6 (20) ИЮНЬ 2005

ГРУЗАВТОИНФО

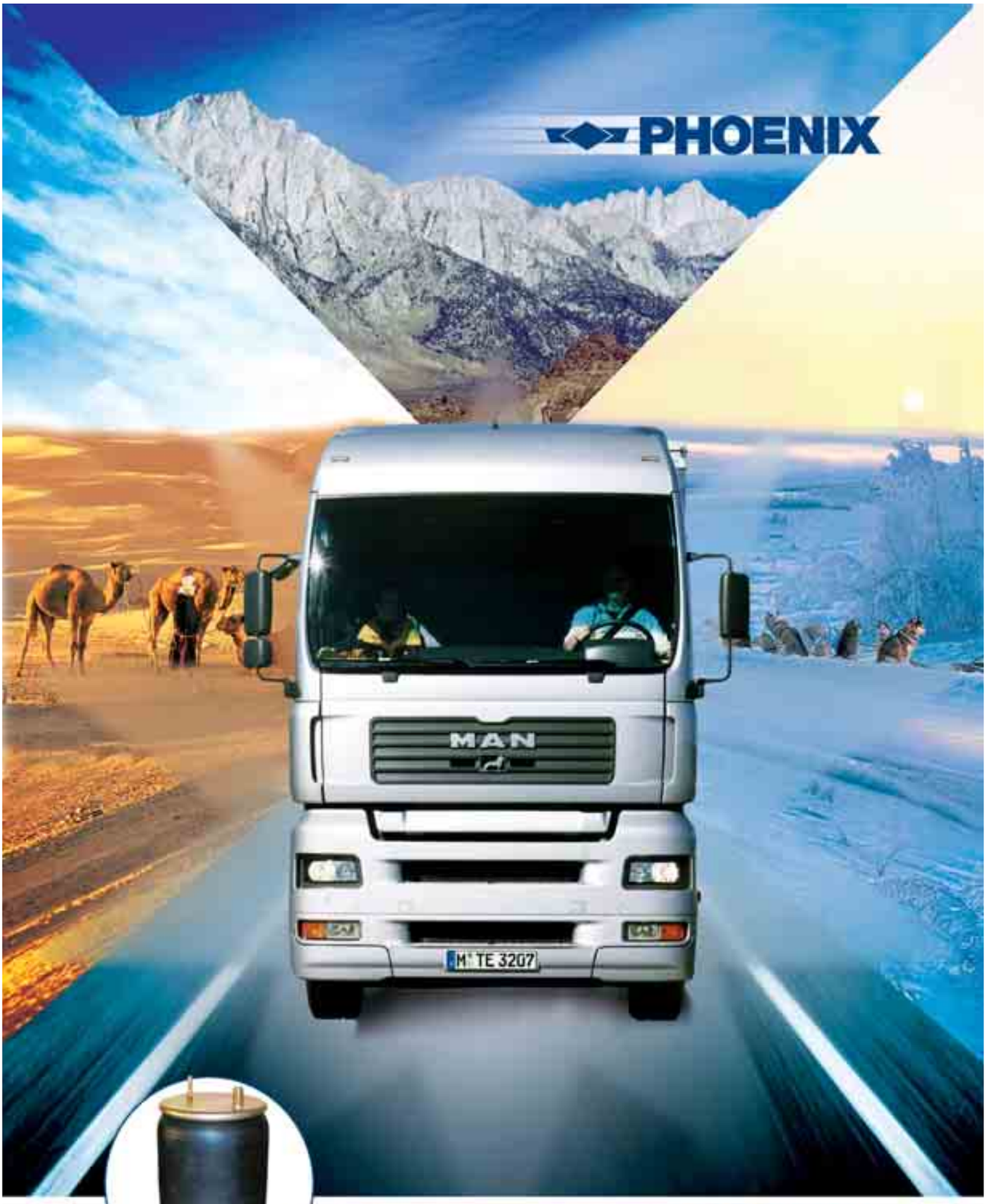
ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ В ДЕТАЛЯХ

Современные автобусы: комфорт и надежность

"СТТ`2005": специалисты знают!

Chevron
ДЕЛАЯ DELO МЫ ФОРМИРУЕМ
ВСЕМИРНЫЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА
Chevron - ВАШ ЛУЧШИЙ ВЫБОР !
Восход Люб Представитель дистрибьютора Chevron в С.-Петербурге и по СЗ региону
191024, Россия, С.-Петербург, ул. Евгеньевская, 2
тел.: +7 (812) 380 7517, 380 7518, факс: +7 (812) 380 7516, e-mail: lub@tt-voskhod.ru
ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

СОДРУЖЕСТВО
ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
Автозапчасти для грузовых автомобилей и прицепов импортного производства
МИРОВАЯ СБОРНАЯ ЗАПЧАСТЕЙ
www.sodrug.ru sodrug@sodrug.ru
Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
Оптовая торговля:
195027, ул. Миронова, д. 9А,
т./ф.: +7(812) 337-10-02
Розничная торговля:
196240, Кубинская ул., д. 80, т./ф.: +7(812) 122-17-11
195027, Пискаревский пр., д. 4, т./ф.: +7(812) 226-04-73, 327-89-06
194292, Домостроительная ул., д. 4А, т./ф.: +7(812) 336-54-68, 336-54-69
191119, набережная Обводного канала, д. 91, т./ф.: +7(812) 325-19-08, 325-19-13
НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ
Г. МОСКВА, 31 км. МКАД, внутреннее кольцо, Востряковский проезд, д. 10Б, строение 1А,
т./ф.: +7(095) 746-63-69, 109-09-14, 781-46-39 (доб. 321)
РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ, Прионежский район, пос. Мелиоративный, ул. Лесная, д. 2А,
т./ф.: +7(8142) 78-79-88
Г. ПЕРМЬ, ул. Старцева, д. 15/1, т./ф.: +7(3422) 66-73-00, 66-73-06, 61-61-43, 61-62-77



Пневмоподушки **PHOENIX** на всех дорогах мира

KNORR-BREMSE

ВСЕ ВИДЫ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ ПНЕВМАТИЧЕСКОЙ ТОРМОЗНОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ГРУЗОВОГО И ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТА

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

bp

Смазочные материалы BP - гарантия надежной работы техники

ДИСТРИБЬЮТОРЫ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ BP

Барнаул ООО «Спецнефть»	(3852) 46-90-38	Москва ООО «Редитал»	(095) 706-66-67
Владивосток ПБОЮЛ «Шифрин»	(4232) 45-37-21	Мурманск ООО «Новая Фирма»	(8152) 27-64-29
Владивосток ООО «Дескриптор Трейдинг»	(4232) 300599	Н.Новгород ООО «Эль Авто»	(8312) 41-65-52
Волгоград ООО «Хронос»	(8442) 37-87-97	Новосибирск ООО «Собойл»	(3832) 90-38-85
Воронеж ООО «Продстайл»	(0732) 49-68-62	Омск ООО «Аргус Омск»	(3812) 31-53-69
Екатеринбург ООО «Вик'ойл плюс»	(3432) 379-53-20	Ростов-на-Дону ООО «Профит-Лиг Компани»	(8632) 955325
Иваново ПБОЮЛ «Бобылев А.М.»	(0932) 29-55-23	Рязань ООО «Автоатлант»	(0912) 20-55-15
Иркутск ООО «Интеравто»	(3952) 34-96-44	Самара ООО «Автостиль»	(8462) 70-62-44
Калининград «ВР Калининград»	(0112) 73-33-37	Санкт-Петербург ООО «Гризайль»	(812) 324-54-94
Калуга ООО «Лимузин»	(0842) 74-99-88	Тверь ООО «Топливо и масла»	(0822) 49-26-43
Краснодар ООО «Хай-Тек»	(8612) 38-69-94	Тольятти ООО «Премьера»	(8482) 34-81-67
Красноярск ООО «Ойл-Д»	(3912) 66-25-38	Уфа ЗАО «Горст»	(3472) 39-83-39
Москва «Интеравто»	(095) 959-78-88	Хабаровск ООО «Экселло»	(4212) 21-53-09
Москва ООО «Абэксим»	(095) 739-07-39	Челябинск ЗАО «Торговый Дом «Бовид»	(3512) 75-10-75

Генеральный импортер смазочных материалов BP - ООО «Сетра Лубрикантс».
Россия, 109017, Москва, ул. Малая Ордынка, д. 7, стр. 1.
Тел. +7 (095) 961-27-87, факс +7 (095) 961-27-98/99
www.bp.com

system Vanellus

Уважаемые читатели!

Вот и лето наступило, а ведь вроде бы недавно праздновали Новый год. Время бежит очень быстро, и мы стараемся за ним успеть. У нас всегда очень много работы, и кажется, конца ей нет. Но удивительно, если мы, не дай бог, выходим из строя, выясняется, что даже и без нас все продолжает идти своим чередом. И это лишний раз подтверждает: незаменимых людей нет. Это не значит, что мы делаем нечто малозначимое. Восвсе нет! Просто за работой не нужно забывать и о себе.

По возможности сделайте передышку, возьмите хотя бы непродолжительный отпуск, уезжайте из шумного города и отдохните! Это позволит отойти от повседневной суеты, придаст новых сил, чтобы работать еще эффективнее.

Ну, и не забывайте читать наш журнал, первый летний номер которого, мы предлагаем вашему вниманию.

Как всегда, вы найдете в нем много интересного. Например, статью по итогам VI Международной специализированной выставки «Строительная техника и технологии – 2005».

Также мы познакомим вас с результатами выставки-конференции АСМАП.

В рубрике «Автобусы» — статьи, посвященные моделям Setra, OmniLink и OmniLine.

Фирма Knorr-Bremse празднует в этом году свое столетие. Рассказ о деятельности компании в статье «Knorr-Bremse: 100 лет эффективной работы».

Интересна и животрепещуща, на наш взгляд, проблема, поднимаемая в материале «Развитие ТПС – единственно верный путь!» под рубрикой «Актуальная тема».

Традиционный раздел журнала — «Новости».

Оставайтесь с нами и узнавайте что-то новое!

Мы работаем для вас.
С уважением,
редакция «ГрузАвтоИнфо»

Распространение журнала в регионах

Группа Компаний «ГОК»
г. Москва
- 39 км. Минского шоссе
- 49 км. Новорязанского шоссе
- 80 км. МКАД
- 47 км. МКАД

«Автоплюс»
г. Великий Новгород, Базовый пер., д.6

«Аллан»
г. Ростов-на-Дону, 16 линия, д.55
г. Аксай, Западная ул., д.4а

«СибАвтоГруз»
г. Иркутск, ул. Розы Люксембург, д.220, оф.310

«ЧП Веккер»
г. Оренбург, Загородное ш., д.27
г. Орск, Вокзальное ш., д.34

«Орентрак-Самара»
г.Самара, ул. Победы, д.97

«АВТО-СТАРТ»
г. Астрахань, ул. Рождественского, д.17

«Груз Авто-Петрозаводск»
респ. Карелия, Прионежский р-н, пос.Мелиоративный, ул. Лесная, д.2-а

«ВР Калининград»
г.Калининград, ул. Черниговская, д.31В

«GLOBAL TRUCK SERVICE»
г. Москва, Зеленоград, 3-й Западный пр-д, д.8, стр.1

ПБОЮЛ «Жураков С.Г.»
г. Нижний Новгород, ул. Ларина, д.7/3, оф.238

ПБОЮЛ «Недоступов В.О.»
г. Ростов-на-Дону, 18 линия, д.67, кв.11

«Волга-Пласт-Трейд»
г. Самара, Волжский р-н,с.Черноморье, ул.Мира, д.49

Castrol
Enduron
Castrol
Tection
Энергия движения
Castrol
Официальный дистрибьютор по Северо-Западу ООО "АМГ" тел. (812) 326-42-42

КРЕДИТ
КРЕДИТ
ПРОДАЖА ГРУЗОВИКОВ
VOLVO FH12/F10
DAF 95
Кредит 50%
DAF
VOLVO
Рассрочка платежа
20 автомобилей
и полуприцепов в наличии
EURO TRANS
ул. Коммуны, д. 62
т. 973-2957, 303-8856

НОВОСТИ
АВТОМОБИЛИ
БРЭНДЫ
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.

Учредитель и издатель:
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:
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 07.06.2005
Распространяется бесплатно

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

Новости, события, факты ..... стр. 6 — 18

Работа АСМАП: итоги и перспективы ..... стр. 20 — 23

25-26 мая в Москве прошла ежегодная выставка-конференция АСМАП, приуроченная к съезду членов ассоциации. Здесь по традиции международные перевозчики подводят итоги прошедшего года и минувшей пятилетки и обсуждают планы на будущее.

СТТ`2005: специалисты знают .....стр. 24 — 31

С 31 мая по 4 июня в московском экспоцентре «Крокус-Экспо» прошла международная специализированная демонстрационная выставка «Строительная техника и технологии`2005».

Knorr-Bremse: 100 лет эффективной работы .....стр. 32 — 33

Группа Knorr-Bremse является сегодня лидирующим мировым производителем тормозных систем для железнодорожного и автомобильного транспорта. На протяжении уже целого столетия компания играет ведущую роль в разработке, производстве и сбыте современных тормозных систем.

Автобусы Setra: заслуженное признание.....стр. 34 — 39

В России марка Setra получила заслуженное признание транспортников и туристических компаний. До 2002 г. автобусы немецкой марки были известны только покупателям подержанной техники и занимали из года в год второе место по количеству ввезенных автобусов.

Scania: автобусы нового поколения ..... стр. 40 — 45

Компания «Скания-Питер», начав производство городских автобусов Scania Omni Link в 2002 году, успешно работает на рынке, выпуская в год порядка 250 автобусов. Сегодня можно с уверенностью сказать: проект создания автобусного завода Scania в Санкт-Петербурге оказался удачным.

Шины: самое лучшее и современное .....стр. 46 — 51

Предлагаем вашему вниманию обзор по шинам, которые производят компании Nokian Tyres, Michelin, Goodyear и Continental.

Развитие ТПС - единственный верный путь ..... стр. 52 — 54

В начале 90-х годов XX века существовал механизм продажи грузовой техники прямо с завода-изготовителя. Покупатели, стремясь сэкономить финансовые средства, отправлялись приобретать технику прямо на завод. Изготовители готовы были работать с любыми поставщиками своей автотехники, уделяя мало внимания развитию товаропроводящей сети (ТПС), уровню сервиса и снабжению запасными частями.

