортабельной модели междугородного автобуса Scania «Омни Лайн». Этот автобус станет экономичной альтернативой для чартерных перевозок, отвечающей высоким требованиям комфорта пассажиров и водителя.

Поставят на гарантию всех желающих

Сервисный центр по ремонту автомобилей КамАЗ ставит на гарантию любую новую машину вне зависимости от места ее покупки.

По словам генерального директора ООО «Трак-Парнас-С» С. А. Фелька, вновь заключенный договор с ОАО «КамАЗ» о гарантийном обслуживании и ремонте автомобилей марки КамАЗ дает возможность поставить на гарантию машину от любого продавца.

«Основная проблема руководителей — найти грузовик по минимальной цене, не переплачивая. Некоторые сами перегоняют машины из Набережных Челнов. И тут же встает вторая проблема — поставить машину на гарантию. Мы работаем с такими продавцами техники, как ассоциация «АСТА» и ООО «Гранат», и выполняем гарантийный ремонт по их заявкам. Однако многие наши постоянные клиенты приобретают технику напрямую с заводов, а центр не мог предоставить им услуги по гарантии. Теперь, после заключения договора с заводом, мы можем осуществлять гарантийный ремонт и техническое обслуживание для всех КамАЗов.

Единственным условием является постановка машины на гарантию в течение 7 дней после покупки автомобиля— это требование завода. Постановка и оформление документации осуществляется бесплатно».

















«КАМАЗ» должен стать учебным пособием для вузов

Два дня, 28 февраля и 1 марта, «КамАЗ» принимал интеллектуальную элиту России. В Набережные Челны приехали представители вузов из Москвы, Оренбургской, Липецкой и многих других областей страны с единственной целью — наладить утерянную некогда связь между практическим производством и теоретическим преподаванием в высших учебных заведениях. Действительно, обе стороны заинтересованы в теснейшем сотрудничестве. «КамАЗу» нужны молодые специалисты, которых не надо переучивать или доучивать, они сразу должны владеть основной проблематикой предприятия. В свою очередь, учебные заведения заинтересованы в информации о вопросах, которые уже сегодня волнуют автопром, поскольку именно практические проблемы на местах являются основными двигателями технической научной мысли. Причем у вузов есть веские основания сотрудничать именно с «КамАЗом». Сегодняшний рынок требует специалистов по эксплуатации и сервисному обслуживанию тех автомобилей, что наиболее широко представлены в парке страны. На примере «КамАЗа» можно изучать самую разнообразную технику, включая автобусы и прицепы. Естественно, нельзя сказать, что до настоящего времени у автогиганта не было никаких взаимоотношений с высшими учебными заведениями. Примером наиболее плодотворного сотрудничества вузов с «КамАЗом», кроме, конечно, набережночелнинских учебных заведений, можно назвать взаимоотношения между оренбургским камазовским сервисным центром и Оренбургским государственным университетом.

ЗИЛ увеличил объем реализации машин на 12,13%

За январь-декабрь 2004 г. общий объем реализации автомобилей АМО ЗИЛ составил 14778 машин, что на 12,13% больше, чем за 12 месяцев 2003 г. Из них доля экспортных поставок составила 1 629 машин, или 11,02%.

На экспорт за 12 месяцев 2004 г. поставлено 1 629 машин. Это на 41,16% больше объема экспортных поставок за предыдущий год.

Объем отгруженных Торговым Домом ЗИЛ запасных частей за 12 месяцев 2004 г. вырос на 74,22% и составил в рублевом эквиваленте 837 495,33 тыс. рублей против 480 714,38 тыс. рублей за 12 месяцев 2003 г.

Объем реализации автомобилей в декабре 2004 г. составил 1 499 машин. Из них на экспорт поставлена 171 машина (11,4%).



Цилиндропоршневая группа «К А С К А Д»: БЫТЬ ЛУЧШЕ — ЗНАЧИТ БЫТЬ НАДЕЖНЕЕ

Наконец и в Санкт-Петербурге появился фирменный мотор-комплект «КАСКАД», которым на протяжении нескольких лет пользуются мотористы как на СТО, так и на ремонтных заводах в Москве и Н. Новгороде. Уникальность этой поршневой состоит в следующем: комплектующие изготавливают заводы, специализирующиеся на производстве только одного изделия. Узкая специализация позволяет им быть на уровне мировых стандартов, потому что весь технический и материальный потенциал направлен на одно изделие и оно доведено до высочайшего качества.

Производство гильзы осуществляется из сплава, который используется для гильз MAN, MERSEDES, SCANIA. Имея такой же химический сплав и обработку, гильза обладает допусками по геометрии европейского стандарта качества. В химический состав гильзы входит пластинчатый графит, который адсорбирует смазку лучше, чем металлическая матрица, поэтому поршневое кольцо лучше преодолевает «сухое» трение в зоне верхней мертвой точке поршня. После обработки, гильза старится для снятия внутренних напряжений и имеет характерный черный окрас. Плато вершинная обработка позволяет вскрыть фракции графита и приобрести рельеф в виде впадин — для размещения масла и плоских плато — воспринимающих нагрузку. Конструкция поршня легкая и прочная. Применение материалов с более высокими механическими характеристиками позволяет противостоять циклическим и механическим напряжениям. Оптимальная жесткость конструкции юбки и профиль боковой поверхности обеспечивают заданное распределение давления в масляном слое между юбкой поршня и стенкой цилиндра. Антифрикционное графитовое покрытие существенно понижает трение и смягчает первый запуск двигателя. Для снижения напряжений усилена бобышка. На стадии комплектации вновь проверяются все размеры, поэтому у поршневых групп марки «КАСКАД» двойной уровень проверки качества: первый — на входе комплектующих, второй на выходе готовой продукции.

Устанавливая мотор-комплект марки «КАСКАД», вы получаете двигатель со значительно увеличенным сроком эксплуатации, снижением уровня шума и расхода моторного масла на угар.













Минский автомобильный завод берет под контроль ситуацию на OAO «МогилевТрансМаш»

Принципиальное решение о передаче Минскому автозаводу контроля над ОАО «Могилевтрансмаш» было принято Президентом РБ 10 февраля 2005 г. на совещании с руководителями промышленных предприятий во время посещения Минского моторного завода.

С 1 марта 2005 г. около 2 600 работников ОАО «Могилевтрансмаш» (Могилев) переводятся на работу на созданный 22 февраля 2005 г. филиал РУП «Минский автомобильный завод» в Могилеве. Могилевский горисполком 24 февраля 2005 г. выдал разрешение на размещение филиала в городе.

Необходимость такого шага продиктована сложным финансовым положением, в котором оказалось предприятие.

Генеральный директор ПО «БелавтоМАЗ» Валентин Гуринович видит главную задачу ближайшего времени в том, чтобы обеспечить устойчивую работу предприятия, сохранить рабочие места. Предприятие должно выпускать продукцию, люди — получать заработную плату. Все мероприятия должны быть подчинены безотлагательному решению этих задач.

Большая группа технических специалистов, юристов, финансистов Минского автомобильного завода 25-27 февраля 2005 г. провела значительную подготовительную работу по изучению ситуации на месте и выработке предложений по выходу из сложившегося положения.

Как сообщил финансовый директор ПО «Белавто-МАЗ» Виктор Калечиц, для вывода предприятия из кризисной ситуации и достижения порога безубыточности, по предварительным оценкам, потребуется около 15 млн. долларов инвестиций в основной капитал и около 40 млрд. рублей — в оборотный. Для этого РУП «МАЗ» придется внести существенные коррективы в принятый на 2005 г. бизнес-план и «затянуть пояса».

Предполагается, что могилевский завод сохранит основную номенклатуру выпускаемой продукции, включающую в себя прицепы и полуприцепы к грузовым автомобилям, специальную технику (строительную, коммунальную) на грузовых шасси.

Европа пересядет на «Турист»

Нефтекамский автозавод готовится к реализации принципиально нового проекта в рамках сотрудничества с известным европейским концерном DAF. За два года сотрудничества с голландцами на заводе разработано и запущено в серийное производство несколько моделей и модификаций автобуса, в том числе и автобус класса «Турист». Именно он и вызвал наибольший интерес у иностранных партнеров. Автобус оснащен двигателем DAF (EURO-3) и немецкой коробкой передач ZF. В Эрселе (Голландия), на предприятии фирмы PlaccoEssmi, куда отправится НефАЗ-52991, будет произведена внутренняя отделка салона, после чего автобус будет участвовать в многочисленных презентациях по Европе. Высококомфортабельная модель оснащена сорока четырьмя местами для пассажиров. К дополнительному оборудованию относится DVD-проигрыватель с двумя мониторами, миникухня, холодильник, автономный отопитель Air Тор 2000, кондиционер SR50SW («климат-контроль») от TermoKing.

Дилеры Казахстана открывают сезон

По установившейся традиции, каждый год в первом квартале на «КамАЗе» проходят совещания с субъектами дилерской сети. Обсуждение итогов минувшего года, планов и задач наступившего — такова, в основном, тематика конференций. Сегодня первыми открыли «сезон» этих встреч дилеры «КамАЗа» по Республике Казахстан. Генеральный директор «КамАЗа» Сергей Когогин в своем приветствии заявил о необходимости создания инфраструктуры продаж и сервиса в Казахстане и сохранении автопарка. Затем он вручил дипломы дилерам, признанным лучшими по объемам продаж продукции «КамАЗа» в 2004 г. Среди продавцов автомобилей лидерами признаны «Сервис-КамАЗ» из Алматы, «Астана-Финанс» и Алматинский автоцентр «КамАЗ». Среди продавцов запчастей «ЗапКазКамАЗ» из Актобе, «Автосельмаш» из Караганды и Уральский автоцентр «КамАЗа». Касаясь проблем реализации и путей их решения, заместитель генерального директора Анатолий Самаренкин заявил, что «КамАЗ» намерен жестко контролировать ценовую политику дилеров, от которых требуется четкая работа в рамках заключенных дилерских соглашений. В планах 2005 г. — реализация не менее 2,5 тыс. КамАЗов и запчастей более чем на 400 млн. рублей, открытие представительства «КамАЗа» в Казахстане, усиление работы по созданию консигнационных складов и более агрессивное продвижение лизинговых программ, а также целенаправленное наступление на «фронте» сервиса. Этот участок пока остается проблемным, хотя за год доля сервисных центров Казахстана на рынке сервиса республики и увеличилась. С интересом ознакомились участники совещания с предложениями, прозвучавшими в выступлении приглашенного на встречу Рафиса Уразгильдина — первого заместителя управляющего Набережночелнинским филиалом Сбербанка РФ. Подчеркнув, что основные финансовые потоки «КамАЗа» сегодня переведены в Сбербанк, он призвал дилеров более эффективно использовать оборотные средства и кредитную линию. Как раз на это и направлены предложенные им схемы. Дилеры уделили большое внимание вопросам качества продукции, посетили выставку новых и перспективных моделей автотехники в НТЦ.