Classified ..... стр. 58 — 64

RENAULT TRUCKS

ООО "ТИРЕКС", официальный дилер
RENAULT TRUCKS

Сервис, продажа грузовых автомобилей, полуприцепов и запасных частей

Продажа автомобилей, полуприцепов (лизинг, кредит): т. 567-7974, 567-5896
Запчасти: т. 974-1614, 567-7974
Сервис: т. 567-7977

192019, С.-Петербург, ул. Бехтерева, д. 4 (ул. 2-й луч)
E-mail: tirrex@renault-trucks.spb.ru, www.renault-trucks.spb.ru

ПИТЕРТРАКЦЕНТР официальный дилер IVECO
Т/ф: (812) 326-46-89, (812) 326-46-92, (812) 326-46-81

Полный модельный ряд автомобилей IVECO.

Полный спектр оригинальных запчастей.

Полный комплекс работ по гарантийному и послегарантийному ремонту и обслуживанию.

Крупнейший сервисный центр IVECO в России

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

www.iveco-ptc.spb.ru

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

НОВОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА

Mercedes Benz James Cook Sprinter: дом на колесах года

Модель от Mercedes Benz, James Cook Sprinter, заняла первое место в премии Mobile Home of the Year (дом на колесах года). Транспортное средство получило больше 54% голосов от жюри в категории «Автобус ценой до 50 000 евро». Ни один из 203 конкурентов даже близко не смог подобраться к победителю. Mercedes Benz James Cook Sprinter сочетает в себе высокую комфортность с отличными ходовыми качествами базовой модели, в которой воплощен принцип многофункциональности: путешественники могут рассчитывать на переезд, ночлег, приготовление пищи и удовлетворение других бытовых потребностей. В доме на колесах удобно размещаются четыре спальных места: на «втором этаже» — постель шириной 1,55 м, ниже — трехместное сиденье, которое раскладывается в еще одну кровать шириной 1,28 м. Все места оборудованы трехточечными ремнями безопасности. Пол в салоне покрыт ковролином и легко чистится. В базовую комплектацию автомобиля входит встроенный холодильник.

Кампания по проверке водителей всех автобусов дальнего следования

В БАМАП информировали о том, что соответствующие бельгийские органы планируют 1 июля 2005 года начать кампанию по проверке водителей всех автобусов дальнего следования, двигающихся по территории Бельгии, на предмет соблюдения положений о времени труда и отдыха водителей. Эта мера будет применяться и к бельгийским, и к иностранным автобусам на территории Бельгии.

MAN Nutzfahrzeuge проводит дальнейшую реструктуризацию производства в Пенцберге

MAN Nutzfahrzeuge форсирует дальнейшую реструктуризацию завода в Пенцберге, заключающуюся в переходе от простого производства на основе давальческого сырья к изготовлению высококачественных компонентов. Были проведены конкретные переговоры с предприятиями-субпоставщиками с целью привлечения к производству высококачественных компонентов для грузовых транспортных средств и автомобилей на заводе в Пенцберге партнеров на долгосрочной основе. Целью является учреждение самостоятельного общества, в котором MAN Nutzfahrzeuge оставался бы участником.

«MAN Nutzfahrzeuge хотел бы создать в Пенцберге центр производства перспективной продукции и осуществить совместно с подходящим для этого партнером дальнейшее преобразование его в конкурентоспособного поставщика комплектующих для автомобильной промышленности, — заявил Антон Вайнманн, председатель правления группы MAN Nutzfahrzeuge. — «Запланированная реструктуризация должна способствовать повышению конкурентоспособности завода на международном рынке и за счет этого обеспечить сохранение рабочих мест на долгосрочный период. В настоящее время о результатах переговоров с потенциальными партнерами еще ничего нельзя сказать».

На заводе акционерного общества MAN Nutzfahrzeuge в Пенцберге, численность сотрудников которого составляет около 700 человек, производятся, прежде всего, небольшие компоненты из стали, а также трубы для производств по сборке грузовиков. Одновременно здесь могут производиться более 2000 различных деталей. На этом заводе используются следующие технологии: лазерная резка, штамповка и прессование до 800 тонн, ручная и роботизированная сварка, обработка поверхностей, а также системный монтаж.

За прошедшие два года из-за высоких затрат на оплату труда фирма MAN перенесла производство кабельных жгутов из Пенцберга на завод MAN в Староховице (Польша).

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 320-75-84 895-89-98 www.iveco-service.ru

ТЕРМИНАЛ-КОМПЛЕКС
Официальный дистрибьютор ExxonMobil
Mobil
Россия, 196607, Санкт-Петербург
Пушкин, Октябрьский б-р, 14/43
тел.: (812) 466-28-58, 466-28-51, 465-00-09
факс: 465-58-30
www.essomobil.ru

НОВОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА

Новый центр продаж NEOMAN Bus Gruppe

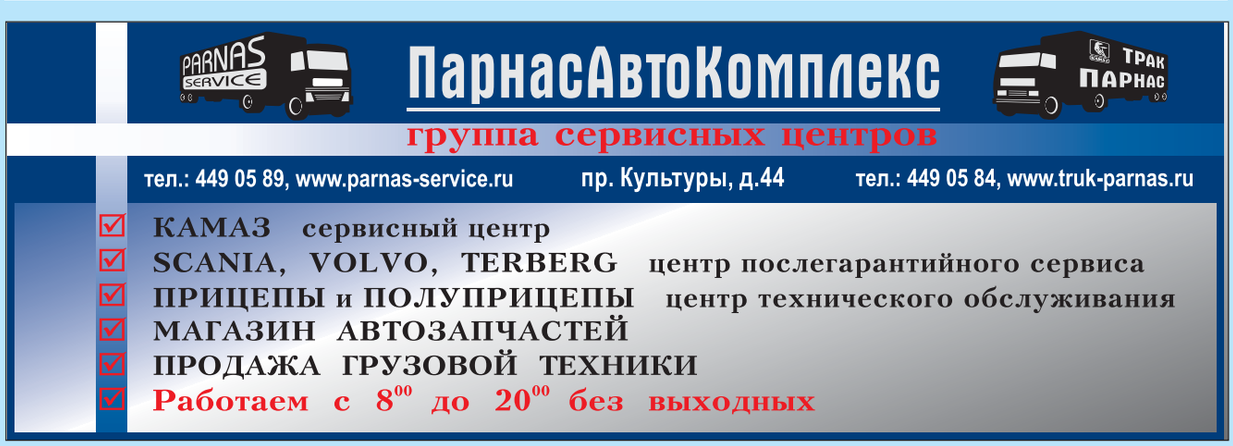
NEOMAN Bus Gruppe на заводе MAN в Зальцгиттере открыла новый центр сбыта и поставок автобусов марок MAN и NEOPLAN. Объем инвестиций в размере около 2 млн. евро позволил переоборудовать цех отгрузки площадью около 2200 кв. м, офисные помещения, занимающие около 512 кв. м на первом этаже, а также отдел по устранению неисправностей и гарантийного обслуживания. Кроме того, на первом этаже создана информационная зона с холлом. «Сердцем» нового центра по сбыту является галерея образцов, в которой открывается история двух марок под девизом: Together different (вместе, но по-разному). Два брэнда разделены по цветам: синий — для NEOPLAN, серебристо-серый и желтый — для марки MAN. Хотя предварительное производство и было полностью перемещено в Польшу, это не значит, что в Зальцгиттере больше не осуществляется разработка транспортных средств. Новый цех по созданию прототипов ProTech разместился на 2200 кв. м. На этом объекте воспроизводятся все рабочие процессы, вплоть до сборки автобуса в комплекте или выпуска маленькой серии автобусов. Основным звеном центра ProTech является новое устройство для крупных конструкций (GBV) с переменными сегментами, которые, в зависимости от размера изготавливаемого транспортного средства, могут свободно передвигаться. В этой сфере такое устройство является новшеством. Благодаря этому стало возможным создание уменьшенных Mock-Ups, обычно используемых для прототипов. Исследование и монтаж шасси производятся с помощью специальных подъемных платформ, как и установка двигателей и мостов. В общей сложности на десяти площадках одновременно может осуществляться работа над разными транспортными средствами. Новым является и устройство по измерению остовов 3D от Aicon, производителя из Брауншвейга. Оно позволяет проверять точность производства примерно до 0,1 мм.

Kogel Cargo-MAXX coil: новое — это улучшенное старое

Компания Kogel Fahrzeugwerke представила обновленную версию Cargo-MAXX coil, который характеризуется, в первую очередь, высокой гибкостью и рентабельностью. Модель предназначена для транспортировки листового металла в рулонах, а также простого груза. Вес полуприцепа был уменьшен на полтонны, при этом грузоподъемность осталась прежней. Нагрузка на ось в Cargo-MAXX coil — около 5,46 т, а длина перевозимого листового металла может достигать 1,5 м. Технология бережливой перевозки груза от Kogel позволяет закреплять рулоны в полуприцепе. Стены модели изготовлены из брезента, который позволяет осуществлять полную загрузку/разгрузку вдоль всего транспортного средства, благодаря чему значительно уменьшаются лишний вес полуприцепа и деформация груза. Высокую антикоррозионную защиту Kogel придает покрытие KTL (10 лет гарантии). Cargo-MAXX coil как стандарт укомплектован системой стабильности транспорта RSS, которая автоматически тормозит и стабилизирует при надобности автопоезд.

Технология Bluetooth в автотранспорте

Семнадцать автопроизводителей поделились планами внедрения технологии беспроводной передачи информации Bluetooth в свое производство. Данная технология нашла отображение в конструкции бортовой техники и получила всеобщее признание (она использовалась почти в 10% транспортных средств, проданных в прошлом году). Планируется, что цифра увеличится до 25%. Например, компания LG представила перспективную разработку зеркала заднего вида. На встроенном в новинку экране, благодаря технологии Bluetooth водитель может увидеть последний входящий телефонный звонок. Для полного удобства супер-зеркало можно использовать как микрофон и громкоговоритель, принимая звонок, не отвлекаясь от дороги и не доставая мобильный телефон.

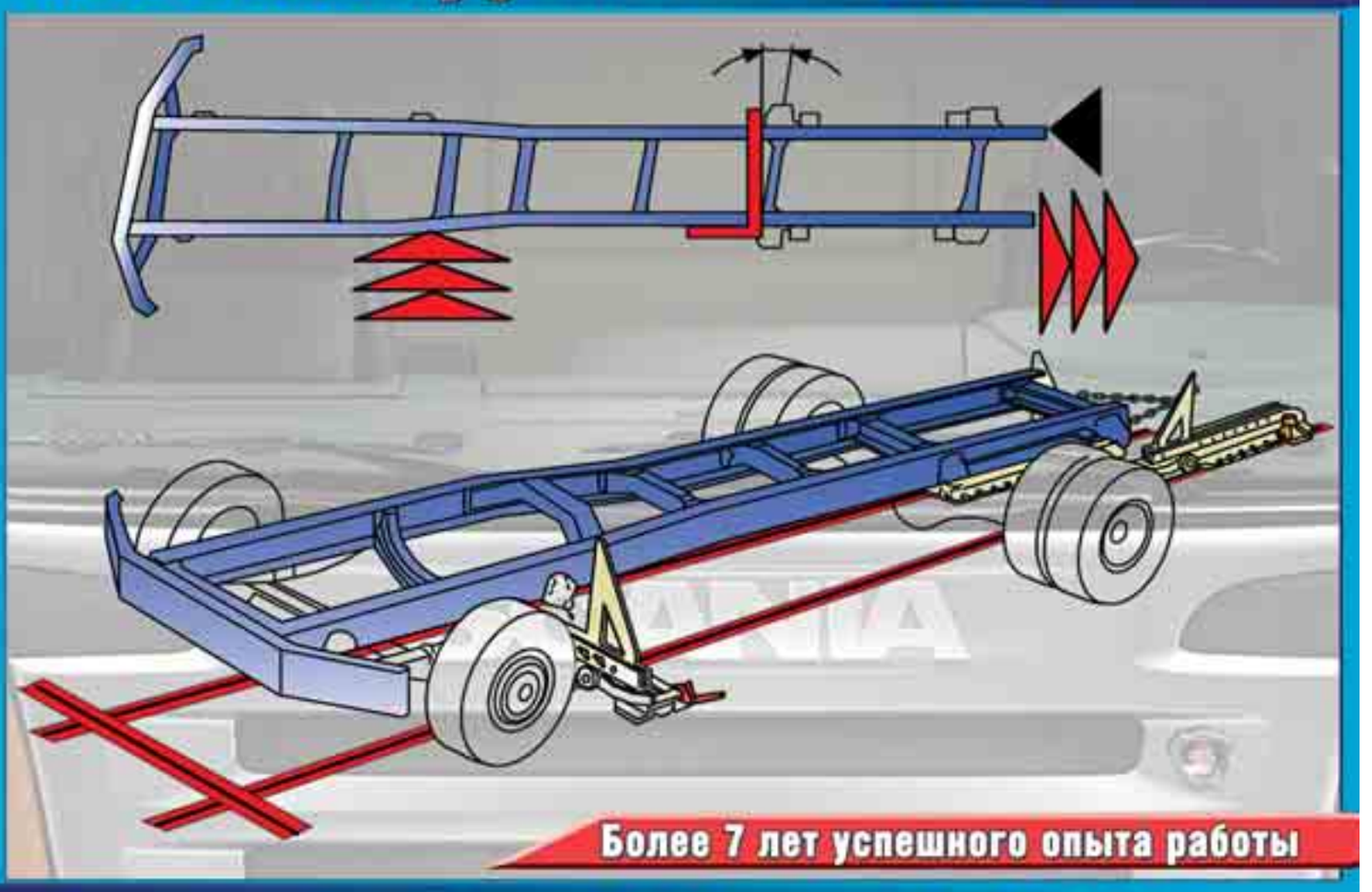


SCANIA

ПЕТРОСКАН
SCANIA DEALER

Уникальное оборудование фирмы
JOSAM (Швеция)

Позволяет править аварийные рамы и кабины ЛЮБЫХ грузовых автомобилей



Более 7 лет успешного опыта работы

Проверка геометрии и регулировка колес с помощью лазерного оборудования

Санкт-Петербург, ул. Софийская, д. 6

(812) 327-27-00, 320-77-20

НОВОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА

Irisbus готовит двигатели к нормативам Euro-4 на базе системы SCR

1 октября 2005 г. вступят в силу нормативы Euro-4, ужесточающие ограничения на выброс газообразных загрязнений двигателей легковых и грузовых автомобилей. Компания Irisbus, член группы Iveco, как один из крупнейших производителей автобусов готова к этому шагу, как и большинство других европейских марок, при переходе к нормативам Euro-4 и Euro-5 отдает предпочтение технологии селективного каталитического восстановления (SCR). Компания Irisbus разрабатывала собственную систему SCR в сотрудничестве с концерном Iveco.