Инцидент исчерпан: Чагин и его Extreme уже в строю

В демонстрационных испытаниях на полигоне в столице ОАЭ Абу-Даби, проходящие в рамках открывшейся 13 февраля международной выставки вооружений и военной техники IDEX—2005, участвуют пока только два камазовских экспоната: — тягачи 65224 и 6560. Третий грузовик, спортивный автомобиль 4911, пилотируемый Владимиром Чагиным, накануне открытия выставки, 11 февраля, потерпел аварию. Сам четырехкратный победитель ралли «Париж - Дакар», пристегнутый ремнями безопасности, серьезно не пострадал и от госпитализации отказался. Непредвиденный оборот события приняли во время «пристрелки» за два дня до открытия выставки. На специальной площадке, имитирующей условия сильно пересеченной местности. Чагин приступил к штурму «горки» с очень крутыми склонами. «Летающий грузовик» спикировал, но от удара о землю сломалась передняя ось. Переднее колесо оторвалось, рикошетом ударило в кабину, разбив боковое стекло. Возвращение российской машины в состав экспозиции салона стало полной неожиданностью для фирм производителей грузовых автомобилей, демонстрирующих свою военную автомобильную технику в Абу-Даби.











Volvo на «Продэкспо-2005»

Впервые после начала российской сборки компания Volvo Trucks представила широкой публике грузовой автомобиль Volvo FM12 4x2 на 12-й международной выставке продовольственных товаров и сырья для их производства «Продэкспо-2005», проходившей с 14 по 18 февраля в Москве. Развитие рынка ставит новые задачи, в том числе осуществление быстрых и надежных перевозок, которые требуется осуществлять от мест производства продукции до потребителей в разных регионах России. Именно таким предприятиям было особенно интересно комплексное транспортное решение «Регион», в которое, помимо автомобиля Volvo FM12 4x2, включены лизинговые услуги, страхование и выгодные условия по сервисному обслуживанию на любой сервисной станции Volvo, которые есть во всех регионах России.

Седельный тягач Volvo FM12 4x2 оборудован спальной кабиной с одним спальным местом и предназначен для эксплуатации в составе автопоезда полной массой до 44 т. Дизельный двигатель D12D мощностью 340 л. с. развивает максимальный крутящий момент 1700 Нм и соответствует экологическим нормам Евро-3. Передняя подвеска тягача — рессорная, задняя — пневматическая. Автомобиль оборудован механической коробкой передач, барабанными тормозами и АБС. Стальной топливный бак вмещает 690 литров топлива. Имея такие технические характеристики, Volvo FM12 4x2 является наиболее оптимальным автомобилем для региональных перевозок внутри России.

«ГАЗель» и «Соболь» с Евро-З

«ГАЗ» собрал первую партию автомобилей семейств «ГАЗель» и «Соболь», которые соответствуют международным экологическим нормам Евро-3.Автомобили оснащены дизельными двигателями ГАЗ-5602 с турбонаддувом и охлаждением наддувочного воздуха. ГАЗ-5602 является дальнейшим развитием двигателя ГАЗ-560, производство которого освоено «ГАЗом» по лицензии австрийской фирмы «Steyr». Конструкторы автозавода разработали новую систему управления топливоподачей, которая обеспечивает выполнение двигателем ГАЗ-560 норм Евро-3. Рабочий объем двигателя 2,1 литра, а мощность 110 л. с. при максимальном крутящем моменте 250 Нм. Удельный расход топлива — 210 г/кВт.ч. Производство автомобилей организовано с целью обеспечения экспортных поставок в страны, где приняты данные нормы токсичности.

Экзамен по имени IDEX-2005

Три полноприводных автомобиля КамАЗ участвовали в крупнейшей международной выставке вооружений и военной техники IDEX-2005, которая прошла в столице Объединенных Арабских Эмиратов с 12 по 17 февраля. Особенность в том, что для выставки, проходящей по традиции один раз в два года, «КамАЗ» подготовил совершенно новые автомобили — бортовые тягачи повышенной грузоподъемности с улучшенными ходовыми качествами 65224 и 6560, на которых впервые установлен 400-сильный дизельный двигатель. Они оснащены шести- и шестнадцатиступенчатой коробками передач фирмы «Цанрад Фабрик».

Автобус "Волжанин-6270": «пятнадцатиметровая электричка»



В настоящее время проходит испытания пятнадцатиметровый городской автобус «Волжанин-6270» на 160 пассажирских мест, задуманный как альтернатива сочлененном уварианту (води-

тели уже окрестили его «пятнадцатиметровой электричкой»). Машина выпускается на шасси 6x2 Scania с тремя осями и средними ведущими колесами. Автобус отличается хорошей маневренностью благодаря возможности поворота переднего колеса на 55°. Тип кузова — вагонный, одноэтажный, закрытый цельнометаллический. Габаритные размеры: длина — 15220, ширина — 2500, высота — 3150 мм. На новом «Волжанине» установлен шестицилиндровый, дизельный четырехтактный с наддувом двигатель Scania-DC 903, соответствующий экологическому стандарту Евро-3. Максимальная мощность агрегата 228 кВт/310 л. с., что достаточно для разгона автобуса до 100 км/час. Коробка передач ZF-5HP602C — автоматическая, пятиступенчатая. Топливный бак на 260 л расположен в передней части шасси.

«Стрий Авто» — кому автобус?

«Стрий Авто» (Стрийский автобусный завод) — новый производитель автобусной техники на Украине. Недавно завод начал производство пассажирских автобусов малого класса марки А-075 четырех модификаций. Новинки устана-



вливаются на базе хорошо зарекомендовавших себя шасси ЗиЛ-5301 «Бычок». На моделях установлен дизельный двигатель Д-245.12С производства Минского моторного завода мощностью 110 л. с. при 2 400 оборотах в минуту. Под заказ на автобус может устанавливаться мощный двигатель Caterpillar-3054 с турбонаддувом. При этом транспортные средства способны развивать скорость до 95 км/ч. Трансмиссия - механическая, с сухим однодисковым сцеплением и ручной пятиступенчатой коробкой передач. Кузов – сварной, цельнометаллический, двухдверный, полукапотной компоновки. Наиболее оптимальное использование автобуса А-075 — это работа в режиме маршрутного такси на пригородных и городских маршрутах или



специализированные перевозки пассажиров, например для школ. Тормозные механизмы передних колес — дисковые, задних — барабанные, с двумя внутренними колодками. Рулевое управление реечное с гидроусилителем.











17 февраля в Санкт-Петербурге произошло, поистине, знаменательное событие. Без преувеличения можно сказать, что оно имеет особую важность не только для города, но и для всей России. В этот день состоялось торжественное открытие завода «Яровит Моторс».

Это был настоящий праздник! А что за праздник без гостей! Естественно, гости были. Была пресса. Были поздравления и подарки. Не обошлось и без представителей нашей редакции. Мы с удовольствием участвовали и в церемонии открытия, и в конференции, которая являлась частью мероприятия, чтобы рассказать обо всем вам, нашим читателям.

На церемонии открытия присутствовала губернатор Санкт-Петербурга Валентина Ивановна Матвиенко. Вместе с президентом группы компаний «Яровит» Андреем Михайловичем Бирюковым они разрезали красную ленточку, что символизировало собой начало работы завода.

Появление Валентины Матвиенко придало церемонии оттенок динамичности и сделало ее по-настоящему праздничной. Приветствие губернатора было очень эмоциональным. В. И. Матвиенко даже признала

машины «Яровит» лучшими в мире автомобилями.

Губернатор назвала открытие «Яровит Моторс» знаковым событием и выразила уверенность в том, что у завода действительно хорошие перспективы. Она обратила особое внимание собравшихся на тот факт, что на протяжении всех пяти лет. пока строился завод, производство поддерживалось правительством города. Госпожа Матвиенко поздравила присутствующих и отметила, что Санкт-Петербург обладает огромным производственным, кадровым и интеллектуальным потенциалом, что, в конечном счете, и позволило добиться успеха.

Во время презентации ее устроителями был сделан эффектный, на наш взгляд, рекламный ход. Собравшимся было предложено посмотреть ролик об автомобиле «Яровит». В зале погас свет, и все взгляды устремились на импровизи-

рованный экран, которым служило белое шелковое полотнище. На экране в снегах на огромной скорости летел Gloros. В момент, когда машина была уже совсем близко и казалось, что еще чуть-чуть, и она наедет на зрителей, почти так и произошло: буквально разорвав полотнище экрана, в зал въехал настоящий автомобиль. Зрелище было захватывающим. И произвело на всех действительно неизгладимое впечатление.

Генеральный директор ЗАО «ИК «Яровит Моторс» А. В. Самолазов пригласил гостей на экскурсию по заводу, где можно было внимательно рассмотреть модель «Яровита» семейства Gloros, увидеть отдельные этапы сборки машины. Желающие могли посидеть в кабине грузовика. Мы тоже не отказали себе в этом удовольствии. Ощущения замечательные!

После экскурсии гостей пригласили на конференцию, которая на-



зывалась «Автомобили Yarovit — традиционное и особенное».

С докладами выступили: президент группы компаний «Яровит» А. М. Бирюков, генеральный директор ЗАО «ИК "Яровит Моторс"» А. В. Самолазов, технический директор ЗАО «ПК "Яровит Моторс" С. Э. Иваш, главный конструктор С. В. Сосинович, главный технолог В. А. Бикман, которые всесторонне осветили автомобильный проект Yarovit.

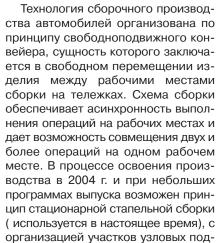
Целью проекта является организация производства автомобилей повышенных нагрузок, удовлетворяющих потребности клиентов в качественных грузовых автомобилях и сервисных услугах, позволяющих эффективно использовать технику в течение всего жизненного цикла.

Автомобили Yarovit — это тяжелые многоосные грузовики, имеющие более высокие значения полной массы и осевых нагрузок по сравнению с допустимыми для дорог общего пользования, которые предназначены для перевозки грузов в сложных дорожных и климатических условиях.

Модельный ряд предлагаемых автомобилей сформирован на основе полноприводных шасси с различными колесными формулами — 6х6, 8х8 и 10х8. В автомобили заложен широкий спектр опций, который позволяет реализовать идею удовлетворения индивидуальных потребностей покупателей. В отличие от многих европейских производителей, рассматривающих в качестве базовых многоосных моделей грузовиков шасси с минимальным коли-

чеством ведущих осей, базовые модели Yarovit являются полноприводными, ориентированными на опционирование по схеме «от сложного к простому».

Концепция производства автомобилей использует принцип двухуровневой кооперации с другими производителями — кооперацию на уровне агрегатов и узлов, а также кооперацию деталей для агрегатов и узлов собственной разработки. Таким образом, главными компонентами основного производства являются цех сборки автомобилей и механообрабатывающий цех для механической обработки деталей рам, подвесок, каркаса кабины.



[∣] ГРУЗАВТО<mark>ИН</mark>ФО

Организация производства предусматривает использование соответствующих мировым стандартам узлов и агрегатов как собственного производства, так и ведущих производителей СНГ и зарубежья.

сборок основных агрегатов и узлов.

Разработан план развития производства, включающий три этапа:

- организация производственных мощностей, обеспечивающих выпуск до 500 автомобилей в год;
- организация конвейерной сборки, обеспечивающей сборку до 1200 автомобилей в год;
- наращивание производственных мощностей, обеспечивающих выпуск 1 800 автомобилей в год за счет расширения производственной плошадки.





Компания «Яровит Моторс» придает первостепенное значение проблеме сбыта, выделяя ее как важнейшую из задач маркетингового комплекса.

Решение задачи сбыта планируется отделить от производства. С этой целью создана компания ЗАО «Инвестиционная компания "Яровит Моторс"» в Москве, одной из важнейших задач которой является создание и руководство товаропроводящей сетью, а также выполнение функций генерального дистрибьютора.

Потребовалось немало времени и средств, чтобы реализовать принятую руководством группы компаний «Яровит» стратегию многофункциональной производственной платформы.

Создание производственной базы ЗАО «ПК "Яровит Моторс"» берет свое начало в середине 2003 г., когда у ЛМЗ было приобретено производственное здание. Особенности конструкции здания и разнопрофильное использование сказались на его техническом состоянии.

За это время проведены масштабные строительные и отделочные работы по полной перестройке здания и его отделке. Выполнен комплексный ремонт трех этажей административно-бытовых помещений, а также монтаж системы электронного контроля доступа, автоматической охранно-пожарной сигнализации, системы видеонаблюдения. Проведен капитальный ремонт инженерных систем и коммуникаций цеха.

Создание производственной базы — один из важнейших аспектов освоения любого производства, и этот этап пройден компанией успешно. Все условия для ритмичного сборочного производства высококачественной автомобильной техники сегодня созданы.

Автомобили Yarovit — это автомобили, спроектированые для работы в экстремально-тяжелых дорожных и климатических условиях, конструкция которых при этом позволяет боеспечить максимальные показатели грузоподъемности, при выполнении всех международных требований правил ЕЭК ООН, предъявляемых к транспортным средствам категории N3.

Проанализировав тенденции развития мирового, прежде всего европейского, автомобилестроения. можно сделать вывод, что за последние 2-3 года наблюдаются все более частые попытки крупных производителей грузовиков представиться в сегменте рынка грузовиков так называемого Heavy Duty класса, до недавних времен являвшемся полем деятельности только специализированных производителей, и такие грузовики были чем-то вроде эксклюзивно подготовленных к конкретным условиям эксплуатации по требованию заказчика автомобилями.

Количество потребителей таких грузовиков увеличивается, и некогда небольшой и четко очерченный сегмент грузовиков Heavy Duty начал расти и размывать свои границы.

Сегодня фактически все основные производители Европы имеют такой сегмент в составе своих модельных рядов.

Первый, самый важный признак Heavy Duty - специальная конструкция систем автомобиля, позволяющая:

- в любых ситуациях движения автомобиля с максимальной нагрузкой сохранять заложенное в конструкцию пропорциональное распределение нагрузки по осям, обеспечивая тем самым постоянный контакт с дорогой всех колес автомобиля как в движении, так и при разгрузке-погрузке;
- обеспечивать высокую проходимость и тяговые свойства авто-

мобиля в составе сверхтяжелого автопоезда;

- увеличивать маневренность автомобиля:
- оставаться легко управляемым автомобилем независимо от нагрузки; дающая водителю возможность управлять таким автомобилем в любой момент реального времени;
- устанавливать любое технологическое оборудование с обеспечением отбора мощности от своих агрегатов, имея для этого широкий ассортимент вариантов колесных формул, двигателей, трансмиссионных агрегатов, кабин, рам, подвесок:
- соответствовать всем габаритным ограничениям для эксплуатации автомобиля на дорогах общего пользования;

Второй по важности, но абсолютно необходимый не только для специальных грузовиков признак — это соответствие всех основных систем и узлов вышеперечисленным требованиям.

Именно этими отправными моментами руководствовалась компания «Яровит Моторс», определяя для себя стратегию построения и развития модельного ряда автомобилей Yarovit. Она предусматривает развитие сразу двух направлений создания Heavy Duty грузовиков: в классе «укрепленных» серийных классических конструктивных схем и в классе специальных конструктивных схем.



Heavy Duty: первый вариант

Автомобили с колесными формулами от 6х4 до 8х8. Передние и задние подвески имеют классическую конструктивную схему: передний и задний тандем, задняя подвеска с балансирной связью. Предусмотрен вариант установки пневмоподвески. Передние оси (мосты) являются управляемыми, с жесткой механической кинематикой. Предусматриваются три варианта компоновочных решений кабины и ее установки в зависимости от вида устанавливаемого технологического оборудования: кабина над двигателем, перед двигателем или капотная кабина. Автомобили могут иметь как двускатную, так и односкатную ошиновку колес. Предусмотрен к применению широкий набор устанавливаемых силовых и трансмиссионных агрегатов различных производителей.

Heavy Duty: второй вариант

Автомобили с колесными формулами от 6х4 до 10х8. У автомобилей данной компоновки отсутствует четко выраженное деление подвески мостов на передние и задние. Они представляют собой отдельные независимые модули с пневмо (гидропневмо) элементами и оригинальными направляющими аппаратами. Такая схема позволяет создавать любые колесные формулы с максимальной унификацией и выполнять любые требования заказчика по распределению груза по осям автомобиля. Предусматривается большое разнообразие кинематических схем рулевого управления, включая активный привод на задние оси (мосты). Так же, как и в первом варианте, предусмотрены возможности использования широкого спектра основных агрегатов и узлов различных производителей в сочетании с различными вариантами кабин.

Таким образом, модельный ряд Yarovit сочетает в себе обе разновидности конструктивных схем построения Heavy Duty грузовиков в Европе и СНГ. При этом между ними нет четкой границы: многие компоненты находят применение в обеих схемах, что выгодно отличает такой типаж от типажей конкурентов в этом сегменте рынка и расширяет ассортимент предлагаемой продукции.

Использование в типаже обеих конструктивных схем налагает особую ответственность на процесс подбора используемых компонентов.





Основная ставка в их выборе делается на высококачественные узлы и детали ведущих производителей мира.

Идеология комплектования двигателями автомобилей Yarovit строится в первую очередь на учете мнений потребителя и его пожеланий в части организации сервиса. «Яровит Моторс» не привязан к какому-то одному производителю и тем более не имеет «своего собственного» мотора.

Двигатели

Выбрав в качестве поставщиков двигателей такие известные специализированные на производстве моторов компании, как Deutz, Cummins, Caterpillar, Detroit Diesel, «Яровит Моторс» может говорить как минимум о двух серьезных преимуществах перед конкурентами:

- широчайший выбор моделей и мощности рядов, отвечающие любым требованиям;
- учитывая широкое использование этих моторов в составе различной специализированной техники, работающей у потенциальных потребителей, «Яровит Моторс» не разрывает сервисную цепочку для эксплуатирующего предприятия.

Трансмиссионные агрегаты

Раздаточные коробки и ведущие мосты (не ведущие оси) особая гордость «Яровит Моторс». В качестве поставщиков этих агрегатов «Яровит» использует только специалистов высокого класса в Heavy Duty трансмиссиях: ZF-Steyr, Sisu Axle, Axletech. Эти узлы разработаны для эксплуатации в тяжелых дорожных условиях и режимах высоких нагрузок. В частности, несущая способность ведущих мостов, применяе-

мых «Яровит Моторс», начинается от 13 т, что для большинства конкурентов фирмы является пределом. Максимальная допустимая нагрузка для применяемых «Яровитом» ведущих мостов лежит в диапазоне от 16 до 25 т, осей – 10-13 т.

Рулевое управление

Применяемая «Яровит Моторс» схема рулевого управления на сегодня не имеет аналогов. Эта собственная разработка позволяет сохранить полную управляемость сверхтяжелым автомобилем в любой аварийной ситуации или в условиях плохих дорог. Усилие на рулевом колесе в любом режиме не превышает 12 кгс.И это при нагрузке на управляемые оси до 13 т!

Безусловно, все компоненты и материалы доступны всем производителям автомобилей, однако задача конструктора заключается в том, чтобы создать максимально возможное количество сочетаний этих компонентов в зависимости от требований широкого спектра заказчиков, правильно провести все технические согласования, расчеты, компоновочные работы. И в этом вопросе «Яровит Моторс» имеет безусловное преимущество перед своими конкурентами.

В основе технологического процесса производства семейства грузовых автомобилей широкого назначения, повышенных нагрузок и проходимости с колесной формулой от 6х4 до 10х8 предусмотрены прогрессивные направления, применяемые в области производства грузовых автомобилей, что позволяет обеспечить качественное выполнение производственной программы в заданном объеме.