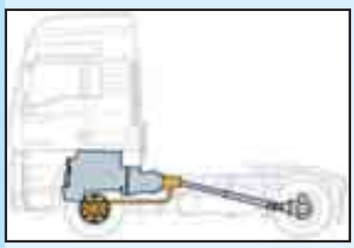
Первое представление новых двигателей Irisbus планирует провести в бельгийском городе Кортрийк с 21 по 26 октября текущего года, где также пройдет официальная премьера второй новинки в этом году нового рейсового автобуса. В настоящее время для перехода к нормативам Euro 4 существуют два главных пути – EGR (рециркуляция выхлопных газов) и SCR (селективное каталитическое восстановление). Ожидается, что в Европе среди нормативов Euro-4 и Euro-5 «выиграет» SCR — к этой системе склоняется более 80% производителей тяжелых автомобилей: Iveco (Irisbus), DAF, Mercedes, Renault, Volvo и другие.

Технология поворота зеркал заднего вида: борьба с "мертвой зоной"

Компания LaneScan представила свою новую технологию, которая позволяет почти ликвидировать «мертвую зону» благодаря двигающимся зеркалам заднего вида. Впервые представлена такая технология, которая предназначена для всего спектра коммерческого автотранспорта (до этого такой опцией могли похвастаться только водители среднетоннажных грузовиков). При нажатии кнопки Go Zone, расположенной в удобном для водителя месте, зеркала заднего вида производят медленные повороты, которые позволяют увеличить видимость в реальном времени и тем самым избежать опасности аварии. Новая система безопасности легко модифицируется для большинства типов грузовиков и приспосабливается к различным зеркалам. Особенно полезна новинка LaneScan для тягачей при поворотах, когда «мертвая зона» увеличивается. По данным Национальной администрации по безопасности дорожного движения в США (NHTSA), на большие грузовые автомобили приходится 12% смертей в дорожно-транспортных происшествиях. Из них 35% происходят, когда человек находится в «слепой» для водителя зоне.

НОВОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО АВТОПРОМА

Система полного привода HydroDrive



MAN Nutzfahrzeuge представил инновационную систему полного привода, уникальную в грузовом секторе. Система HydroDrive будет установлена на конструкторский ряд MAN TGA и при необходимости обеспечит дополнительную тягу на переднюю ось. На обычных дорогах грузовики TGA используют только задний привод, но в зимних условиях, при заезде на гору, пробуксовке, для выезда на хорошую дорогу возможна подача тяги на переднюю ось (панель управления находится в кабине). В таких условиях грузовик может двигаться до граничной скорости 30 км/ч, после чего система автоматически отключается. Для установки системы не требуется тяжелая ось, а это значит, что полезная грузоподъемность и топливное потребление остались на прежнем уровне. Если на грузовике установлена HydroDrive, после колесной формулы в названии идет приставка «H» (например, 4x4H).

До свидания Scania T-серии

Scania прекращает производство T-моделей до октября 2005 г. На протяжении 10 лет объемы продаж линии капотных грузовиков заметно сокращались и менеджеры компании не видят необходимости в их дальнейшем производстве. На всех рынках прослеживается четкая тенденция в пользу бескапотного автотранспорта и Scania подтверждает это, сосредотачиваясь на выпуске новых R- и P-линий. Преимущество капотных грузовиков в доступности агрегатов автомобиля теперь в прошлом. Новые грузовики R- и P- линий не требуют частого внимания в промежутках между техническими обслуживаниями. Кроме того, раньше водители говорили, что чувствуют себя более безопасно в капотных грузовиках. Новые технологии привели к тому, что бескапотники благодаря крепкому корпусу и системам безопасности почти неуязвимы. Вследствие всего этого объем продаж в 2004 г. T-моделей упал до 1000 единиц, на что не могло не отреагировать руководство компании.

НОВОСТИ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

Заслуженные награды победителям «Дакара»

В Екатерининском зале Кремля 5 мая прошла торжественная церемония вручения государственных наград. Среди тех, кто получил из рук Президента Российской Федерации заслуженные ордена и медали, были и гонщики команды «КамАЗ-мастер». Руководитель спортивного коллектива Семен Якубов, пилоты Фирдаус Кабиров и Владимир Чагин, механик Сергей Савостин получили ордена Мужества. Штурману Айдару Беляеву был вручен орден Почета. Пилот Ильгизар Мардеев награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством I степени», а механик Андрей Мокеев — медалью ордена «За заслуги перед Отечеством II степени». Семен Якубов поблагодарил главу государства за высокую оценку спортивных достижений команды «КамАЗ-мастер» и то внимание, которое Владимир Путин лично оказывает команде. Он также заверил Президента России, что камазовские гонщики и впредь будут делать все возможное, чтобы быть первыми на колее международных авторалли.

«КамАЗ» посетил Виктор Христенко

Набережные Челны с рабочим визитом посетила делегация Министерства промышленности и энергетики РФ во главе с председателем совета директоров «КамАЗа» Виктором Христенко. Цель визита — ознакомление с производством и рассмотрение перспектив его развития. Делегация побывала на Кузнечном и Автомобильном заводах, на «КамАЗ-Дизеле», осмотрела линию ковки коленчатого вала и балки, линию обработки блока цилиндров Heckert, цех мелких серий и главный сборочный конвейер.

В научно-техническом центре «КамАЗа» чиновники ознакомились с опытно-промышленным производством и выставкой автомобильной и другой техники, выпускаемой компанией. В поездке гостей сопровождали премьер-министр Республики Татарстан Рустам Минниханов, генеральный директор «КамАЗа» Сергей Когогин и глава администрации г. Набережные Челны Ильдар Халиков.

Мобильный «ДОЗОР» из Украины

Украинское ХКБМ им. Морозова из Харькова известное благодаря своим разработкам двигателей, танков, тепловозов, гусеничных вездеходов, тракторов и горно-шахтного оборудования, недавно представило многоцелевое колесное транспортное средство (МКТС) в виде двух опытных образцов «ДОЗОР-А» и «ДОЗОР-Б».

«ДОЗОР-А» — многоцелевое колесное транспортное средство повышенной проходимости, имеющее снаряженную массу 3,5 т, является базовым автомобилем целого семейства машин, которое формируется на основе целевых модификаций: полицейская, инкассаторская, «скорая помощь», аварийно-техническая, микроавтобус, 11-местная машина с кузовом типа фаэтон-универсал, пикап для перевозки грузов до 2 т и 6-тонный бортовой грузовик.

Габаритные размеры: длина — 5200 мм, ширина — 2400 мм, высота — 2030 мм.

«ДОЗОР-Б» является бронетранспортером со снаряженной массой 6,3 т. Он предназначен для перевозки людей и грузов, оснащен броней, которая обеспечивает защиту экипажа от стрелкового оружия и от поражающих факторов оружия массового поражения. Может быть оборудован пулеметом НСВТ-12,7 и использоваться подразделениями специального назначения при перемещении по дорогам и бездорожью. Этот «ДОЗОР» может иметь различные варианты оснащения и использоваться как бронетранспортер, бронеавтомобиль, машина радиационной и химической разведки, командирский автомобиль, санитарный транспортер, разведывательная машина.

Оба «ДОЗОРа» будут оснащаться 4- или 6-цилиндровыми турбодизелями мощностью 122 либо или 197 л. с.

Максимальная скорость «ДОЗОР-А» составит 120 км/ч, а «ДОЗОР-Б» – 105 км/ч. Запас хода автомобилей составляет не более 1000 км, клиренс у машин — 400 мм, преодолеваемый угол подъема — 30 градусов.

В качестве дополнительного оборудования может быть установлена лебедка с тяговым усилием 41 кН и спутниковая навигационная система СН-3003 «Базальт».

Новая украинская разработка вполне способен составить конкуренцию российскому аналогу «Тигра», выпускаемому нижегородским «ГАЗом».

"Урал": противопожарная техника

На одной из выставок был представлен диапазон пожарной техники на шасси автомобильного завода «Урал». Техника со специальным противопожарным оборудованием пользуется большой популярностью как в России, так и за ее пределами. Как экспонат на выставке был представлен пожарно-спасательный автомобиль ПСА-2,0-40/2 на базе шасси «Урал-43206» (4х4). Он способен перевозить запас воды 2000 л и команду спасателей в составе шести человек. Одной из новинок на стенде была 30-метровая автолестница АЛ-30 на базе шасси «Урал-5557» (6х6). Грузоподъемность лестницы составляет не менее 1 т, допустимая рабочая нагрузка на вершину при максимальном вылете — не менее 160 кг. На установку автолестницы уходит не более 50 сек. АЛ-30 комплектуется натяжным спасательным полотном, переносной и мобильной радиостанциями и другим оборудованием. Также посетители смогли увидеть автоцистерну АЦ-3, выполненную на базе «Урал-43206» (4х4). Она оснащается насосом высокого и нормального давления и вакуумной системой водозабора. Также была представлена для обозрения автоцистерна для тушения пожаров в населенных пунктах и промышленных объектах АЦ-6,0. Ее новая модификация со сдвоенной кабиной позволила увеличить количество перевозимых людей до 6 человек.

GT GLOBAL TRUCK SERVICE
ЭВАКУАЦИЯ И БУКСИРОВКА ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ

Глобал Трак Сервис
www.gt-service.ru
(095) 920-44-40
24 часа

UNIT
автомагазин
Тел.:
(812) 768-52-44,
768-52-61,
8-911-934-14-77
SCANIA VOLVO IVECO DAF
• Детали двигателя MAHLE, BF
• Амортизаторы, подшипники TEMPLIN
• Автошины наварные BANDAG
• Рессоры, пневморессоры, шкворни
• Валы, колодки, барабаны TEMPLIN
• Стартеры, генераторы
SAF Mercedes-Benz MAN

ОФИЦИАЛЬНЫЙ DACAR ДИЛЕР
3 ГОДА ГАРАНТИЯ
ЛИЗИНГ, TRADE IN, СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ,
УСЛУГИ СТРАХОВЫХ АГЕНТОВ,
ЗАПЧАСТИ в НАЛИЧИИ и на ЗАКАЗ
HYUNDAI

HD 72 от 21 490$ | HD 65 от 19 490$ | County от 54 900$
Санкт-Петербург, ул. Цветочная д.16, к.3, тел.: 327-0427, 140-7434

НОВОСТИ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

"ГАЗ" заплатил налоги и живет спокойно

«ГАЗу» вручена благодарность Управления Федеральной налоговой службы по Нижегородской области и Администрации Нижегородской области «За весомый вклад в экономику Нижегородской области и России, уплату налогов, сборов и других платежей в бюджеты всех уровней в 2004 году». Горьковский автозавод является одним из крупнейших налогоплательщиков Нижегородской области. За 2004 г. в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды ОАО «ГАЗ» и дочерние предприятия и общества перечислили 6 млрд. 636 млн. 987 тыс. рублей. Горьковский автомобильный завод в прошлом году выплатил в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды 5 млрд. 876 млн. 350 тыс. рублей, что на 380 млн 403 тыс. рублей больше, чем в 2003 г. За первый квартал текущего года было перечислен 1 млрд. 93 млн. 569 тыс. рублей. Теперь все текущие платежи погашены полностью.

«МАЗ-MAN» приступает к производству фронтальных погрузчиков

«МАЗ-MAN» приступает к производству нового фронтального погрузчика, разработанного совместно с компанией «BME Diesel». Погрузчик BME-1560 — современная производительная техника, призванная стать полезным и незаменимым помощником для предприятий народного хозяйства. Высота кабины 2600 мм, ширина — чуть менее 2 м. (1735 мм на узкой колее и 1955 мм — на широкой). Это позволяет использовать погрузчик в различных помещениях: в зернохранилищах, на фермах, в парниках, шахтах, на стройках, складах, т. е. там, где по габаритам не проходят тракторы той же мощности (70—80 л. с., дизель). Грузоподъемность погрузчика — 1500 кг. По высоте разгрузки и вылету ковша BME-1560 не уступает фронтальным погрузчикам грузоподъемностью 2, 2,5 и 3 т, что позволяет ему загружать большегрузные самосвалы. К погрузчику предлагается быстросменное навесное оборудование. Быстросменность достигается за счет применения в навесной системе адаптера, к которому легко присоединяется любое из орудий. Высокую маневренность погрузчика в режиме движения «вперед-назад» для загрузки и разгрузки обеспечивает трансмиссия с полным реверсом в диапазоне рабочих передач. Кабина современного дизайна, просторная, комфортабельная отвечает всем нормам безопасности. Полное застекление по всему периметру, с вклеенными теплоотражающими стеклами, обеспечивает высокую обзорность. Интерьер кабины выполнен с использованием шумопоглощающих элементов и литых ковров.

НОВОСТИ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

Крупный инвестиционный проект

«Петербургская топливная компания» и компания «Скания-Питер» приступили к реализации крупнейшего инвестиционного проекта в области городского пассажирского транспорта. Предполагаемый объем инвестиций позволит получить городу дополнительно 200 современных автобусов Scania. Данный проект стал логическим продолжением сотрудничества «Скании» и «ПТК» по грузовым автомобилям.