При производстве вышеуказанных автомобилей предусмотрены следующие технологические процессы:

- вырезка заготовок из листа: усилителей, поперечин, кронштейнов рам и других установочных деталей на машине лазерной резки с ЧПУ модели BYSPRINT 3015 фирмы «Быстроник» (Швейцария). Эта машина также производит маркировку заготовок по местам гибки или сборки под сварку;
- Гибка заготовок из листа на листогибочном прессе с ЧПУ модели PR 15-3100 фирмы «Быстроник» (Швейцария). Для выполнения формовки, пробивки отверстий, гибки мелких деталей, запрессовки предусмотрен гидравлический пресс усилием 1 000 кН;
- Для сварки деталей и узлов кабины применена полуавтоматическая дуговая сварка в среде защитных газов (смесь Ar+CO₂);
- Для механической обработки деталей из листа и труб предусмотрен комплект металлорежущего оборудования.

(К сожалению, в виду ограниченного объема публикации мы не сможем познакомить вас с технологическим процессом сборки всего автомобиля. Ограничимся рассказом об участках сборки-склейки кабин и сборки окрашенных кабин и ходу технологического процесса, проходящего на них. – Ред.)

На участке сборки-склейки кабин установлены специальные посты с мощной технологической вентиляцией.

Загрунтованный каркас кабины на тележке устанавливается на один из этих постов, после чего монтируют пластиковые панели крыши, передок, задок и боковины. Крепление этих панелей осуществляют при помощи специального полиуретанового клея и отрывных заклепок.

Поверхности сопряжения и под клей предварительно зачищают, обрабатывают очистителем и грунтуют.

Для обеспечения времени высыхания грунта и полимеризации клея, помимо четырех рабочих постов, на участке предусмотрено место для шести мест отстоя кабин.

После монтирования таким же об-

разом пластиковых дверей и прочих декоративных панелей, а также после окончательного высыхания клея, обеспечивающего необходимую жесткость соединений, собранная кабина отправляется на участок окраски.

Сборка кабины после окраски производится на тех же тележках, что исключает ее перестановку и обеспечивает сохранность наружных панелей.

Первый пост предназначен для вклейки лобового, заднего и двух нижних дверных стекол в кабину автомобиля. Предварительно места соединения стекол и кабины обрабатываются специальным обезжиривающим составом, после чего поверхности грунтуются, и на них наносится полиуретановый клей. Для выполнения этих операций на стеклах рядом с постом установлен стол со специальными приспособлениями.

После небольшой выдержки стекла при помощи ручных вакуумных захватов вручную устанавливаются в соответствующие проемы кабины. Кабина со стеклами перекатывается на одно из четырех специально предусмотренных мест отстоя с целью выдержки для полимеризации клея.

Кабина является своего рода ноухау «Яровита». Любопытной ее деталью являются стеклопластиковые окна.

Говоря об автомобильном проекте Yarovit, А.М. Бирюков отметил: «Идея реализации автомобильного проекта родилась во время нашего участия в соревнованиях по трак-триалу. Кропотливая конструкторская работа по

созданию новых узлов и агрегатов полноприводного спортивного автомобиля легла в основу разработанных и уже созданных нами автомобилей Yarovit. Автомобильный спорт — прекрасный полигон для испытаний автомобилей в тяжелейших условиях, доводки их конструкции и поиска новых эффективных технических решений. Поэтому в планах компании автоспорту уделяется особое внимание. Уже ведутся работы по созданию спортивных автомобилей для участия в российских и международных соревнованиях».

После докладов администрации завода слово было предоставлено гостям. Очень хороший отзыв получил автомобиль Gloros, который проходил испытания в компании «Фосфорит». С результатами его опытной эксплуатации выступил заместитель управляющего ГОК «ЕвроХим» МХК Н. В. Гончаров.

Он, в частности, рассказал, что скепсис, наблюдавшийся в самом начале эксплуатации Gloros прошел, когда выяснилось, что автомобиль может неплохо работать, даже при грузоподъемности, которая довольно значительно превышает заявленную. Кроме того, по словам водителей, работавших на автомобиле, очень удобна кабина, которая обеспечивает в работе дополнительный комфорт.

В заключении, представители фирмы Sisu Axle поздравили «Яровит Моторс» с открытием и вручили А. М. Бирюкову оригинальный подарок, символизирующий неразрывность дружеских отношений обеих фирм.





Большая кабина и низкий вес:

DAF CF65 увеличение полезной нагрузки

Имея низкую собственную массу и большой размер кабины, DAF CF 65 является по-своему уникальным и занимает особое место среди автомобилей своего класса. Его позиции укрепляются изменениями, которые претерпела шасси-рама автомобиля. Благодаря этим усовершенствованиям удалось добиться дальнейшего снижения собственной массы 19-тонного автомобиля. В результате самый легкий в своей серии автомобиль DAF65 весит теперь 5 250 кг, а разрешенная полезная нагрузка (грузоподъемность) составляет 13,5 тонн.

Продолжая традиции автомобилей DAF, отличающихся прочностью и долгим сроком эксплуатации, шасси DAF CF65 были оптимизированы. Основные изменения направлялись на конструктивную схему. Все версии оснащены шасси рамой высотой 260 мм, версия рамы высотой 310 мм снята с производства. В результате удалось добиться снижения собственной массы автомобиля, в зависимости от модификации от 100 до 125 кг — это вес, на который увеличивается полезная нагрузка автомобиля.

В связи с тем, что такие компоненты, как глушитель выхлопа и воздухозаборник, размешены между лонжеронами рамы, освобождается дополнительное пространство на наружной стороне рамы. Это новшество облегчает монтаж дополнительного оборудования, например дополнительного ящика для инструментов, или компонентов самосвальной установки, или подъемного крана.







5,9-литровый двигатель PACCAR

втомобиль DAF CF65 оснащен 5,9-литровым шестицилиндровым двигателем PACCAR с электронно управляемым впрыском топлива, с системой «Коммон рейл». Данный двигатель может выпускаться в трех различных модификациях: 136 kW (185 л. с.), 162 kW (220 л. с.) и 184 kW (250 л. с.). Максимальный крутящий момент составляет соответственно 700, 820 и 950 Nm — это полностью соответствует традициям завода DAF. Максимальная скорость вращения двигателя достигается в диапазоне от 1 200 до 1 700 об/мин. Данный двигатель отличается низкими шумовыми показателями и достаточно низким расходом топлива. В зависимости от модели на автомобиль может быть установлена 6- или 9-ступенчатая коробка передач. В качестве дополнительной опции автомобиль может быть оснащен автоматической КП Allison, ее использование удобно в уборочных или пожарных машинах.

Оптимальные ходовые характеристики

Самый интересный момент. Огромное внимание уделялось безукоризненно сконструированному шасси, системе рулевого управления, тормозной системе и

подвеске. Результатом работы команды завода DAF стал автомобиль высшей пробы с превосходными ходовыми качествами и великолепной маневренностью. Благодаря тщательно подобранной геометрии колес и оптимальной системе рулевого управления, данный автомобиль представляет собой образец полностью контролируемого на дороге транспортного средства. Даже на скорости маневрирования CF 65 легок в управлении. DAF использует вентилируемые дисковые тормоза на колесах: плоские тормозные диски монтируются на ступицу посредством болтового соединения. Такая конструкция дает очевидные преимущества при их ремонте и обслуживании.

Кабина большого размера

аже если принимать во **Ц**внимание только кабину большого размера и высокий уровень комфорта для водителя, автомобили серии DAF CF65 являют собой нечто новое среди автомобилей своего класса. Компания DAF предоставляет на выбор потребителям дневную кабину, спальную кабину с одним спальным местом, а по дополнительному запросу — и с двумя спальными местами, а также экстра большую кабину Space Cab с двумя спальными местами и высотой от тоннеля двигателя до потолка кабины 185 см. Внутренний интерьер кабины отвечает всем требованиям и пожеланиям водителя. Привлекательный дизайн приборной панели, развернутой к водителю, использование высококачественных и легко чистящихся материалов и высокое качество исполнения делают интерьер СF 65 особенно комфортабельным и придают ему внешний вид легкового автомобиля люкс-класса. Дисплей LCD, на котором отражается «ход жизни» всех систем автомобиля, занимает центральное место в выступающей части приборной панели. На дисплее отображаются все функции двигателя, давление тормозной системы, давление и уровень масла, давление наддува, топливоснабжение, работа системы ABS, а также ECAS пневмоподвески. Кроме того, на бортовом ком-

Высокая полезная нагрузка

АF поставляет свою модель CF65 как грузовое шасси с колесной формулой и разрешенной максимальной массой 19 т и автопоезд максимальной массой 32 т. В зависимости от модели масса без нагрузки составляет от 5 250 до 5 800 кг, увеличивая тем самым полезную нагрузку соответственно до 13 и 13,5 т. Эти высокие показатели достигнуты благодаря установке передней оси с максимальной нагрузкой 7,5 т и задней оси с нагрузкой 11,5 т. Как на передней, так и на задней осях используются параболические рессоры. В качестве дополнительной опции на задней оси возможно использование пневматической подвески ECAS. Эта система обеспечивает быстрый подъем и опускание шасси для удобства погрузки-разгрузки у пандуса.

пьютере отображается информация о времени поездки, уровне скорости, времени работы коробки отбора мощности.

идение водителя может ре-✓ гулироваться по горизонтали до 200 мм и по вертикали до 125 мм. Кроме сидения можно регулировать и положение рулевого колеса. В результате в независимости от роста водитель может подобрать себе оптимальное положение для управления автомобилем. Благодаря большим размерам ветрового стекла водитель имеет великолепный обзор дороги и других участников движения. Кабина расположена на уровне 1,05 метра над землей, проемы дверей сконструированы предусмотрительно широкими. Все это значительно облегчает доступ в кабину. А условие легкого доступа в кабину является достаточно важным для водителя, которому за день приходится покидать кабину и забираться в нее много раз. Сама кабина предполагает

множество мест для хранения различных вещей, например, кабина Space Cab имеет объем 900 литров.

Продуманные детали

Автомобиль DAF CF65 обладает большими возможностями эксплуатации его систем отопления и вентиляции салона. Эти системы позволяют сохранять в салоне желаемый температурный режим. Особенно важно это для автомобиля, двери которого открываются и закрываются много раз за день.

Встандартную комплектацию входит генератор переменного тока повышенной мощности (35/80 A), обеспечивающий полную зарядку аккумуляторных батарей повышенной емкости, при использовании дополнительных энергопотребителей, например грузоподъемного борта. В результате запуск машины не представляет никаких сложностей. Сталь-

ной бампер и фары с небьющимися линзами из лексана лишний раз доказывают, что конструкторы продумали каждую деталь развозного грузовика DAF CF65. Эти отличительные черты в значительной степени сокращают возможность механических повреждений, наряду с максимальной работос-

DAF CF65 представлен моделями с 12 различными колесными базами, позволяющими устанавливать кузова длиной от 3,80 до 9,40 метров.

пособностью и низкими дорожны-

ми расходами.

Опадая высокой полезной нагрузкой и широким спектром возможностей, предоставляемых кабиной и трансмиссией, DAF CF65 найдет широкое применение как на национальном, так и на региональном уровне, начиная с использования для перевозки цветов и напитков и заканчивая транспортировкой автомобилей, а также в качестве уборочной техники.





Хороший год **ДЛЯ VOIVO**Пресс-конференция «Вольво Восток – 200

15 февраля в Москве в гостинице «Мариотт Тверская» прошла прессконференция компании ЗАО «Воль-

Такие пресс-конференции стали традиционными в компаниии. Конференция является отчетом о деятельности всех направлений «Вольво Восток» в течение года. Атмосфера, царившая здесь, была действительно дружеской и теплой. По-другому и быть не могло. Ведь «Вольво Восток» очень успешная фирма, а когда ты хочешь, чтобы твой успех оценили, и понимаешь, что его радость с тобой разделяют, атмосфера всегда бывает дружеской.

Менеджер по связям с общественностью «Вольво Восток» Наталия Алешина сердечно поблагодарила собравшихся за принятое приглашение и представила участников пресс-конференции.

Перед гостями и журналистами выступили представители всех подразделений компании.

Открыл пресс-конференцию генеральный директор ЗАО «Вольво-Восток» Ларс Корнелиуссон.

Подводя итоги 2004 г., г-н Корнелиуссон сказал: «Мы достигли объема продаж свыше 22 млрд. евро. Чистая прибыль — примерно 1 млрд. евро. Доля прибыли от торговли грузовым автотранспортом



составила 69%.

В целом все подразделения Volvo дали прибыль, и 2004 год был действительно очень хорошим».

Он отметил, что основными задачами Volvo в 2004 г, были укрепление позиций компании как лидера по продаже тяжелых грузовидальнейшее KOB. развитие производства в Зеленограде, качественное развитие сервисной сети, развитие инфраструктуры Volvo на юге России.

Гамма грузовой продукции Volvo Trucks — это модели FM, FL и FH16.

Общий рынок новых тяжелых

грузовиков Volvo вырос на 69%. Рынок подержанных грузовиков также вырос, хотя и ненамного — на 10%, и этот показатель был ожидаемым. Ларс Корнелиуссон предположил, что эта тенденция будет сохраняться. Она является одной из самых важных и говорит о том, что импорт

подержанных грузовиков будет увеличиваться.

«В России — сказал г-н Корнелиуссон, - в течение последних нескольких лет сохраняется ситуация, когда стабильно продаются отечественные машины и рынок новых автомобилей еще очень невелик.

При взгляде на рынок грузовиков в других странах Восточной Европы видно, что здесь возникла ситуация, когда преимущественно продаются новые грузовики.

Сегодня статистика по грузовому рынку в России такова, что рынок машин грузоподъемностью свыше 12 т составляет более 64 тыс. единиц. Из этого количества новые зарубежные машины составили всего 4%, а подержанные — 22,8%. Из этого следует, что Volvo в данной статистике занимает третью часть. Для сравнения: продажи КамАЗа составляют 36%, МАЗа — 24%.

По словам главы Volvo в России, основной тенденцией рынка грузового автотранспорта является его дальнейшая консолидация, происходящая мощными темпами.

Пресс-конференцию продолжил директор по продажам «Вольво Тракс Корпорейшен» Карел Гернарт.





Он сказал: «Мы не просто продаем нашу технику, мы предлагаем комплексное транспортное решение». Оно включает в себя выголные схемы финансирования, приобретения и программы технической поддержки. Лизинг — часть комплексного предложения Volvo: грузовой автомобиль оптимальной комплектации для решения задач конкретного клиента на лучших условиях с учетом возможностей клиента. Это, в свою очередь, дает возможность получить столько машин, сколько можно эффективно использовать, возможность получить кредит, гарантии, страхование, доступ к оригинальным запасным частям. Имея такое подразделение, как учебный центр, Volvo проводит регулярные тренинги, предлагает учебные программы, предназначенные для обучения технического персонала компании, водителей и инженеров-механиков предприятий, преобретающих технику у компании.

Комплексное транспортное решение — пакет «Регион» было представлено на заводе Volvo в Зеленограде в декабре 2004 г.

Участникам пресс-конференции был показан фильм «Пакет "Регион"», после чего слово взял генеральный директор завода «ВТС-Зеленоград» Шель Далеше.

Завод был создан в результате совместной деятельности компании Volvo (66% акций) и российской компании «АФК Система» (34%). Официальное открытие завода состоялось в марте 2003 г. При таком производстве штат сравнительно небольшой: 7 административных работников и 25 операторов. К марту 2004 г. был выпу-

щен 100-й грузовик Volvo FH 12 с колесной формулой (4x2) для международных перевозок. Здесь же происходит сборка автомобилей Volvo FM12 6x4 и 8x4 для строительных работ.

Объем продаж «ВТС-Зеленоград» в 2004 г. составил 210 единиц техники.

В 2005 г. планируется выход 400 единиц.

Продолжается процесс сертификации сборки автомобилей.

Представляя отдел технического обслуживания, менеджер по сервису VTC Хокан Хартман заявил, что миссия сервисного отдела — обеспечить максимальную полезность грузовых автомобилей компании для клиентов в России. Для этого, при действующих сегодня 23 сервисных дилерских станции, к 2006 г. планируется открыть не менее 30

сервисных дилеров. К 2007 г. дилеры Volvo Trucks должны соответствовать строгим западно-европейским стандартам. Это значит, что будет проводиться аттестация станций в соответствии с европейскими стандартами работы дилера. Кроме того, станции должны быть укомплектованы полным набором специнструмента и компьютерным оборудованием Volvo. Безусловно, необходимо делать постоянный анализ ошибок и обучать персонал. В 2004 г. была проведена аттестация 320 механиков и разработана специальная программа по индивидуальному обучению. Инициатива принадлежала сервисному центру Volvo, который был открыт в

*ГРУЗАВТОИН*ФО

В 2005 г. появятся сервисные станции в Санкт-Петербурге (собственное дилерство компании Volvo — «Техцентр»), там же — «Кварта», в Невинномысске — «БерестАвтоЦентр» и в Краснодаре — Автобаза «КубЭМ». Количество механиков увеличится на 150 человек.

1997 г.

В фирме постоянно проходит обучение менеджеров. Так же обучаются водители и технический персонал.

В настоящее время в сети сервисных станций присутствуют как собственные станции Volvo, так и частные.

Выступивший на пресс-конференции Мартин Ериксон, менеджер отдела запасных частей, сказал: «Миссия отдела — максимальная полезность клиентам Volvo. Чтобы выполнить миссию, нужно достичь определенных целей». В их числе — достижение максимально возможного, оптимального количества наличия запасных частей на складе. Они должны доставляться туда в







минимальные сроки. Необходимо также достичь самого высокого уровня послепродажного технического обеспечения.

Стратегия развития отдела запасных частей VTC, по словам Мартина Ериксона, предполагает его соответствие высочайшему уровню наличия запасных частей на складе в Москве, применения наилучших систем технической информации. Необходим обмен информацией с дилерами и клиентами в режиме реального времени, использование лучших транспортных компаний для импорта и внутренних перевозок, распространения среди дилеров «Соглашения о сотрудничестве в области логистики». «В 2004 г., отметил г-н Ериксон, — основное внимание было направлено на улучшение качества работы отдела и увеличение количества запасных частей на складе. Следующий шаг - повысить уровень в этом направлении сервисных дилеров Volvo. Нами разработана концепция, которая позволяет планировать работу и управлять складом.

Сегодня система налажена таким образом, что мы можем контролировать деятельность сервисных дилеров.

Планы на следующий год — улучшить работу отдела в этих направлениях». Особой гордостью, по словам Мартина Ериксона, является то, что уже сегодня в России есть три сервисных дилера, которые отвечают требованиям фирмы и предлагают уровень сервиса, соответствующий европейским стандартам.

Г-н Ериксон уверен, что клиент «Volvo-сервис» всегда будет в выигрыше. В заключение Мартин Ериксон поделился планами своего подразделения на 2005 г.

Отдел планирует укрепить позиции лидера в сегменте тяжелых грузовиков на рынке России, вдвое увеличить объем выпускаемой продукции на заводе. Он. как и предыдущий оратор, напомнил, что в ближайших планах открытие Техцентра в Санкт-Петербурге (собственное дилерство Volvo), который будет являться самым современным в Европе. В планах на 2005 год — открытие регионального склада запасных частей в Москве. По-прежнему высокими темпами будет развиваться сервисная сеть. Откроются СТО в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Ставрополе.

Пресс-конференцию продолжил представитель VBC Александр Федоринов.

VBC — Volvo Bus Corporation — является вторым в мире производителем автобусов большого и особо большого класса. Кроме моделей Volvo9700, Volvo8700 и Volvo7700 VBC предлагает так называемые «полуфабрикаты» — самоходные автобусные шасси.

Volvo 9700 — эксклюзивный автобус туристического класса, созданный на базе ТХ-платформы. Повысились его качество, система безопасности и комфортабельность в целом. При этом стоимость осталась прежней. Что касается модели Volvo 8700, то первоначально она базировалась на основе шасси B7R. Сегодня она базируется на трех типах шасси, включая Volvo B12B, разработанных на основе новой технологии. Модель Volvo 7700 практически не претерпела изменений, за исключением того, что она стала одной из моделей, унифицированной с другими кузовами. Очень большой заказ был сделан в Будапеште.