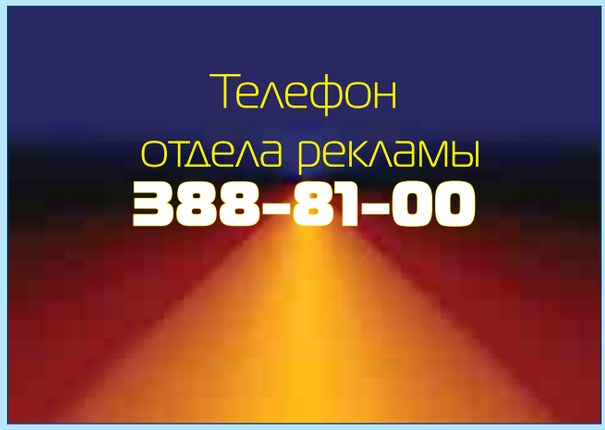
27 мая генеральный директор ООО «Скания-Питер» Кристер Стромблад и председатель Совета директоров ЗАО «Петербургская топливная компания» Юрий Антонов подписали партнерское соглашение. Согласно этому рамочному договору «Петербургская топливная компания» планирует приобрести порядка 200 больших городских автобусов Scania Omni Link для дальнейшей работы на маршрутах Санкт-Петербурга. По данному соглашению партнеры разрабатывают схемы привлечения финансирования с использованием кредита и лизинга. Компании рассчитывают на привлечение финансирования из-за рубежа, наиболее вероятными считаются финансовые институты из Швеции. Планируемый объем привлечения — до 30 млн. евро.

«Скания-Питер» в процессе реализации данного соглашения считает «Петербургскую топливную компанию» свои приоритетным партнером, что позволяет рассчитывать на поставку автобусов в самые короткие сроки.

«Петербургская топливная компания» заканчивает юридическое оформление предприятия, входящего в холдинг, которое займется пассажирскими перевозками в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Руководить данным предприятием приглашен опытный специалист, чье предприятие раньше обслуживало чуть ли не половину Санкт-Петербурга.

«Губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко почти два года назад обозначила планы, направленные на повышение качества обслуживания пассажиров за счет появления в городе современного подвижного состава, снижение бюджетных расходов на закупку нового подвижного состава, повышение управляемости рынка пассажирских перевозок, улучшение качества обслуживания пассажиров, безопасности перевозок, экологической обстановки. К сожалению, эти планы не были реализованы, — заявил председатель совета директоров ЗАО «Петербургская топливная компания» Юрий Антонов. — «Петербургская топливная компания», поддерживая инициативы губернатора, для выполнения этих планов намерена создать транспортное предприятие с западными стандартами работы. А что касается маршрутов, то губернатор прекрасно знает транспортную ситуацию в городе. Валентина Ивановна подскажет, где наша помощь более всего нужна городу».

«Петербургская топливная компания» зарекомендовала себя как надежный и ответственный партнер. В связи с этим мы возлагаем большие надежды на реализацию данного проекта,— сказал генеральный директор «Скания-Питер» Кристер Стромблад.— Безусловно, нам как компании, производящей высококачественную продукцию, приятно, что она будет работать в нашем прекрасном городе».



НОВОСТИ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

Военный проект АЗ «Урал» стал лауреатом областного конкурса

Цикл передач «Те годы — как осколки в сердце...», созданный совместными усилиями автомобильного завода «Урал» и телекомпании «Экран-ТВ» (г. Миасс), занял третье место в областном журналистском конкурсе телевизионных фильмов «Победы праведной рождение». Над проектом работала съемочная бригада телекомпании «Экран-ТВ» в составе журналиста Галины Киреевой, оператора Сергея Максимова и режиссера монтажа Марины Михайлют, общую координацию осуществляла Римма Булгакова — специалист пресс-центра автомобильного завода «Урал». Основная идея цикла — через рассказы и воспоминания людей, которые сражались на фронтах Великой Отечественной войны или работали в тылу, проследить историю становления миасского автогиганта. В съемках были использованы архивные материалы, предоставленные музеем истории автозавода, подлинные документы и фотографии из личных архивов фронтовиков. Съемки и показ сорока серий документального фильма были начаты еще в феврале. В областном смотре принимали участие журналисты городских и районных средств массовой информации. Организатором областного конкурса журналистов выступило Главное управление по делам печати и средств массовой коммуникации Челябинской области. На суд жюри было представлено несколько сотен творческих работ.

«АвтоКрАЗ» на TRANSPORTE—2005

Компания «АвтоКрАЗ» приняла участие в международной выставке TRANSPORTE—2005, прошедшей в аргентинской столице. В выставке участвовали более 200 компаний-производителей легких, средних и тяжелых грузовых автомобилей, автобусов, прицепов и запасных частей. Кроме «АвтоКрАЗа», продукцию тяжелого автомобилестроения презентовали Iveco, Mercedes Benz, Renault, Scania, Ford, Volvo. Посетители выставки особо отметили такие характеристикам КрАЗов, как устойчивость к перегрузкам, необходимость минимума сервиса, высокую проходимость, бесперебойную работу в условиях высокогорья. Положительную реакцию гостей экспозиции вызвало сообщение о том, что автомобили КрАЗ могут комплектоваться двигателями CUMMINS. Ряд компаний, эксплуатирующих в настоящее время автомобили КрАЗ, выразили желание пополнить парк автомобилей новыми модернизированными моделями украинских большегрузов.

ОАО «ГАЗ» на международном автосалоне SIA – 2005

С 23 по 29 мая 2005 г. ОАО «ГАЗ» принял участие в XIII Международном автосалоне SIA – 2005 (г. Киев).

На SIA – 2005 в составе экспозиции холдинга «РусПромАвто» были представлены следующие автомобили марки «ГАЗ»: ГАЗ-3310 «Валдай», внедорожник ГАЗ-3106, ГАЗ-3302 «ГАЗель»-эвакуатор.

ОАО «ГАЗ» предлагает активно развивающемуся украинскому рынку среднетоннажный грузовик городского типа ГАЗ-3310 «Валдай», превосходящий конкурентов по параметрам «цена/полезность для бизнеса». Генеральный дистрибьютор «ГАЗа» на Украине — корпорация «АвтоИнвестСтрой» планирует продать в 2005 г. несколько десятков грузовиков «Валдай».

Джип ГАЗ-3106 демонстрирует стратегическую цель «ГАЗа» войти в развивающийся сегмент внедорожников, и выставка является хорошей возможностью протестировать отношение потребителей к перспективной продукции на таком важном рынке, как Украина.

«ГАЗель»-эвакуатор дает представление о возможностях ОАО «ГАЗ» в создании транспортных средств по заказам потребителей для эксплуатации в самых разнообразных сферах деятельности. Программа по производству спецтехники включает выпуск коммунальных, строительных, медицинских, инкассаторских автомобилей, автоцистерн, передвижных мастерских и лабораторий, спецтранспорта для МЧС.

В 2004 г. на Украину поставлено 19 529 автомобилей и машкомплектов марки «ГАЗ», в планах 2005 г. — отгрузка 22 500 автомобилей. Кроме эффективной реализации готовой продукции, на территории Украины действует хорошо налаженная система гарантийного и технического обслуживания автомобилей «ГАЗ», рынок полностью обеспечен запасными частями и комплектующими.

Торговый дом «ГАЗа» — ООО «Русские машины» продолжает процесс совершенствования сервисно-сбытовой сети, предусматривающий необходимый уровень материально-технической оснащенности, высокое качество сервисных услуг, выполнение единого фирменного оформления автосалонов, реализующих автомобили «ГАЗ».

Корпорация «АИС» уже начала осуществлять программу дальнейшего развития фирменной сети «ГАЗ»: 23 мая 2005 г., одновременно с открытием международного автосалона SIA - 2005 начал свою работу первый на Украине и один из первых в странах СНГ фирменный автоцентр «ГАЗ». В автосалоне общей площадью 300 кв. м, построенном и оформленном в соответствии со стандартами, разработанными ООО «Русские машины», потребителям будет предложен весь модельный ряд марки «ГАЗ». В этом же комплексе будет расположен фирменный магазин автозапчастей, который предложит полный перечень товарной номенклатуры для всех групп автомобилей «ГАЗ» — легковых, коммерческих, грузовых.

GOK
ГРУППА КОМПАНИЙ «ГОК»
Продажа запасных частей
для иностранных грузовиков,
прицепов, автобусов.
Ремонт КПП ZF, EATON, MERCEDES.
Сеть магазинов:
39 км Минского ш. Розн.: (095) 746-5745, shop39@gok.ru
49 км Новорязанского ш. Розн.: (095) 500-7460, shop49@gok.ru
80 км МКАД Розн.: (095) 780-7404, shop80@gok.ru
47 км МКАД Розн.: (095) 502-9675, 937-9610 shop47@gok.ru
Официальный дилер
KNORR BREMSE
Опт.: (095) 514-1157,
933-2483, shop49@gok.ru
Факс: (095) 150-4683
www.gok.ru, e-mail: info@gok.ru, shop@gok.ru

НОВОСТИ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

Участник ассоциации «АСТА» — среди лучших дилеров КАМАЗа

Лучшим дилером ОАО «КамАЗ» в Северо-Западном регионе стало структурное подразделение ассоциации «АСТА» — ООО «Евротранс».

«Статус лучшего дилера обязывает нас ко многому, — сказал генеральный директор ООО «Евротранс» А. С. Старшинов. — Понятие «дилер» не ограничивается только объемами продаж. Дилер — это полноправный партнер завода, это компания с отличной репутацией, ведущая свой бизнес с высокой степенью ответственности. Ассоциация «АСТА» работает с ОАО «КамАЗ» и его дочерними структурами более 10 лет, он был и остается нашим важнейшим стратегическим партнером. Мы будем укреплять и расширять наше сотрудничество, потому что работать с «КамАЗом» — значит развивать автомобильную промышленность страны».

Сейчас «АСТА» имеет 27 действующих филиалов в Санкт-Петербурге, Ленинградской области и на Северо-Западе России и партнерскую программу, включающую 15 торговых предприятий.

Ассоциация занимает ведущие позиции в Северо-Западном регионе по объему реализации запасных частей к автомобилям семейства КамАЗ.

МоАЗ-75032 вместо МоАЗ-7503

Могилевский автомобильный завод выпустил новый автомобиль-самосвал МоАЗ-75032 с колесной формулой 6х6 грузоподъемностью 48 т вместо ранее выпускавшегося МоАЗ-7503 (6х4).

Тяжеловоз оборудован двигателем ЯМЗ-8401.10-05 мощностью 441 кВт (600 л.с.), гидромеханической трансмиссией (6 передач вперед и 1 назад) белазовского производства. Рулевое управление машины — гидравлическое с гидрообъемной передачей. Рама — шарнирно-сочлененная с углом складывания секции при повороте 45 градусов. Минимальный радиус поворота — 13 м.

Подвеска мостов самосвала — пневмогидравлическая, тормоза — колодочные с пневмоприводом.

Полная масса самосвала — 87 700 кг. Объем кузова — 32 куб. м.

Максимальная скорость движения машины — 50 км/ч.

Габаритные размеры автомобиля: длина — 11260 мм; ширина — 3395 мм; высота — 3400 мм.

Еще одна новинка от МоАЗа

Могилевский автомобильный завод им. С.М. Кирова представил новый шахтный самосвал МоАЗ-7508 с колесной формулой 6х4, грузоподъемностью 35 т.

Спецавтомобиль предназначен для перевозки в шахтах полезных ископаемых, а также сыпучих строительных грузов в тоннелях, на стройплощадках в стесненных условиях.

В машине установлен двигатель ЯМЗ 8481.10-02 мощностью 310 л. с. при 2100 об./мин., коробка передач гидромеханическая (6 передач вперед и 1 — назад) производства «БелАЗ» и система очистки отработавших газов (2-ступенчатая, с каталитическим и жидкостным нейтрализаторами).

Рулевое управление самосвала — гидравлическое, осуществляется поворотом шарнирно-сочлененных полурам двумя гидроцилиндрами 2-стороннего действия. Рама — шарнирно-сочлененная, обеспечивает качание тягача относительно полуприцепа в вертикальной плоскости ±15 градусов.

Наличие дублирующих органов управления позволяет осуществлять движение по «челночной схеме» (вперед и назад без разворотов). Угол поворота — 42 градуса. Наибольший угол подъема, преодолеваемый самосвалом с полной массой на сухом и твердом грунте — 15 градусов.

Дорожный просвет автомобиля — 300 мм. Шины — 18х25

Тормозная система: рабочие тормоза — охлаждаемые, многодисковые в масляной ванне, привод дисковых тормозов — пневмогидравлический двухконтурный, стояночная и резервная тормозные системы барабанного типа с разжимными колодками.

Масса снаряженного самосвала — 29000 кг, номинальная вместимость кузова — 18 куб. м. Время подъема кузова — 10 сек. Время опускания кузова — 16 сек.

Максимальная скорость движения машины снаряженной массой — 40 км/ч, с полной массой — 20 км/ч.

Радиус поворота — 8,9 м.

Габаритные размеры машины: длина — 10200 мм; ширина — 3090 мм; высота — 2630 мм.

Шахтный самосвал может быть оборудован кабиной открытого или закрытого типа с дополнительными устройствами по желанию заказчика.

IV-PARNAS IVECO

Официальный дилер IVECO

Сервисное обслуживание

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

В честь 60-летия Победы —

беспрецедентные скидки на услуги и запасные части

Санкт-Петербург, пр. Культуры, д. 44 Тел./факс: (812) 449-05-80

E-mail: info@iveco.spb.ru http://www.iveco.spb.ru

25-26 мая в Москве прошла ежегодная выставка-конференция АСМАП, приуроченная к съезду членов ассоциации. Здесь по традиции, международные перевозчики подводят итоги прошедшего года и минувшей пятилетки и обсуждают планы на будущее. Авария, случившаяся на юге столицы 25 мая, в результате которой было отключено электричество, чуть было не сорвала конференцию, но она все-таки состоялась. Основные мероприятия были перенесены на 26 мая.
В рамках мероприятия состоялась выставка автотранспортных средств, которую не обошли вниманием и ведущие европейские производители грузовых автомобилей. Здесь можно было увидеть машины компаний DAF, Volvo, Iveco, Mercedes. Это тоже особым образом подчеркнуло значимость происходящего.

Работа АСМАП: итоги и перспективы

КОНФЕРЕНЦИЯ

Прошлый год для международных автоперевозчиков был не простым. Стремительный взлет цен на топливо привел к снижению рентабельности перевозок, автопром снова пытается пролоббировать запретительные пошлины на ввоз иномарок, растет уровень транспортного налога, бюрократический чиновничий аппарат саботирует решения правительства. Все это подтачивает и без того не слишком устойчивую конкурентоспособность отечественных автоперевозчиков. А ведь повышение конкурентоспособности, как известно, определено в транспортной стратегии России в числе основных направлений транспортной политики государства.

Несмотря на все это, международные автомобильные перевозки продолжают развиваться.

Объем перевозок внешнеторговых грузов автомобильным транспортом России за последние пять лет вырос в 1,6 раза и в 2004 г. составил 25 млн. тонн.

Доля российских перевозчиков на отечественном рынке международных перевозок составила более 38%.

Темпы роста объемов международных перевозок, выполненных российскими перевозчиками, на

30% превышают аналогичный показатель у иностранных перевозчиков.

Таким образом, несмотря на различные препоны, автотранспортный бизнес в стране продолжает развиваться, принося в бюджеты разных уровней немалые средства.

Говоря о проблемах автоперевозчиков, можно отметить следующее.

Последние несколько лет АСМАП, как и прежде, находится в тесном контакте с властными структурами, стремясь решить проблемы, которые тормозят развитие автотранспортного бизнеса.

Ассоциацию прежде всего беспокоят попытки автопрома любыми путями пролоббировать свои интересы, и средства автопрома не могут устроить АСМАП.

Например, на заседании Правительства РФ, состоявшемся 19 мая, не были приняты предложения по вводу заградительных пошлин, но новое рассмотрение этого вопроса неизбежно. Если предложения чиновников и лоббистов будут приняты, то решение задачи по обновлению парка транспортных средств отечественных перевозчиков будет сорвано.

Сточки зрения российских автоперевозчиков, меры, предпринимаемые для поддержки какой-то одной отрасли, не должны наносить ущерб другой отрасли и всей экономике в целом. Автоперевозчики опасаются, что меры, предпринятые в поддержку автопрома, могут серьезно ударить по тем, кто продукцию автопрома покупает и эксплуатирует, т. е. по автовладельцам.

Печальный опыт, подтверждающий вышесказанное, имеется. В 1992–93 гг. были организованы совместные предприятия «КамАЗ» — «Камминс» и «ЗИЛ» — «Паккар». В эти проекты были вложены сотни миллионов долларов, но попытка создать отечественный тягач для международных перевозок оказалась неудачной. При этом закупка автопоездов импортного производства была практически полностью заблокирована высокими таможенными пошлинами и налогами на регистрацию транспортных средств, чтобы защитить автопромовцев от конкуренции. А в результате лоббирования интересов автозаводов пострадали отечественные международные автоперевозчики. За десять лет блокады импорта автопоездов парк автотранспортных средств российских международных перевозчиков устарел. Россия потеряла более 50% национального рынка перевозок, а значит, сотни миллионов долларов налоговых поступлений.

АСМАП удалось добиться принятия мер в поддержку развития международного автотранспорта, позволивших автоперевозчикам начать обновление подвижного состава. Появились перспективы развития.

28 апреля Правительство РФ утвердило стратегию развития транспорта до 2020 г. Благодаря участию Ассоциации в работе Минтранса над этим важным документом, в нем нашли отражение практически все главные проблемы международных автоперевозчиков.

Чтобы реализовать стратегию на практике, предстоит разработать конкретную программу по развитию международных автомобильных перевозок.

За последние несколько лет АСМАП удалось добиться корректировки ряда нормативных актов, препятствовавших развитию международных автоперевозок. Например, в главе 21 Налогового кодекса было предусмотрено применение нулевой ставки процентов по налогу на добавленную стоимость при доставке импортируемых в Россию товаров. Экономия средств перевозчиков составила около 50 млн. долларов США.

Благодаря усилиям АСМАП базовая ставка в размере 50 рублей за л. с., предлагаемая Правительством РФ для грузовых автомобилей с мощностью двигателя свыше 250 л. с., снижена и составляет 17 рублей. Размер дохода, позволяющий применять упрощенную систему налогообложения, в 1,5 раза выше, чем предлагалось Правительством РФ.

В 2003–2004 гг. был принят и вступил в силу новый таможенный кодекс. В целях облегчения работы перевозчиков с таможней экспертами АСМАП в него было внесено свыше 600 поправок. За 2004 г. простои автомобилей в ожидании въезда в режимную зону основных российских автопогранпереходов сократились на 32%. В результате этого потери российских перевозчиков сократились на 27 млн. долларов США.

К настоящему времени подписано соглашение СНГ о введении международного сертификата взвешивания транспортных средств, начата работа по ратификации соглашения и практическому внедрению сертификата.

Подводя итоги прошлого года, нельзя не вспомнить трансконтинентальный автопробег «Лиссабон-Владивосток», впервые продемонстрировавший возможность транзита грузов автомобильным транспортом от берегов Атлантики до Тихого океана.

В 2004 г. остро встала проблема повышения цен на топливо. За прошлый год бензин подорожал примерно на 40%, а дизельное топливо — на 56%. Удельный вес затрат на топливо в бюджете российского перевозчика оказался в два раза выше, чем у европейских конкурентов.

10 февраля автотранспортники России провели общероссийскую акцию протеста против повышения цен на топливо. В 670 городах и населенных пунктах она проходила в форме пикетирования зданий органов власти, митингов, собраний трудовых коллективов и сбора подписей под обращениями к федеральным властям. В акции приняли участие более 450 тыс. человек.

Подготовке и проведению всероссийской акции протеста были посвящены около 200 публикаций в центральной и региональной прессе и в

КОНФЕРЕНЦИЯ

зарубежных изданиях. По телевидению были показаны сюжеты о ходе акции.

В результате вице-премьер А. Д. Жуков принял представителей профсоюза всех автотранспортных общественных объединений, включая АСМАП. Правительство взяло на себя обязательство принять меры по повышению рентабельности работы перевозчиков, в том числе законодательно (ускорить принятие необходимых законов).

К сожалению, благие намерения увязли в бюрократических согласованиях и бесконечных совещаниях.

В планах деятельности АСМАП на 2005–2009 гг. — реализация программы «Повышение конкурентоспособности российских международных перевозчиков». Ее цели: повысить устойчивость транспортных предприятий, осуществляющих международные перевозки; увеличить долю российских автоперевозчиков на рынке транспортных услуг; совершенствовать нормативную правовую базу, регламентирующую деятельность автоперевозчиков, и выработать механизмы ее реализации; сократить административные барьеры, из-за которых перевозчики несут большие дополнительные расходы; повысить уровень профессиональной компетенции предприятий-членов АСМАП.

С 31 мая по 4 июня в московском экспоцентре «Крокус-Экспо» прошла международная специализированная демонстрационная выставка «Строительная техника и технологии`2005».

Выставка проходила в столице России уже в шестой раз подряд. Ее лозунг — «Специалисты знают!» — коротко и емко отражает профессионализм участников СТТ`2005, среди которых лучшие и авторитетнейшие производители из стран Европы.

И если в 2000 г. число участников выставки составило — 43, то в этом году их было уже 434, что свидетельствует о ее мощном развитии. Говоря о динамике роста площадей СТТ, можно отметить, что по сравнению с первым годом ее проведения они выросли более, чем в 6 раз и составили 30018 кв. м.

СТТ`2005:
Специалисты знают!

СТТ — крупнейшее выставочное мероприятие России, стран СНГ и Восточной Европы по строительной технике и оборудованию, которое традиционно посещают более 15 тыс. специалистов из всех регионов России.

На церемонии открытия выставки директор проекта СТТ Дмитрий Трушников (компания «Медиа Глоб», Россия) отметил, что традиционно в выставке принимают участие все ведущие зарубежные и отечественные производители строительной техники, которые предпочитают продвигать свою продукцию на российский рынок через демонстрационные экспозиции, привлекающие российских специалистов.

На пресс-конференции “Катерпиллар СНГ”

В этом году многие экспоненты организовали на своих стендах собственные демонстрационные площадки. Их можно было увидеть на стендах компаний «Катерпиллар СНГ», «Техстройконтракт», «Вольво-Восток», «Либхерр Русланд» и других. Это прекрасный способ показать возможности своей техники потенциальным клиентам. Мы постарались побывать везде, но поскольку ограничены объемом, в этой статье расскажем только о некоторых экспонентах.

Цель Caterpillar — быть лидером!

Работая на выставке, мы не могли обойти своим вниманием стенд «Катерпиллар СНГ». Компания Caterpillar является мировым лидером в технологиях и крупнейшим производителем строительной и горнодобывающей техники, экологически чистых дизельных и газовых двигателей и промышленных газовых турбин.

На СТТ`2005 у «Катерпиллар СНГ» был павильон площадью 200 кв. м и демонстрационная площадка площадью 700 кв. м.

Чтобы наиболее полно рассказать о компании и представить свою продукцию, «Катерпиллар СНГ» организовала на своем стенде пресс-конференцию, на которой перед собравшимися выступили генеральный директор ООО «Катерпиллар СНГ» Роберт Другливер и менеджер по маркетингу и развитию рынка компании Сергей Фоменко.

Демонстрационная площадка “Катерпиллар”

Роберт Другливер посвятил журналистов и гостей стенда в корпоративные инициативы, проводимые «Катерпиллар СНГ».

По словам Р. Другливера, компания делает все, чтобы помочь своим клиентам принять самые лучшие решения, чтобы их бизнес благодаря сотрудничеству с «Катерпиллар» процветал. Более того, фирмы стремится к тому, чтобы сотрудничая с ней, заказчики были бы успешнее, чем если бы они работали с другими компаниями.

Сегодня компания Caterpillar продает свою продукцию более чем в 200 странах мира. Caterpillar работает на всех континентах и имеет 300 предприятий. Она сотрудничает с 40 компаниями. Задача — быть максимально экономически эффективной компанией. Caterpillar не заканчивает бизнес только на своих предприятиях. С ней сегодня работает 198 дилеров. У нее есть 1400 арендных компаний, располагающих 1600 центрами.

Как отметил г-н Другливер, 2004 год был чрезвычайно важным для Caterpillar. Это был год стремительного роста. Он был отмечен большим, даже неожиданным, спросом на производимую продукцию. И вместе с дилерами, фирма поднялись, чтобы выполнить заказы на поставку оборудования. Благодаря совместной работе с ними Caterpillar добилась рекордного результата по выручке. В прошлом году она Caterpillar превысила 7 млрд. долларов США. Caterpillar является компанией с оборотом 30 млрд. долларов в год. Она достигла такого результата на два года раньше, чем было запланировано. В СНГ компания так-

Универсальный погрузчик 432D

же превысила запланированные результаты по продаже техники и силовых установок.

Рынок СНГ развивается, и в планах компании повысить выручку на 20%. «И, конечно, — сказал Роберт Другливер, — мы благодарны нашим клиентам за эти успехи, поскольку именно они требуют все больше и больше нашей продукции». Р. Другливер особо отметил сегменты рынка, где были достигнуты особые успехи. Это горнодобывающая, нефтегазовая и строительная промышленность. Он подчеркнул, что компания не смогла бы достичь таких результатов, если бы не дилерская сеть. В конце прошлого года было завершено ее формирование, и теперь в СНГ нет ни одного региона, который бы она ни покрывала. Дилеры привносят свои знания и инвестиции в развитие бизнеса компании. Сейчас в странах СНГ работают 10 дилеров Caterpillar. Их офисы и ремонтные цеха находятся в большинстве городов России и СНГ. Дилеры вносят свой вклад в то, чтобы машины Caterpillar были в постоянной готовности и приносили прибыль заказчикам. При выборе дилеров компания уделяет большое внимание их профессионализму. Он также должен работать на клиентов фирмы.

Дилеры, не только помогают заказчикам выбрать соответствующие их надобностям машины. Они оказывают помощь в выборе соответствующих финансовых моделей, предлагают послепродажное обслуживание техники. Дилеры снабжают клиентов фирмы запасными частями и дают неоценимые советы, как наиболее эффективно обслуживать машины, чтобы снизить затраты.

Назвав это самым главным сообщением, г-н Другливер сказал: «Чтобы показать преданность нашим заказчикам, мы открываем новый центр запасных частей в Московской области. Он будет обеспечивать запасными частями клиентов Caterpillar в России».

«Возможно, вы знаете, — отметил Роберт Другливер, — что Caterpillar является лучшей компанией по поставкам запасных частей. И сейчас мы привносим эту нашу сильную сторону и в Россию. Управлять вновь открывшимся центром будет дочерняя компания «Катерпиллар Лоджистик Сервисес», которая является ключевым игроком на рынке дистрибьюции запасных частей.

Когда центр запасных частей откроется, наши заказчики будут затрачивать гораздо меньше времени, для приобретения запасных частей.И, конечно, они получат больше прибыли от инвестиций, которые вкладывают в приобретение наших машин. Планируется, что запчасти поступят к нашим клиентам уже в конце следующего года».

Генеральный директор ООО «Катерпиллар СНГ» напомнил о некоторых программах, уже выполняемых компанией. Например, о компании «Катерпиллар файненшал», осуществляющей соглашение с заказчиками по обслуживанию и ремонту техники, в том числе и сертифицированной б/у техники.

«Катерпиллар файненшал» — компания, открывшаяся в России в 2002 г. и предлагающая различные схемы финансирования для приобретения техники Caterpillar. Работая как независимая фирма, «Катерпиллар файненшал» в прошлом году увеличила свой бизнес на 24%.

Caterpillar является крупнейшей фирмой по ремонту компонентов. На сегодня это также ведущая в мире компания по поставке отремонтированных двигателей и их компонентов. Их поставка проходит через дистрибьюторскую сеть компании, также они будут поставляться и в сервисный центр, который откроется в Подмосковье. Одной из привлекательных особенностей является подписание соглашений с заказчиками на обслуживание техники. Эти соглашения могут готовиться по требованию заказчика индивидуально. Дилеры Caterpillar абсолютно уверены, что могут предложить заказчикам обслуживание на высшем уровне. Оценивая их работу, руководство компании полагает, что они отлично справляются со своими обязанностями.

Все эти годы Caterpillar демонстрирует понимание значимости рынка России и СНГ. Первое представительство Caterpillar в России было открыто в Москве в 1973 г.