Volvo B12B сегодня является самым популярным шасси в корпорации. Александр Федоринов выразил надежду на то, что когда-нибудь российские производители тоже купят это шасси.

Особым компонентом Александр Федоринов назвал коробку передач Volvo I-SHIFT, хорошо известную клиентам и заказчикам Volvo.

Созданная для обеспечения высокого профессионального уровня вождения, она не только позволяет достичь высокого уровня комфорта и безопасности, но и значительно снижает расход топлива благодаря системе оптимального переключения передач.





Говоря о перспективах работы, Александр Федоринов привел некоторые цифры. Предполагается, что в целом объем перевозок будет увеличиваться с 28 трлн. в 1997 г. до 53 трлн. к 2020 г. Аналитический центр компании планирует, что к 20-м годам парк автобусов удвоится, если доля их использования на рынке сохранится на прежнем уровне.

Следующим выступил Всеволод Гаврилов — представитель Volvo Penta.

Volvo Penta — часть корпорации Volvo, которая отвечает за продажи судовых и промышленных двигателей. Г-н Гаврилов сообщил, что 2004 год был лучшим годом за всю историю Volvo Penta. За это время оборот вырос на 25% и достиг 8 млрд. крон. На рынок было выведено несколько новых моделей двигателей.

В частности, представлена принципиально новая концепция пропульсивного комплекса для катеров и яхт — VolvoPentaPS. «В мире яхтинга, — сказал Всеволод Гаврилов, — это почти революционное событие, где Volvo опять «впереди планеты всей».

В 2004 г. VolvoPenta продала 86 двигателей. Из них промышленных — 11, яхтенных — 30, судовых коммерческих — 45. Количество дилеров увеличилось до 17. Если говорить о клиентах в России, то двигатели VolvoPenta стоят на автобусах «Скантат» (40), на дизель генераторах Polar Star (3), на катерах «Фазеринд» (3), на рыболовных баркасах (2), на сухогрузе «Русич-4».

Говоря об импорте техники с двигателями VolvoPenta, Всеволод Гаврилов отметил, что, по таможен-

ной статистике, VolvoPenta экспортировала 50 единиц мобильной техники (в основном погрузчики, штеккеры, комбайны и др.). Таким образом, в Россию было ввезено порядка 300 единиц техники с двигателями VolvoPenta. Сегодня популяция двигателей, которые находятся в работе, оценивается около 3 000 единиц.

Технику с двигателями VolvoPenta можно встретить в разных местах. Например, на строительстве МКАД работали высоконапорные насосы, которые имели привод от двигателя VolvoPenta, в Новороссийске работает машина по перегрузке зерна, имеющая двигатель VolvoPenta. В 2004 г. VolvoPenta имела 16 дилеров, часть из них совместно с VolvoTrucks.

Качество техники, надежность и повсеместная сервисная поддерж-



ка — эти ключевые факторы помогают производителям оборудования делать выбор в пользу Volvo-Penta.

VolvoPenta может позволить себе делать двигатели только в судовом исполнении. Для этих целей VolvoPenta имеет завод. В 2004 г. VolvoPenta представила не имеющий аналогов дизельный двигатель нового поколения для катеров D4 210. Презентация прошла в июне в Москве.

В 2005 г. планируется существенное увеличение продаж промышленных двигателей (50), а также увеличение количества дилеров до 20-22 и более.

В этом году в планах презентация двигателей последнего поколения IPS.

Конференцию продолжил генеральный директор Volvo Finans services Алексей Шичанин.

«В России, — сказал Алексей Шичанин, — Volvo присутствует в таком же объеме, как и в любой западноевропейской стране. Есть торговое и финансовое отделения компании».

Volvo Finans services была основана в 2003 г. А уже в 2004 г. 50% финансового портфеля принадлежало российской компании. Говоря о перспективах, Алексей Шичанин отметил: «Дальнейший рост будет определяться отношением российского правительства к местному производителю. Чем больше льгот будет дано тем, кто производит машины здесь, тем больший процент «ВФС Восток» будет в общем объеме финансирования».

Далее Алексей Шичанин сообщил: «2004 г. был годом становле-





ния «ВФС Восток». Мы смогли профинансировать 61% грузовиков — существенную долю строительной техники». Основная форма финансирования — лизинг. Это основная часть финансового портфеля «ВФС Восток». Очень важный момент — получение клиентом финансирования сопутствующего товара, например прицепа, кузова и т. п.

Пакет «Регион», о котором говорилось выше, является новым совместным проектом Volvo Trucks и «ВФС Восток».

«Что касается 2005 года, — сказал Алексей Шичанин, — это будет год клиента, и отдачу от «ВФС Восток» почувствуют прежде всего клиенты Volvo. Проект «Регион» — основа этого. Мы готовы финансировать каждое предприятие, которое является здоровым организмом».

Качество услуг по-прежнему ставится во главу угла. Это — простые и понятные правила и требования, новая редакция контракта, упрощенная процедура для Кредитного Комитета для небольших проектов, оперативное рассмотрение (до 10 дней) большинства кредитов. Параметры финансирования устанавливаются в зависимости от планов потребителей машин. Руководство к действию компании — бизнес-план клиента. И основная цель «ВФС Восток», по словам А. Шичанина — поддержать клиента.

«Вместе с Volvo Trucks мы продолжаем движение в «глубинку» России, на север и дальше на восток. Все продукты, находящиеся в нашем арсенале, востребованны рынком. — сказал Александр Шичанин. — Один из дополнительных продуктов — это консультации. Вместе с клиентом мы определяем,

что в данном случае будет наиболее интересно с экономической точки зрения, с налоговой и т. д. Что наиболее интересно покупать не только с технической стороны, но и со стороны финансовой поддержки».

Последним выступил глава Volvo CE, Ерик Эберхардсон.

Продукция VCE — это экскаваторы-погрузчики, компактные погрузчики, колесные погрузчики, компактные экскаваторы, колесные экскаваторы, гусеничные экскаваторы, сочлененные самосвалы, автогрейдеры. В 2004 г., по словам Ерика Эберхардсона, компания ставила перед собой следующие цели: продажа более 200 единиц техники и развитие лизинга. Итоги таковы, что в 2004 г. было продано 245 единиц. Довольно существенно увеличились продажи по всем группам продукции. В общей сложности по сравнению с 2003 г. продажи увеличились на 61%

Были представлены новые модели колесных экскаваторов EW 140B, EW 160B, EW 180B и экскаватор-погрузчик BL 71. Господин Эберхардсон отметил, что это самые востребованные на сегодня модели.

Главная задача VCE — это развитие сервисной поддержки.

Компания стремится к установлению самых тесных отношений между производителем, поставщиком и клиентом.

Ерик Эберхардсон определил три важнейших «опоры» компании. Это сервисные станции VCE, действующие в Москве, Санкт-Петербурге, Архангельске, Красноярске, Петрозаводске, в Новом Уренгое, Кемерово, Иркутске, Вологде и на

Сахалине, дилеры, расположенные по всей европейской части России и то, что г-н Эберхардсон удачно назвал «третьей ногой» — собственные технические центры «Вольво Восток».

В планах на 2005 г. увеличение продаж на 50% — продажа 245 единиц техники, презентация большого 70-тонного гусеничного экскаватора ЕС 703. Что касается непосредственно продукции, то здесь внимание будет обращено на введение так называемой «концепции сочлененных самосвалов».

Эта техника способна решить самые сложные транспортные проблемы, как в дорожном строительстве, так и в нефтяной и газовой отраслях промышленности.

Подводя итоги работы ЗАО «Вольво Восток» в 2004 г., отмечалось, что в жизни компании этот год запомнился как год десятилетия с момента выхода на российский рынок магистральных тягачей Volvo FH12. В этом году впервые был показан мощнейший тягач Volvo FH16. В марте 2004 г. компания отметила первый день рождения российского завода Volvo, и именно в этот день был собран сотый грузовик.

Цели Volvo на 2005 год — дальнейшее укрепление лидерства по импорту тяжелых грузовых автомобилей. Также в планах открытие собственного дилерства в Санкт-Петербурге, завершение строительства самого большого и современного центра Volvo в Европе («Техцентр» в Санкт-Петербурге). Как сказал глава Volvo в России Ларс Корнелиуссон, планы у Volvo большие, и компания уверена, что 2005 год будет еще более удачным.

После пресс-конференции у журналистов была возможность задать руководству Volvo любые вопросы. Они были разнообразными и очень интересными. Это лишний раз подчеркивает, что интерес к компании не ослабевает. Представители «Вольво Восток» с удовольствием на них отвечали. Конечно, мы не можем познакомить вас со всеми вопросами и ответами. Но один оригинальный вопрос и по-шведски гордый ответ на него поместим.

Кто-то из журналистов задал господину Корнелиуссону такой вопрос: «Вы говорили о том, что было сделано в 2004 году, и о планах на 2005 год. А есть ли что-то, что в 2004 году не получилось»? И Ларс Корнелиуссон ответил: «Все, что мы планировали, — мы сделали».

Что ж, коротко и ясно! Это ответ достойного руководителя достойной компании.

JV-PARNAS IVECO

Официальный дилер IVECO



Новые и подержанные автомобили
Международный и внутренний лизинг
Специальные условия для корпоративных клиентов
Весь спектр запасных частей IVECO в наличии и под заказ
Гарантийное и послегарантийное техническое обслуживание

Санкт-Петербург, пр. Культуры, д. 44 E-mail: info@iveco.spb.ru Тел./факс: (812) 449-05-80 http://www.iveco.spb.ru



Крепкий союз, или Kak Knorr Bremse помогла ПАЗу

Начиналось все так. В 1999 году московская фирма «Автолайн» получила около 50 автобусов «ПАЗ», предназначенных для пассажирских перевозок.

все бы ничего, но зимой автобусы стали выходить из строя. Стало ясно, что тормозная система «ПАЗа» несовершенна, а попросту говоря — барахлит. На маршруте она работала исправно, но после стоянки автобуса на конечной остановке конденсат, находящийся в воздушных трубках, ресиверах, замерзал. Тормозная система отказывала: выбивало прокладки из-под головки компрессора, не работал регулятор давления, возникали и другие проблемы. Руководство «Автолайна» написало письмо на Павловский завод с требованием разобраться в этой ситуации.