В мае этого года было открыто российское юридическое предприятие ООО «Катерпиллар СНГ». Компания очень доверяет клиентам в России и стремится всегда быть на их стороне

По словам менеджера по маркетингу и развитию рынка ООО «Катерпиллар СНГ» Сергея Фоменко, одной из главных составляющих успеха Caterpillar в России является завершение построения здесь дилерской сети. Второй важный момент — основание дочерних компаний фирмы в России.

Сергей Фоменко отметил, что компания Caterpillar традиционно уделяет большое внимание нуждам уважаемых потребителей. «Проектируя машины, Caterpillar конструктивно закладывает наиболее удачные и оптимальные сочетания всех параметров, поэтому наши дилеры предлагают клиентам не одну машину, а целый комплекс машин, которые могут работать во всех частях логических процессов. Сегодня мы предлагаем более 360 типов продукции: это и горные, и строительные машины, и силовые установки, включая установки по производству электричества, а также промышленные турбины. Создание таких машин — трудная и дорогостоящая задача. В 2004 г. на разработку новой техники и технологий Caterpillar направила 900 млн. долларов. Это более 2,5 млн. долларов в день, которые затрачены на конструкторские и опытно-исследовательские работы. Такие огромные инвестиции — это жизненная необходимость для тех компаний, которые стремятся быть лидерами в своей области и делать самые лучшие машины в мире. Удобство в управлении и безопасность — отличительные особенности техники Caterpillar. В компании продолжается постоянная работа по совершенствованию этих характеристик».

На выставке была представлена лишь небольшая часть того, что производит компания.

Среди новинок — универсальный погрузчик 432D, оборудованный новейшей системой джойстикового управления. Он прост в эксплуатации и позволяет не тратиться на дополнительное обучение операторов. Кроме этого, система делает управление погрузчиком необычайно легким.

Одной из важных мер Caterpillar в части развития новой техники и технологий является создание уникальной и эксклюзивной технологии производства двигателей, которая отвечает последним требованиям по эмиссии. Она соблюдается во всем. По-русски ее название звучит так: «продвинутая система организации рабочего процесса в двигателях внутреннего сгорания». Она позволяет снизить расход топлива и увеличить ресурс двигателя. На разработку этой технологии ушло несколько лет и около 500 млн. долларов. С. Фоменко подчеркнул: «Мы чувствуем себя очень уверенно и готовы встретить любые новые требования по эмиссии».

В целом, чтобы охарактеризовать деятельность Caterpillar, можно привести слова, сказанные в заключении С. Фоменко: «Наша цель — быть лидером. Предлагать самые лучшие машины и лучший сервис. И всегда стремиться делать все лучше всех с первого раза».

ООО «Либхерр-Русланд» представляет: MK 100 — концепция, устремленная в будущее

Компания «Либхерр-Русланд» производит и продает строительную технику. Она предоставляет своим клиентам высококачественное сервисное обслуживание и запчасти.

На выставке в числе новинок был представлен, прежде всего, мобильный башенный кран MK 100.В сегменте «краны» компании уже долгое время существует самомонтирующийся башенный кран, который приводит в рабочее состояние один оператор, действующий без посторонней помощи. Обычно кран транспортировали на специальном оборудовании, похожем на прицеп грузовиков. Liebherr производит самоходные телескопические краны, хорошо известные в России. Сегодня доля кранов Liebherr на российском рынке составляет 90% от всех имеющихся импортных кранов. «Либхерр-Русланд» представила самомонтирующийся, полностью автономный кран, имеющий много дополнительных систем, которые ранее не использовались. Самомонтирующийся кран ориентирован на небольшие пространства. На нем установлен автономный дизель-генератор для внешних потребителей. Если нужно работать в стесненных условиях на большой высоте, то преимущество представленной модели перед обычным краном с телескопической стрелой очевидно. Обычному крану нужно зайти на большое расстояние, с тем чтобы работать в ограниченной зоне, и опустить телескоп. Как рассказал нам начальник технического отдела землеройной техники ООО «Либхерр-Русланд» Александр Гладких, для MK 100 не нужно строить рельсовые пути, подготавливать фундамент. Он встает на опоры и уже через 15 минут готов к работе. Он не нуждается в каких-то дополнительных приспособлениях. Все, что нужно для работы, есть на самом кране. Монтаж и приведение в рабочее состояние выполняются одним человеком. Машинист с помощью пульта дистанционного управления контролирует работу крана и управляет им. Кабина крановщика имеет отдельную лебедку, т. е. опускается и поднимается. Это обеспечивает и безопасность, и полноценное управление машиной. Ноу-хау Liebherr — идея поставить кран на шасси автомобиля. Пятиосное шасси — разработка Liebherr — и предназначено для тяжелой строительной техники. Общий вес — 60 т.

Демонстрация возможностей 432D

МК 100 - концепция, устремленная в будущее

«Безусловно, — отметил А. Гладких, — мы видим большой потенциал для работы МК 100. Сегодня, когда объем строительства очень большой, и зачастую площадки, где планируется размещение новых объектов, почти застроены, и невозможно работать на традиционном башенном кране (который, кстати, монтируется около недели) использование демонстрируемой модели – оптимально».

На демонстрационной площадке ООО «Либхерр-Русланд» желающие могли увидеть возможности крана МК 100, который привели в рабочее состояние действительно не более, чем за 15 минут. Мы фотографировали этот процесс в течение всей демонстрации и уверяем вас, что интервал между сделанными снимками был минимальным. Буквально каждую минуту с краном происходило что-то новое, и стрела меняла свое положение.

Как уже говорилось, МК 100 находит отличное применение на ограниченных пространствах, уже застроенных площадках. Его конструкция позволяет очень быстро приехать к месту работы, где стрела быстро собирается, и можно непосредственно начать работу. Транспортное положение крана представляет собой полную конструкцию. Кран может перевозить на себе башню, стрелу. Никаких дополнительных устройств для этого не требуется. Длина крана в транспортном положении составляет 16,5 м, ширина — 3 м, высота — 4м. Несомненное преимущество модели — телескопическая башня, которая поднимается на шасси крана. Весь монтаж силового оборудования выполняется так называемым несущим методом. Башня крана состоит из трех телескопических секций.

Весь процесс установки полностью автоматизирован. Оператор задает требуемую высоту крюка, после чего весь процесс установки осуществляется по программе с автоматическим контролем. Для осуществления процесса достаточно управлять рычажком на пульте дистанционного управления. В зависимости от условий эксплуатации можно выбрать одну из трех монтажных траекторий, соответствующую выбору желаемой высоты.

Кран может перемещаться в смонтированном состоянии.

Двухсекционная выдвижная башня со сплошной стенкой обеспечивает высоту крюка 25 и 33 м при горизонтальном положении стрелы и 54 м и 58 м — при положении стрелы 30 градусов.

При необходимости стрела может быть в течение двух минут переведена из горизонтального положения в положение 30 градусов.

Все пять мостов управляемые, что обеспечивает дополнительную маневренность. Для маневрирования в самых разных условиях в распоряжении имеется шесть электронных программ движения, запускаемых нажатием кнопки: движение по дорогам, управление всеми осями, боковой ход, уменьшенный вынос, независимое

рулевое управление задними мостами и блокировка рулевого управления задними мостами.

Кабина водителя имеет прекрасные функциональные качества. Она обеспечивает хорошую видимость на дороге, исключительный комфорт и современный дизайн. Может быть поднята на башне на высоту 30 м. Работа крана возможна при любом ее положении.

МК 100 обладает отличной устойчивостью: в нерабочем состоянии при силе ветра до 20 м/с при горизонтальном расположении стрелы крана его демонтаж не требуется.

«Инстройтехком»: многофункциональная техника KOMATSU

Компания является официальным дистрибьютором мирового лидера по производству карьерной и строительной техники KOMATSU. Поставляет и сдает в аренду широкий ассортимент техники и навесного оборудования KOMATSU. Проводит весь спектр сервисного обслуживания.

Погрузчик с обратной лопатой WB97S-2

Бульдозер D65

На выставке представила технику, пользующуюся повышенным спросом у клиентов.

Были показаны многофункциональные модели. Многофункциональность — отличительная особенность техники KOMATSU.

В числе экспонатов — бульдозер KOMATSU D 65. Может использоваться в различных условиях эксплуатации: на трубопроводах, газопроводах, при работе в небольших карьерах с нетвердыми грунтами.

Также была представлена модель «Техпомощи» на шасси КамАЗа. Демонстрировалась как образец, иллюстрирующий возможности вариантов сервисного обслуживания. Машина может комплектоваться различным оборудованием. Это и сварочный аппарат, и компрессор, и т. п. Все это позволяет даже в полевых условиях квалифицированно обслужить технику.

Вниманию посетителей был представлен и гидравлический экскаватор PC 200 — незаменимая, по словам одного из специалистов фирмы «Инстройтехком» г-на Малькова, и чрезвычайно удобная в эксплуатации машина, применяющаяся в нефтяной, газовой, дорожной сферах, в городском хозяйстве. Можно было увидеть образцы ковшей, которыми комплектуется экскаватор. Их применяют в соответствующих случаях: для разных грунтов и пород. Машина комфортабельна, очень надежна и проста в управлении.

Демонстрировалась модель погрузчика с обратной лопатой KOMATSU WB 97 S-2. Является универсальной машиной.

ООО «Техстройконтракт»: Tadano вновь на российском рынке

Компания «Техстройконтракт» — дилер Hitachi, Tadano, New Holland. Основные принципы – наличие в любой точке России широкого спектра дорожно-строительной техники, новой и б/у, запчастей, расходных материалов, навесного оборудования и сервисного обслуживания. ООО «Техстройконтракт» планомерно расширяет сеть представительств по России и странам ближнего зарубежья. Сегодня фирма имеет более 30 филиалов.

Компания известна своим лидерством по продажам экскаваторов Hitachi в России, которые были представлены на выставке в большом ассортименте. Но нас заинтересовала продукция Tadano, которую показал «Техстройконтракт».

Новинки представил Леонид Борзенков — технический директор отдела продаж грузоподъемной техники «Техстройконтракта». Он рассказал о подъемных кранах Tadano.

TP 600

Модели ATF110G5 и GP550E

Как сообщил Л. Борзенков, в последние 10 лет продукция Tadano отсутствовала на российском рынке. И вот сегодня представляются краны из трех модельных рядов: пневмоколесного, автомобильного и повышенной проходимости (совместное производство с немецкой фирмой FAUN). Грузоподъемность от 12 до 160 т.

Короткоколесный кран на пневмоколесном ходу TP600. Грузоподьемность — 60 т. Основная стрела — 42,2 м, удлинитель — 17,1 м. Кран предназначен для строительства дорог, мостов, может также использоваться для капитального строительства, но вынос стрелы ограничен.

Еще одна модель — подъемный кран автомобильного типа GP 550E. Носитель Nissan, крановая установка Tadano. Грузоподъемность — 55 т. Управляются только две оси. Все остальные представленные краны имеют крабовый ход, т. е. колеса машин могут поворачиваться в разные стороны.

«Техстройконтракт» демонстрировал и кран повышенной проходимости ATF 110G5. Леонид Борзенков остроумно назвал его «600-м мерседесом среди кранов».

На носителе стоит автоматическая коробка передач «Типтроник» (23 передачи). Установлен круиз-контроль, т. е. возможна фиксация скорости, а это значит, что неважно, перемещается ли кран по ровной или наклонной поверхности, идет ли он в гору или под гору, — скорость будет одинаковой, такой, какая зафиксирована. Стоит стабилизатор хода. Кран не кренится. Подвеска пневматическая. ATF 110GT5 имеет систему автоматического подруливания: в зависимости от скорости движения кран может подруливать всеми четырьмя (или тремя) осями. При больших скоростях подруливает двумя передними осями. В кабине имеется поворачивающийся кокпит, предназначенный для высотных работ. Имеется возможность поднятия панели управления, рычагов. Управление джойстиковое. На кране установлены два двигателя марки Mercedes.

«Вольво Восток»: к услугам клиентов весь комплекс техники.

«Вольво Восток» объединила на одном стенде два подразделения: Volvo Construction Equipment и Volvo Truck Corporation.

Volvo Construction Equipment — один из крупнейших в мире производителей строительной техники. Volvo предлагает клиентам комплексное решение задач в строительстве. Это не только отличная техника, но и широкий спектр финансовых услуг, эффективная сервисная поддержка, надежная система снабжения запасными частями.

Volvo Truck Corporation — признанный лидер рынка тяжелых грузовиков. Предлагает широкий спектр моделей начиная с серии Volvo FL и до самых мощных в своем классе грузовиков Volvo FH16. Большим успехом на рынке пользуются автомобили серий Volvo FH и FM, предназначенные для выполнения работ на всех этапах строительства.

Компактный погрузчик L45B

Компактный экскаватор-погрузчик BL71

Сочлененный самосвал A30D

Колесный экскаватор EW160B

Специалисты компании постарались представить полный спектр техники, т. е. из каждого вида было показано по одной модели. Это компактный погрузчик L45B, фронтальный погрузчик L120E, колесный экскаватор EW160B, компактный экскаватор-погрузчик BL71. Исключение составляли гусеничные экскаваторы: посетители могли видеть как большой, так и компактный экскаватор (модели EC55 и EC1210B). Кроме того, были представлены и грузовики. Идея — продемонстрировать весь комплекс техники как строительной, так и грузовой. По словам Татьяны Кочневой, специалиста по маркетингу отдела дорожно-строительной техники, никакая другая фирма этим похвастаться не может. «Мы хотим подчеркнуть, — сказала Татьяна, — что и Volvo Truck, и Volvo Construction работают в тесной связке друг с другом и создают машины друг под друга».

Т. Кочнева отметила, что сновной упор был сделан на сочлененный самосвал A 30D, поскольку в данное время именно в этом сегменте Volvo является лидером. «Сочлененный самосвал — это так называемый продукт локомотив, который двигает сам себя и не требует особой рекламы, поскольку является очень авторитетным продуктом более чем отличного качества. Начав производить его в 60-х годах прошлого века, Volvo явилась пионером в этом сегменте рынка, разработав схему сочлененного самосвала. Представляемая модель в последнее время стала пользоваться популярностью. Клиенты, наконец, поняли, что, несмотря на достаточно высокую цену, машина довольно быстро себя окупает. У нас появились очень крупные клиенты, например, такие, как «Сургутнефтегаз»».