местно с ПАЗом начала проводить работы

по адаптации, установке и испытанию воздухоосушителя Knorr Bremse на автобусах завода. В результате испытаний выяснилось, что использование осущителя полностью снимает указанные выше «зимние проблемы».

пециалисты с ПАЗа откликну-✓лись на письмо и выехали в Москву с двумя комплектами осушителей. На месте выяснилось, что конденсат с ресиверов не сливался, поэтому в системе была вода. Осушители были установлены. Проблема исчезла. И тогда «Автолайн» обратился к ПАЗу с просьбой дооснастить воздухоосушителями остальные машины. Завод просьбу выполнил. А начиная с апреля 2000 г., в рамках программы выпуска автобусов ОАО «Павловский автобус», на все машины устанавливается осушитель воздуха производства Knorr Bremse.

о, как оказалось, на этом сложности не закончились.

ерийно бензиновые двигате-✓ли автобусов ПАЗ оснащаются воздушными компрессорами производства «АДВИС» (г. Хмельницкий, Украина). Массовая эксплу-

Затраты на замену и ремонт воздухоосушителя в случае выхода его из строя:

Наименование	Номер	Применяемость	Цена (руб.)
Воздухоосушитель	LA 6277	ПАЗ 32053	7764.90
Фильтр-патрон	II40100F	ПАЗ 32053	672.00
Ремкомплект для капремонта	I87917	ПАЗ 32053	1450.00
Отопительный элемент 12 V	II30654004ПА3 32053	ПАЗ 32053	1220.00
Стоимо	1200.00		
Итого:			4542.00



Затраты по установке компрессора LK1571

№ п/п	Наименование изделия	Кол-во (шт.)	Ориентировочная стоимость изделия (руб.)
1.	Компрессор LK 1571	1	4150.00
2.	Установочный комплект: - площадка компрессора; - прокладка площадки; - шкив компрессора; - переходник масляный; - переходник воздушный (2 шт)	1	1400.00
Итого:			5550.00

атация автобусов показала, что данный компрессор имеет очень низкий ресурс (были случаи его выхода из строя на первых 10 тыс. км пробега).

роисходило следующее: компрессор начинал «гнать» масло в воздушную систему, и первый удар принимал на себя осушитель воздуха. На первых порах, фильтрпатрон справлялся со смесью воздуха и масла, но с течением времени он забивался (что требовало вынужденной частой его смены), эмульсия попадала в воздушную систему и машина выходила из строя.

когда компрессора под клапаны осушителя попадала стружка, и начиналась сильная утечка воздуха. Соответственно тормозная система не работала. Снова нужно было искать выход из положения.

Сначала 2002 года на все машины программы выпуска автобусов ОАО «Павловский автобус» устанавливается антиблокировочная система тормозов (АБС) производства Knorr Bremse. С ее внедрением ещё более остро встала задача по обеспечению автобусов качественной системой подготовки воздуха.

римерно в это же время фирма Knorr Bremse совместно с ОАО «Павловский автобус» начала проработку вопроса по установке на автобусы эффективных и надежных компрессоров. Разработанный компрессор получил название LK1571.

Для установки этого компрессора требуются следующие комплектующие:

• переходник на всасывающий и

нагнетающий каналы 3205-3509152 — 2 шт.

- переходник на канал подвода масла 3205-3509150 1шт.
- шкив н/о 3205-3509133 -10 — 1шт.
- площадка 3205-3509132-10 – 1шт.
- прокладка площадки компресcopa 3205-3509134-10 — 1шт.
 - шайба медная D10,5 1шт
 - шайба медная D26,5 2шт

Вначале 2004 г. на ОАО «Павловский автобус» была закончена подготовка соответствующей линии производства и стало возможным устанавливать указанный компрессор на автобус ПАЗ-32053 на конвейере. Однако достаточно высокая, по мнению производителя автобуса, цена компрессора не позволяет это сделать.

ервым заказчиком, который настоятельно потребовал автобусы именно с этим компрессором, стало министерство обороны РФ. Скоро выяснилось, что применение компрессоров произ-

водства Knorr Bremse позволило не только повысить надежность автобуса, но и значительно снизить материальные затраты на поддержание работоспособности техники.

а запрос представителя Knorr Bremse в Нижнем Новгороде Н.Б. Сафонова о качестве работы автобусов с такими компрессорами ответил начальник 1261 военного округа МО РФ подполковник И. Чижик: «В ответ на Ваше обращение сообщаю, что на протяжении всего периода эксплуатации автобусов с установленными на них компрессорами LK1571 производства Knorr Bremse для Министерства Обороны и других силовых структур не поступило ни одной рекламации, связанной с работой компрессора».

Внастоящее время на базе автотранспортных предприятий России, среди которых СПАТ№ 6 (г. Сочи), НПАП № 7 (г. Нижний Новгород), ООО «КМПК» (г. Кемерово), проведены работы по адаптации компрессора LK1571 на автобусы, находящиеся в активной работе. После годичной эксплуатации никаких жалоб не поступало.

разработан и изготавливается комплект для установки компрессора LK1571.

Всоставе автобуса ПАЗ-32053 компрессор сертифицирован и для его установки не требуется какого-либо разрешения или согласования с ОАО «Павловский автобус».

арантия на компрессор — 100 тыс. км, но есть данные и о пробеге без ремонта 200 тыс. км.

Сравнительная стоимость новых автобусов ПАЗ 32053 по состоянию на август 2004г

Модель автобуса	Стоимость, руб.			
ПАЗ 32053 в стандартной	479000.00			
комплектации				
(дв-ль 3М3-5234.10, мосты РЗАА)				
Дополнительное оборудование				
Компрессор LK 1571 производства	3600.00			
«KNORR-BREMSE»				
Система АБС производства	9300.00			
«KNORR-BREMSE»				



Последовательность замены компрессоров:

1. Демонтаж компрессора А29.03.00Н

Если ранее был установлен компрессор с водяным охлаждением головки, то канал подвода охлаждающей жидкости необходимо заглушить, так как компрессор LK1571 имеет систему воздушного охлаждения





2. Установка переходников на всасывающий и нагнетающий каналы:





3. Установка переходника на масляный канал и замена шкива:





4. Установка шкива и площадки компрессора:





После выполнения всех вышеперечисленных операций компрессор LK1571 подготовлен к установке.





Компрессор LK1571 установлен.

Использование компрессора Хмельницкого производства приводит к ...



- вынужденной частой смене фильтра-патрона осушителя воздуха;
- попаданию грязи под аварийный клапан, следствие утечка воздуха;
- выходу из строя осушителя воздуха;
- попаданию масла и грязи в пневмосистему.

Вышеперечисленные причины приводят к отказу тормозной системы и становятся причиной ДТП!



За помощь в подготовке материала благодарим сотрудников компании Knorr-Bremse



ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И ПРИЦЕПОВ ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА







FRUEHAUF

России, Саниз Петербург, Масканская пр. 21-й кла., (в районе пладука с/я «Певсеветноский») Завасные часть: Тел.: (817) 224-5283

Самат-Негорбург, Масквеское вз.,233, лит. 3 Октовый склад: Ten./факс: (812) 146-4646, Ten. 236-95-10

Fruit info@grazavta.ru www.grazavta.ru

Нави региональные партнеры:

000 - Сиблатогруз» 884863 г. Иркутск, уж. Ризы Пюксембург, g.220, ed. 310 ren. 8 (3852) 555-774, 555-731

ЧП «Венжер» магазии «Ориент г. Оренбург, Зигираднее вюссе, в. 27 им. 8 (3532) 0 80-1852, 89-1855 г. Орск, Вокзапьное миссе, д. 34 тал. 8 (35037) 44-2495

-Груз Авто-Ветрозаводск-

105508, респ. Карития, Примерской р.е. вис. Ма yn. Recent, g. 2-s, res.: 7-921-229-38

> 173003, Виликий Никтород, вер. Баз mn.: (8162) 61-76-02, (8162) 22

344015, r. Pocine no Grey, 16 n rest: (3632) 51-05-00, 51-48-29, 51-57-65, stan 0-6 r, Aucast, ye. Zanaguas, g. 4a, ter. 8 (86350) 4-2170, 4-22-05



Продолжаем публикации в нашей новой рубрике «Детали». Представьте себе, что вы уже купили свой грузовик и уже вовсю на нем ездите. Может быть, вы опытный водитель, может быть — начинающий. Тем не менее, и в том, и в другом случае знание кое-каких деталей вам не повредит.

Езди дольше, грузовик!



от, наконец-то, вы купили новый отечественный или импортный грузовик, а может быть, даже и не один. Он замечательно ездит, прекрасно выглядит, приносит вам доход и всячески радует ваш глаз и душу. Как говорится, езди себе да радуйся. А теперь подумайте о том времени, когда придется ремонтировать вашу стальную лошадку, еще не дай Бог, и капитально. Мысли мрачные: воображение рисует цифры со многими нулями, а если грузовик импортный, то сумма получается и совсем запредельной. Конечно, избежать ремонта совсем вряд ли удастся, но вот значительно увеличить время от покупки до ремонта все же можно...

Если мы не хотим болеть, то укрепляем иммунитет— едим витамины. Хотим хорошо выглядеть— следим за собой, красиво одеваемся, пользуемся другими средствами. Как это не покажется странным, грузовику все это тоже нужно, естественно, в переносном смысле. Для того чтобы избежать многих проблем и поддерживать машину в должном виде, можно и даже нужно использовать автохимию и автокосметику.

Различных видов автохимии и автокосметики, представленных сегодня на отечественном рынке очень много: от различных добавок для двигателей до размораживателей, от полиролей для чистки разных поверхностей до средств для чистки рук. Нужно только понять, что именно необходимо вам и вашему автомобилю.

Автохимия

Начнем с автохимии.

Во-первых, существует автохимия для топливных систем. Это может быть чистящее средство, может быть добавка, которая улучшает качество топлива. Кроме того, средство может быть комбинированным, т. е. совмещать в себе оба качества. Чистящая автохимия предназначена для очистки всей системы — от топливного бака до камеры сгорания. С точки зрения химии добавка представляет собой субстанцию, добавляемую в топливо и растворяющуюся в нем по мере движения. Растворяясь, добавка постепенно «собирает» и выводит загрязнения. К средствам для топливных систем относятся, например, различные антигели для дизельного топлива, вытеснители воды, размораживатели и многое другое. Антигели предотвращают гелеобразование и кристаллизацию дизельного топлива. Размораживатели содержат смеси растворителей и специальных добавок. которые растворяют и диспергируют лед.