Побывав на CTT`2005, мы убедились, что она действительно является одной из самых значительных выставок в России. Ее нынешнее состояние убедительно доказывает, что все предыдущие пять лет, она активно развивалась. Важность ее проведения по достоинству оценена участниками. Из распространенного на CTT`2005 оргкомитетом выставки пресс-релиза, можно было узнать, что впервые в этом году нереализованный «Лист ожидания» выставки остановился на цифре 320 кв. м. А первая заявка на следующий год была получена в апреле нынешнего — за месяц до открытия CTT`2005.

KNORR-BREMSE: 100 ЛЕТ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ

Группа Knorr-Bremse является сегодня лидирующим мировым производителем тормозных систем для железнодорожного и автомобильного транспорта. На протяжении уже целого столетия компания играет ведущую роль в разработке, производстве и сбыте современных тормозных систем. Knorr-Bremse также производит автоматические дверные системы для железнодорожного и автомобильного транспорта и демпферы крутильных колебаний.

Вчера и сегодня

Компания Knorr-Bremse была основана в Берлине в 1905 г. инженером и изобретателем Георгом Кнорром (Georg Knorr). К 1910 г. Knorr-Bremse стала ведущим европейским производителем тормозов для железнодорожного транспорта, установив новые технологические стандарты, благодаря производству своих пневматических тормозов для товарных поездов. В 1945 г. производство тормозной аппаратуры было перенесено в Западную Германию. С 1954 г. Knorr-Bremse оказывает мощное воздействие на тормозную технологию в секторе железнодорожного и коммерческого транспорта, а в 1985 г. внедряется на железнодорожный рынок США. Реструктуризация и глобализация сделали Knorr-Bremse одним из ведущих мировых поставщиков тормозных технологий. В 1999 г. Knorr-Bremse сливается с компанией «Роберт Бош ГмбХ» в секторе тормозов для коммерческого транспорта под маркой Knorr-Bremse и получает 60% акций. В 2002 г. компания выкупает у Honeywell International Inc.(США) акции совместных предприятий в Европе, Бразилии и США. Дочерней компанией Knorr-Bremse в США становится AG Bendix Commercial Vehicle Systems, которая в 2004 г. образует совместное предприятие с компанией Dana (Bendix-Spicer Foundation Brake LLC).

Сегодня Knorr-Bremse является главным поставщиком таких компаний, как: Volvo, DAF, IVECO, MAN, Mercedes, Scania, Kogel, Schmitz и др., и тесно сотрудничает с такими производителями как «МАЗ», «КамАЗ», «ЗИЛ», «ЛиАЗ», «ПАЗ», «ГАЗ». Также, в связи с ориентиром компании на российский рынок, организовано производство в Нижнем Новгороде. С каждым годом наблюдается рост продаж продукции компании и увеличение количества ее сотрудников по всему миру.

2004 год — увеличение роста продаж

В 2004 финансовом году группа Knorr-Bremse продолжала наращивать и развивать свою коммерческую деятельность. При этом объем продаж увеличился на 10%, до 2,4 млрд. евро (по сравнению с 2,2 млрд. евро в 2003 г.). В основном рост наблюдался в секторе грузовых автомобилей, но сектор железнодорожного транспорта также значительно расширился, особенно в Северной и Южной Америке и Азии.

Наблюдался удовлетворительный рост объемов поступивших заказов до уровня 2,4 млрд. евро. Количество работников группы выросло на 3,5%, до 11 143 человек по сравнению с 10 763 в 2003 г., в основном благодаря положительным экономическим тенденциям в Америке, а также в результате образования новых или недавнего слияния уже существовавших дочерних компаний. К концу 2004 г. в представительствах компании в Германии работало 3059 сотрудников (в 2003 г. – 2950).

Во всех трех основных мировых регионах, где группа Knorr-Bremse ведет свою коммерческую деятельность, рост объемов продаж был разным.

Европа

В Европе объем продаж вырос на 11%, до 1761 млн. евро (по сравнению с 1586 млн. евро в 2003 г.). В основном рост продаж наблюдался в секторе грузовых автомобилей в результате значительного расширения объемов их производства (примерно на 14%). Небольшой рост объемов продаж в секторе железнодорожного транспорта объясняется невысоким спросом в данной отрасли. Наиболее успешной сделкой в этом секторе явилось получение заказа от Лондонского метрополитена на тормозные системы для 1738 вагонов, а также подписание долгосрочного контракта на обслуживание данных систем.

Северная и Южная Америка

На рынках как Северной, так и Южной Америки наблюдался значительный рост объемов продаж. В Северной Америке был отмечен заметный рост производства грузовых автомобилей, грузовых вагонов и локомотивов. В денежном выражении доходы группы Knorr-Bremse от продаж увеличились на 17% и составили 686 млн. долларов США (по сравнению с 585 млн. долларов США в 2003 г.)или 8,3% в евро. В Южной Америке повышение спроса как на грузовые вагоны, так и на грузовые автомобили позволило компании добиться роста объема продаж на 39%, что составило в итоге 61 млн. евро (по сравнению с 44 млн. евро в 2003 г.).

Азия/Австралия

В Азиатско-Тихоокеанском регионе объем продаж сохранился на уровне 2003 г. и составил 153 млн. евро. Однако в развитии двух секторов наблюдались значительные различия.

Продажи в секторе железнодорожного транспорта значительно увеличились благодаря росту объемов продаж в Китае, откуда поступило большое количество крупных заказов в связи с повышением мобильности населения в крупных городах с пригородами. Группа Knorr-Bremse поставила на многие объекты тормозные системы, дверные системы IFE или платформенные двери Westinghouse. В секторе грузовых автомобилей объем продаж на имеющем большое значение японском рынке уменьшился после кратковременного роста в 2003 г., произошедшего в результате особых условий, сложившихся на рынке.

Перспективы на 2005 г.

Группа Knorr-Bremse ожидает, что в 2005 финансовом году уровни роста в разных регионах также будут различными. В Европе в секторе железнодорожного транспорта предполагается значительное уменьшение объемов продаж на очень важном немецком рынке немецком рынке, в то время как в секторе грузовых автомобилей ожидается сохранение высокого их уровня . Как в Северной, так и в Южной Америке группа планирует сохранить сложившееся равновесие, тогда как в Азии прогнозируется небольшое замедление темпов роста при сохранении высокого уровня продаж.

В 2005 г. Knorr-Bremse празднует 100-летие со дня основания.

В центре внимания компании в этом году — ее юбилей. Его празднованию будут посвящены различные мероприятия, в которых будут участвовать сотрудники, клиенты и другие деловые партнеры в более чем 50 представительствах Knorr-Bremse по всему миру.

Автобусы Setra: заслуженное признание

Сегодня автобус продолжает оставаться одним из наиболее востребованных видов городского транспорта. А о том, что именно его туристы выбирают как средство передвижения на дальние расстояния, говорить вообще не приходится — это известно всем. Современные автобусы надежны и комфортабельны. Кроме того, они очень эстетичны. И это, согласитесь, тоже важно. В красивом автобусе и ехать приятно!

В этом номере в рубрике «Автобусы» мы представляем две статьи. Одна из них рассказывает об автобусах марки Setra, которые делает концерн DaimlerChrysler, а другая познакомит вас с технологией производства автобусов завода «Скания-Питер».

История марки Setra

1893 - основание компании

1951 - первый самонесущий кузов Setra (S8) представлен в Европе

1955 - автобусы с независимой подвеской впервые представлены Setra на выставке IAA во Франкфурте

1959 - Первый самонесущий кузов для сочлененного автобуса Setra

1963 - Представлен модельный ряд S 10 из 6 модификаций

1964 - Setra – первый производитель, оснащающий свои автобусы тормоз-замедлителем

1967 - Setra представляет 100-ю серию, в стандартное оборудование которой входит независимая передняя пневмоподвеска

1976 - Setra представляет 200-ю серию с модифицированной системой вентиляции поперечных потоков воздуха. В течение последующих 15 лет Setra внедряет различные новые автобусы, и в частности первый в Европе низкопольный автобус и трехосный туристический автобус для американского рынка

1984 - антиблокировочная система ABS входит в стандартное исполнение

1991 - презентация 300-й серии с новой системой интегральных зеркал и необычным внешним дизайном

1992 - Setra S315 HDH получает награду «Туристический автобус 1993 года»

1996 - Setra S315 NF получает награду «Городской автобус 1996 года»

2001 - марка Setra представляет серию TopClass 400 в Европе, которая сразу становится «Туристическим автобусом 2002 года»

2002 - презентация двухэтажного автобуса Setra 431 DT на Международной выставке коммерческого транспорта в Ганновере; начало производства праворульной модели Setra S415 HD для стран с левосторонним движением; продажа 1000-го автобуса TopClass 400

2003 - модель Setra S417 для североамериканского рынка официально представлена на UMA в Орландо, штат Флорида; продан 1500-й автобус серии TopClass 400; начиная с октября 2003 г., все автобусы серии TopClass 400 и ComfortClass 400 оборудованы электронной системой стабилизации движения; мировая премьера ComfortClass 400 и трехосной Setra S416 HDH в Кортрайке

2004 - презентация Setra S415 GT на выставке в Ганновере.

Модельный ряд Setra

В целом модельный ряд Setra насчитывает 22 различные модели, предназначенные для эксплуатации в городских условиях, на международных и туристических маршрутах.

Всего существует 8 модификаций автобуса Setra TopClass 400 (длина автобуса от 10000 до 13890 мм). TopClass 400 дополнен моделью S417, разработанной специально для североамериканского рынка, и праворульной моделью S415 HD для стран с левосторонним движением.

Серия ComfortClass 400 предлагает 4 модели, главной особенностью которых является сочетание экономичности и повышенной комфортности. Автобусы этой серии подходят как для городских перевозок, так и для туристических поездок.

Самый широкий модельный ряд, включающий 9 различных автобусов, представляет серия MultiClass. Автобусы этой серии наиболее подходят для городских и пригородных перевозок.

Автобусы Setra в России

Марка Setra стала пионером в производстве автобусов с несущим каркасом кузова, что отражено и в названии — аббревиатуре немецкого слова selbsttragend (самонесущий).

В России марка Setra получила заслуженное признание транспортников и туристических компаний. До 2002 г. автобусы немецкой марки были известны только покупателям подержанной техники и занимали из года в год второе место по количеству ввезенных автобусов.

В 2002 г. были поставлены первые 3 новых автобуса Setra TopClass 400: S415 HDH, S417 HDH-3, S411 HD. В сентябре 2002 г. состоялась и презентация первого

TopClass в России. В 2003 г. были ввезены еще 3 новых автобуса Setra TopClass 400: два автобуса S415 HD и один S411 HD.

В 2004 г., в июле, состоялась торжественная передача ГУП «Мострансавто» пяти новых автобусов Setra ComfortClass S317 GT-HD и открытие новой комфортабельной линии Рязань-Москва, на которой успешно работают эти машины.

Автобусы Setra TopClass 400 с первого дня своего появления удостаиваются самых высоких наград в мире автобусостроения. TopClass 400 был признан автобусом 2002 г. в Европе, лучшим туристическим автобусом MIMS 2002 г. (приз профессионалов), Московского Автосалона 2003 г. (приз профессионалов) и лучшим автобусом года в России в 2004 г.

Поставка первых трех новых автобусов Setra S415 GT-HD компании ООО «Волготрансгаз»

29 ноября 2004 г. прошла российская премьера новых автобусов серии ComfortClass 400. В торжественной обстановке Михаэль Фрай, директор по экспорту автобусов марки Setra ЕвоБус ГмбХ вручил символический ключ от трех новеньких автобусов Setra S415 GT-HD представителям компании ООО «Волготрансгаз».

Презентация была организована в здании DaimlerChrysler на Большой Ордынке. С приветственным словом к присутствующим обратился Клаус Бернхардт, подчеркнувший в своем выступлении, что «поставка первых новых автобусов Setra ComfortClass для уважаемого партнера — «Волготрансгаз» явилась важным этапом в развитии марки Setra в России».

Технические характеристики автобусов ComfortClass 400 Setra S415 GT-HD компании ООО «Волготрансгаз»:

Высота	3620 мм
Ширина	2550 мм
Длина	12200 мм
Двигатель	MB OM 457 LA, 310 кВт/422 л. с.
Коробка передач	MB, 6-ступенчатая – механическая, с сервоусилителем
Ходовая часть	Антипробуксовочная система ASR, тормоз-замедлитель (ретардер) VR 115E (производитель Voith), ABS ESP — электронная система стабилизации движения
Отопление	Конвекторные отопители вдоль боковых стен
Кондиционер	Потолочный климат-контроль 32 кВт
Количество мест	44+1+1; сиденья типа top; 2-точечныйремень безопасности, регулировка угла наклона спинки, смещение сидений к центральному проходу; кожаные подголовники
Мультимедийные системы	Автомагнитола Coach 2000, CD-чейнджер (Blaupunkt), DVD-плейер; 2 плоские монитора с экраном в 15``и электроприво дом
Дополнительная комплектация	Бортовая кухня, туалет, микрофон

Цвет моделей королевский синий металлик
жемчужно-голубой металлик
белый металлик

Новый ComfortClass 400

Новый дизайн, новая длина автобуса, совершенно новая концепция панели инструментов и множество других технических новшеств в экстерьере и интерьере — вот некоторые инновации нового ComfortClass 400, официальная премьера которого состоялась на выставке в Кортрайке в октябре 2003 г., где были представлены первые три модели новой серии: S415 GT-HD, S416 GT-HD, S417 GT-HD. На автомобильной выставке коммерческого транспорта IAA в Ганновере в сентябре 2004 г. посетителям была впервые показана и четвертая модель серии S415 GT. Новый ComfortClass — это самое удачное сочетание экономичности и комфорта.

Больше пространства благодаря увеличению длины

Изменение законов, ранее ограничивающих длину автобуса до 12 м, позволило увеличить ее на 200 мм, соответственно: длина S415 GT-HD и S415 GT составляет 12200 мм, S416 GT-HD — 13020 мм, а S417 GT-HD — 14050 мм. Увеличение длины сыграло важнейшую роль в улучшении комфортабельности и экономичности автобусов подобного класса, используемых как для туристических, так и для непродолжительных перевозок в городском цикле. Увеличение стандартной длины стало возможным благодаря изменению ширины автобуса до 2550 мм и использованию в конструкции черного кузова так называемой системы «шпангоутов»: кузов связан поперечными кольцами металлического профиля. Подобная система позволяет добиться повышенной устойчивости автобуса, что хорошо ощущается при маневрировании. Черный кузов, как и в автобусах TopClass 400, проходит антикоррозионную обработку методом катафореза с погружением всего кузова.