Во-вторых, существуют также автохимические средства для масляных систем. Являясь добавками, они также, в свою очередь, могут быть чистящими, улучшающими качество масел, или восстанавливающими. К ним относятся различные устранители течки масла, стабилизаторы вязкости и многое другое. Восстанавливающие средства могут реставрировать от 30 до 50% геометрии двигателя. Конечно, полностью от проблемы они вас не избавят, но помогут хотя бы временно забыть о ней.







В-третьих, существуют химические средства для систем охлаждения. К восстанавливающим в данной группе относятся различные герметики и реставраторы.

Особняком, если так можно выразиться, в автохимии стоят смазочные материалы. Это различные моторные трансмиссионные масла и смазки. По функциям и составу они не слишком различаются, но сейчас существует очень много фирм, которые предлагают данные продукты в большом ассортименте. Так что выбор их просто огромен.

Конечно, такое деление автохимии весьма условно, поскольку гамма средств очень велика и каждый сезон появляются новинки. Предназначение автохимии — лечить и предотвращать.

Автокосметика

Существует также и автокосметика. Хотя провести четкую грань между автокосметикой и автохимией едва ли возможно: они во многом дополняют друг друга. Однако попробуем ее наметить и определить предназначение автокосметики . К средствам автокосметики относятся полироли, средства защиты кузова от коррозии и ржавчины, чистящие средства для различных поверхностей автомобиля, как внутренних, так и внешних. Предназначение таких средств - улучшить внешний вид автомобиля, создать дополнительный комфорт водителю. В некоторых грузовых автомобилях такие роскошные салоны, какие имеет не каждый легковой автомобиль. И было бы просто преступлением не поддерживать такой салон чистым и ухоженным. Известно, что почти все европейские водители обычных городских автобусов ходят на работу в рубашке с галстуком, а все потому, что они не пренебрегают автокосметикой. Важно поддерживать презентабельный внешний вид машины. И здесь вам на помощь придут средства для чистки стекол, полироли, автошампуни, эмульсии для удаления царапин, очистители шин, восстановители цвета и многое другое. Согласитесь, что комфорта невозможно достичь без ощущения чувства безопасности. Так вот, существуют средства, которые способны обеспечить именно это ощущение. В свое время в этой области произошел прорыв: появился так называемый «антидождь». Сейчас он





популярен и известен очень многим. Данное средство наносится на лобовое стекло и буквально отталкивает осалки. Он особенно актуален в длительных поездках, ведь погода в любой момент может измениться, а тем более в темное время суток. Сейчас «антидождь» выпускается многими производителями автокосметики. Также существует «антилед», который растворяет лед на лобовом стекле, тем самым увеличивая видимость. На самом деле, приводить примеры средств автокосметики можно очень долго, впрочем как и автохимии.

И это, что касается средств, которые используются непосредственно при эксплуатации автомобиля. А ведь существует еще и автохимия для профессионального ремонта. К средствам этого направления относятся различные клеи, герметики, наборы для ремонта стекол, формирователи проклалок, специальные клеящие составы и т. п. После посещения соответствующего магазина возникает проблема: как сориентироваться в ассортименте и выбрать необходимое?

Немного конкретики

Зима уже прошла, но пока только по календарю, погода же стоит морозная, и в таких условиях необходимы определенные средства. Совсем скоро они станут уже неактуальными, но все же... В холодную погоду многие водители сталкиваются с такой проблемой: за ночь машина охладилась и двигатель не заводится. Некоторые фирмы-производители имеют в своем ассортименте средства для того, чтобы быстро завести двигатель даже большого объема. Многие из них помогают при очень высоких температурах и высокой влажности. Еще одна проблема в холодное время — замки, которые не открываются. Решить эту проблему поможет размораживатель замков. Главное только, чтобы он был у вас при себе, а не в машине.

Еще одна постоянная проблема практически каждого водителя: наверняка рано или поздно приходится что-либо делать с «внутренностями» вашего грузовика, а это занятие не из приятных. Соответственно, руки становятся грязными, это неприятно и чувствуете вы себя некомфортно. Так вот, сейчас существует много средств для чистки рук. Их преимущество в том, что они могут использоваться как с водой, так и без нее. Такие средства могут быть в виде различных кремов и лосьонов. Они эффективно очищают руки и имеют приятный запах. В состав некоторых из них входят натуральные экстракты и лечебные добавки.

К отдельному разделу автокосметики можно отнести различные освежители и ароматизаторы для салонов автомобилей. Конечно, любой водитель хорошо знаком с ними. Сейчас освежители представлены в большом ассортименте. Но есть и новшество: освежение и ароматизация салона происходит благодаря использованию вентиляции автомобиля, что экономит средства и способствует быстрому распространению аромата. Такие освежители имеют регулятором интенсивности аромата. Важно, что теперь водитель может выбрать запах из ловольно большой их гаммы. Например, в Японии производят ароматизаторы, распространяющие такие запахи, которые не уступают парфюмерным композициям духов и туалетных вод — настолько они изысканны.

Цена — качество

В вопросе цены пусть каждый решает сам, что покупать. Естественно, практически вся отечественная продукция дешевле импортной. Здесь во многом действует принцип: чем выше цена, тем лучше качество. Конечно, этот принцип применим не всегда, но, как правило, высокую цену обусловливают высокие затраты на научные разработки. Безусловно, высокую цену платить приходится и за брэнд.

Ассортимент, без сомнения, огромный, выбирайте сами, что вам больше подходит, но к выбору нужного вам средства следует подойти с основательностью. Нельзя действовать по принципу «мой друг пользуется, значит, и я буду», не зная для чего, собственно, данное средство предназначено и почему друг его использует.

Вывод один: автохимия и автокосметика полезны и необходимы, так что езди дольше, грузовик!

Екатерина Цыбина

Редакция благодарит сотрудников компании ООО "АвтоЮнион" за помощь в подготовке материала









G TPYSABTO CEPEVIC

PEMOHT AMEPUKAHCKUX TALAMEÑ

Компьютерная диагностика
 электронных систем двигателя

→ Капитальный ремонт двигателей Cummins и Detroit Diesel любой сложности

⇒ Ремонт турбин, компрессоров, ГУР,

топливных насосов

 Установка дополнительных топливных фильтров

 Ремонт и обслуживание ходовой части

T. (812) 926-26-63



РЕМОНТ ЕВРОПЕЙСКИХ ТЯГАЧЕЙ И ПРИЦЕПОВ



ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ











т. (812) 116-4788, 8(811)722-6429 экзотические э/ч из заказ













CLASSIFIED



ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ











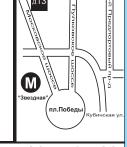


ПРИЦЕПОВ BPW, ROR, SAF и др.

ТЯГАЧЕЙ

Volvo, Scania, Mercedes двигателей, КПП и др.

ЗАПЧАСТИ



Московское шоссе, д. 13, оф. 11

т. (812) 326-79-37, 122-79-74

E-mail:newcom-spb@mail.ru













ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ





Софийская, 6 **Т.: 108-66-10, 269-65-85, 269-73-73** E-mail: avtokrep@mail.ru

ул. Днепропетровская, д. 10 v. 166-65-47, 2-911-911-2633

Ремонт пластиковых элементов кузова:

- бамперов (прастик, стекропластик)
 стеклопластиковых элементов большегрузных автомашин и их покраска радиеторов, корпусов фар
 аэрография

грузовиков, п/прицепов и микроавтобусов

угол Октябрьской наб. 42 и ул. Дыбенко т.: 972-1612, 587-1616











импоетных геузовых АВТОМОБИЛЕЙ (деягатель, КПП, редуктор, за занатрика, вездух)

прицепов и полуприцепов

клёпка накладок

СПб., ул. Бөстүжөвская, 2а тел. (812) 952-5441, 974-12-22



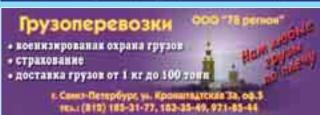
Телефон отдела рекламы B88-81-00

Все для наготовления и ремонта изотермических фургонов, прицелов, ворот и тентов Пластик для сэндвич-панелей "PECOLIT"



АВТОТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ













төл.: +7 (812) 114-9176 факс: +7 (812) 449-4793

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА







ΠΡΟΔΑЖΑ ΤΕΧΗΝΚΝ



CLASSIFIED



СТАРТЕРЫ, ГЕНЕРАТОРЫ, РАДИАТОРЫ







СПб, Новгородская ул., 8, тел./факс: (812) 271-1807, 380-9224 СПб, пр. Энергетиков, 65, тел.: (812) 970-5144 СПб, пос.Шушары, а/с "Бадаево", тел./факс: 115-6597





АККУМУЛЯТОРЫ



РАДИАТОРЫ всех систем для иностранных грузовых автомобилей и спецтехники новые и восстановленные

- •В Т. Ч.: ОСНОВНЫЕ РАДИАТОРЫ
- ИНТЕРКУЛЕРЫ
- РАДИАТОРЫ КОНДИЦИОНЕРОВ
- РАДИАТОРЫ ОТОПИТЕЛЕЙ

термомуфты

(812) 375-8452, 839-7984, 880-8761, 379-11-70

ТУРБОКОМПРЕССОРЫ





CLASSIFIED



ЭВАКУАЦИЯ АВТОМОБИЛЕЙ



COAC

Круглосуточныя эвакуация грузового транспорта Тел.: (812) 327-7001



ABTOCTEK/A







АВТОСТЕКЛА НА ЛЕГКОВЫЕ, ГРУЗОВЫЕ АМ И АВТОБУС

приня приня

стван/Альіі, РРС, Tamgines, Socurit, Spliitta в др. Благодитнан 65 г. 388-88-15, 9746784

and representations













HABAPKA

Импортных грузовых покрышек холодным способом (R17,5; R19,5; R20; R22,5; R24,5)

ПРОДАЖА

Наварных грузовых автонокрышек на импортных каркасах

Материалы дунили варубежных производствией СПб, ул. Фаянсовая, 26 тал.: (\$12) 567-39-91, 935-61-33