Передняя часть автобуса удлинилась на 60 мм по сравнению с предыдущими моделями. Увеличение длины сделало посадку и высадку пассажиров в передней части автобуса также более удобной. Место для водителя увеличилось на 140 мм. На 70 мм стало больше места в зоне передней двери, а еще 70 мм конструкторам удалось добавить для более комфортного расположения сидений правого ряда между дверьми. На выбор предлагается одно- или двухместное сиденье гида с трехточечным ремнем безопасности и регулируемым сиденьем. Несмотря на увеличение длины, удалось увеличить и угол свеса спереди до 7,65^0.

Место для водителя становится еще удобнее

Важной отличительной особенностью серии ComfortClass 400 является модификация места для водителя. Панель управления отличается эргономичным расположением элементов: коробка передач типа «джойстик», встроенный навигационный монитор и дополнительные полки для дорожных карт и папок.

Дизайнеры смогли более продуктивно использовать пространство, что привело к повышению комфор-

Справка

Компания «ЕвоБус Русслэнд», как дочернее предприятие EvoBus GmbH концерна DaimlerChrysler, является партнером для покупателей и пользователей автобусов Mercedes-Benz и Setra по вопросам продажи и послепродажного обслуживания на территории Российской Федерации. Компания является прямым и единственным полномочным импортером автобусов Mercedes-Benz и Setra в Россию.

Благодаря своим уникальным предложениям, компания EvoBus уже с момента создания смогла занять ведущую позицию на европейском рынке производителей автобусов. На сегодняшний день в Россию было поставлено более 2400 новых автобусов Mercedes-Benz и Setra, которые работают в экстремальных климатических и дорожных условиях на всей территории Российской Федерации. Стабильная работа компании в России обеспечивает ее партнерам комплексное и гармоничное решение вопросов, связанных с автобусным транспортом.

Качество, надежность, а также технические, конструктивные и эксплуатационные преимущества автобусов Mercedes-Benz и Setra в полной мере оценены потребителями. Компания предлагает широкий спектр новых и подержанных автобусов Mercedes-Benz и Setra — это городские и пригородные, междугородные и туристические автобусы большой, особо большой и средней пассажировместимости, а также микроавтобусы. В соответствии с требованиями рынка, «ЕвоБус Русслэнд» активно занимается разработкой и реализацией проектов финансирования поставок автобусов, включая лизинг и рассрочку платежа, в сотрудничестве с различными лизинговыми компаниями России.

табельности и, как следствие, позволило водителю лучше концентрировать внимание на дороге. Многие нововведения, появившиеся на месте для водителя, облегчают его работу, и управление автобусом становится менее утомительным. Например, регулируемая стойка рулевого управления, взятая из TopClass, фиксируется пневматически, а благодаря изменению облицовочных панелей водитель получил не только дополнительные полки и место для сумки сзади слева, но и более удобное расположение ручного тормоза. Еще одно новшество — холодильник с вертикальной загрузкой, объем которого увеличен с 60 до 70 литров. Для маршрутов пригородного сообщения предусмотрена возможность встраивания кассового аппарата без особых затрат.

Два типа двигателей

Все четыре модели ComfortClass 400 оснащены 6-цилиндровыми рядными дизельными двигателями OM 457 LA с вертикальным расположением клапанов, с турбонаддувом, промежуточным охлаждением и прямым впрыском. Этот двигатель, соответствующий стандарту Euro 3, стандартно устанавливается на S415 GT-HD. Мощность его составляет 260 Вт/354 л.с., а максимальный крутящий момент – 1750 Нм. По желанию покупателя может быть установлена альтернативная версия этого двигателя с мощностью 310 Вт/422 л.с. и максимальным крутящим моментом 1900 Нм. Эта версия двигателя является стандартной для моделей S416 GT-HD и S417 GT-HD. Автобус S415 GT-HD оснащен 6-ступенчатой механической коробкой MB GO 190 с джойстиком, а модели S416 GT-HD и S417 GT-HD — коробкой MB GO 210 с джойстиком. При необходимости также может быть установлена автоматическая 12-ступенчатая КПП ZF-AS Tronic.

Автобусы оборудованы независимой подвеской ZF R 75 E со стабилизатором поперечной устойчивости, а также облегченным ведущим мостом HO 6 со стабилизатором.

3-осные модели S416 GT-HD и S417 GT-HD имеют третий зависимый подруливающий мост (ZF RAS), активно управляемый гидравлическим приводом.

Все модели оснащены дисковыми тормозами, тормоз-замедлителем (ретардером) Voith VR 115 (интардер ZF поставляется с коробкой ZF-AS Tronic), электронной тормозной системой (EBS), ABS, ASR, ассистентом торможения (BA) и электронной системой стабилизации движения ESP, которая с октября 2003 г. серийно устанавливается во все автобусы Setra TopClass 400 и ComfortClass 400.

Система кондиционирования воздуха с увеличенной мощностью для стран с жарким климатом

Система кондиционирования, разработанная специально для серии ComfortClass400, основана на системе ComAir. Она способна поддерживать комфортную температуру в салоне как при работе в жарких странах, так и в условиях северных холодов.

Главный стандартный блок системы длиной в 2680 мм располагается в центре на крыше автобуса. Его мощность составляет 32 кВт. Вариант исполнения для жарких стран имеет длину 3200 мм и мощность 35 кВт при объеме компрессора 560 см^2, и мощность 39 кВт – при объеме компрессора 650 см^2. Впервые применяемая для ComfortClass новая стратегия трех разных по мощности систем имеет следующие преимущества: кондиционер мощностью 39 кВт позволяет увеличить на 15% производительность системы кондиционирования. Таким образом, и удлиненные модели обладают таким же уровнем комфорта, как и стандартные 12-метровые автобусы. С другой стороны, увеличение мощности кондиционера позволяет оптимально использовать эти автобусы в жарких странах.

Система вентиляции позволяет смешивать входящий и рециркулируемый воздух в пропорции 2:5 (свежий воздух — 40%). Забор воздуха осуществляется через два канала в крыше, имеющие отверстие в районе центрального прохода автобуса. Важным достоинством новой системы кондиционирования является возможность отдельной настройки микроклимата в кабине водителя. Сервисные блоки над каждым местом получили также новый дизайн. Вес конвекторных отопителей, расположенных по бокам салона, был уменьшен на 16% по сравнению с предшествующей моделью.

Больше места при загрузке и разгрузке

На новых моделях Setra очень удобно загружать багаж благодаря тому, что на S415 GT-HD и S416 GT-HD сокращено количество люков с трех до двух, а на S417 GT-HD – с четырех до трех. Доступ к багажным отсекам облегчен благодаря увеличению их размера и сокращению числа перегородок.

В салоне соответствующий комфорт пассажирам обеспечивают сиденья типа Ambiente, Nimbus, Top или Travel.

Категории комфортабельности автобуса в зависимости от количества мест

	S 415 GT-HD	S 416 GT-HD	S 417 GT-HD
**	-	-	61 мест для сидения + 1-2 для гида +1 место для водителя
***	49 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя	53 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя	57 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя
****	44 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя	48 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя	52 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя
*****	40 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя	44 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя	48 мест для сидения + 1-2 для гида + 1 место для водителя

Система электроники

Автобусы Setra ComfortClass 400 предлагают не только безопасную и комфортную перевозку своим пассажирам. Благодаря мультимедийному боксу, по желанию клиента оснащенного проигрывателем компакт-дисков, видео- и DVD-системой, TV-тюнером, радио и 15-дюймовым плоским монитором, ни один пассажир не соскучится в течение даже длительной поездки.

Внутренняя система электроники в автобусах ComfortClass 400 — это система программируемых элементов (FPS). Преимуществом такой сетевой электроники является сокращение числа кабелей и реле, что увеличивает надежность автобуса.

Другим фактором, делающим автобусы ComfortClass 400 более экономичными, является сфера послепродажного обслуживания. Встроенная система диагностики во многом облегчает проведение ремонта.

Традиционные атрибуты марки Setra в новом дизайне ComfortClass 400

При разработке нового дизайна в экстерьере и интерьере учитывались традиционные атрибуты марки Setra. Новые модели автобусов выглядят стильно и динамично. Округлые и обтекаемые формы придают автобусу особую неповторимость.

Дизайнеры поставили перед собой задачу выделить серию ComfortClass 400 из общего модельного ряда. Алюминиевая полоска вдоль окна, присутствующая на всех моделях ComfortClass 400, эффектно подчеркивает индивидуальность новой серии.

Конструкторы стремились визуально подчеркнуть позиционирование Setra как ведущей марки на рынке.

Scania: автобусы нового поколения

АВТОБУСЫ

Компания «Скания-Питер», начав производство городских автобусов Scania Omni Link в 2002 году, успешно работает на рынке, выпуская в год порядка 250 автобусов. Сегодня можно с уверенностью сказать: проект создания автобусного завода Scania в Санкт-Петербурге оказался удачным. Автобусы питерского завода работают на маршрутах Москвы и Санкт-Петербурга, Сибири, Якутии, Урала.

Разве можно было предположить хотя бы пять лет назад, что на улицах российских городов появятся современные европейские автобусы. Автобусы, оснащенные по последнему слову техники и работающие на обыкновенном городском маршруте?

Но, тем не менее, с открытием Scania собственного завода по сборке автобусов в Санкт-Петербурге это стало возможным.

Мы приехали на завод «Скания-Питер» в теплый майский день. Солнце освещало каждый уголок и не могло бы скрыть ни одного недостатка. Но их здесь и не было. Территория выглядела очень чисто. Вокруг было тихо, и мы поразились этой тишине. Мы увидели очень компактное и какое-то уютное производство. В несколько рядов стояли новенькие автобусы, готовые отправиться к заказчику, работал производственный цех, хотя и не было слышно шума, в административном корпусе трудились служащие. Словом, шел обычный рабочий день современного, устроенного на европейский лад автобусного завода.

Производственный цех

Мы приехали сюда для того, чтобы своими глазами увидеть, как делаются ставшие такими популярными в Санкт-Петербурге автобусы Scania.

Менеджер по развитию и продвижению продукции Наталья Соловьева встретила и проводила нас в цех, где нашим гидом любезно согласился стать начальник производства Алексей Ильин. Пока мы ждали его, лично мне представлялся грузноватый мужчина лет пятидесяти, а навстречу нам вышел стройный молодой человек тридцати лет, который со дня на день готовился стать директором по производству. Кстати, как нам объяснили, все ключевые посты на предприятии занимают достаточно молодые люди. У них есть возможность профессионального роста. Многие, работая здесь, сделали неплохую карьеру.

Подготовка локально обогреваемого пространства у кабины

Работа над ступенями

Итак, мы пришли в цех. Он показался небольшим. Как сказал А. Ильин, его площадь 2800 кв. м. Если вычесть площадь подсобных помещений: различных складов и т. п., то получается, что автобусы собираются на 2500 кв. м. На аналогичных заводах в Польше или Швеции сборка происходит на неизмеримо больших площадях. «В своем роде мы уникальное предприятие, — сказал Алексей, — в том смысле, что на таком пространстве организовали производство в имеющихся объемах — один автобус в день».

Здесь собирается ставшая уже широко известной модель OmniLink. Параллельно идет сборка междугородного автобуса OmniLine. В момент его производства не останавливается сборка OmniLink. По словам А. Ильина, предприятие достигло определенного симбиоза, то есть параллельной сборки двух моделей в одном сборочном цехе.

Сборка начинается с подготовки модулей. Они поступают из Швеции в виде стальных сварных конструкций, покрытых порошковой краской. На этом этапе задача рабочих — настелить пол, наклеить шумоизоляцию, наклеить и проварить линолеум. Также на этапе предсборки модулей происходит нарезка разнообразных компонентов, установка различных систем. Наиболее насыщен компонентами передний модуль. На него устанавливается рулевая колонка, педали, элементы системы отопления, пневматическая система, гидравлика,

электрика. Передний модуль — наиболее сложный. После завершения работы с модулями они поступают на линии и будут установлены на шасси.

Настил линолеума

Все металлические поверхности проклеиваются шумоизоляцией, что позволяет достичь минимального уровня шума. Как нам объяснил Алексей, он на порядок ниже уровня шума у автобусов, спроектированных на российских заводах.

А. Ильин обратил наше внимание на то, что все рабочие завода работают без специальных средств индивидуальной защиты. «У нас не предусмотрена специальная система вытяжки, — сказал он. — Все это говорит о том, что все материалы, используемые в производстве, – экологически чистые и абсолютно безопасны для здоровья. Производство в целом также является экологически чистым».

Алюминиевые балки для кузова

Нас посвятили и в некоторые детали. Например, пространство пола у входных дверей является локально подогреваемым. Под линолеумом расположены специальные нагревательные коврики. В любую погоду при любой температуре пространство у дверей всегда сухое. Это обеспечивает пассажирам дополнительную безопасность и комфорт при движении.

«Мы своего рода «бодибилдеры» — объяснил Алексей, — но не в том смысле, как обычно понимают термин бодибилдинг. «Боди» на нашем сленге — это кузов, мы кузовщики, мы полностью осуществляем сборку кузова. И кузов — наша главная работа. Если бы меня спросили, что делает наш автобус принципиально отличным от других, то я ответил бы, что мы не используем сварку в процессе производства».

Оказалось, что для сборки кузова предназначены поступающие на завод алюминиевые балки. Все основывается на принципе механического крепления деталей. Технология такова. На угловом кронштейне имеется параллелограммная пластинка с винтом. Ответная деталь под прямым углом подводится встык. На головку винта дается момент затяжки, происходит проворачивание параллелограммной пластинки к пазу и соединение двух деталей. Кончик болта пропитан специальным составом, который на ощупь сухой, но при вращении разогревается и застывает. Происходит, по сути, «мертвое» соединение.

Это не значит, что разобрать его невозможно. Автобус может эксплуатироваться 20–25 лет. И если после аварийной ситуации необходимо произвести замену поврежденной детали, то это не требует специального оборудования и ремонтных мастерских. Разборка соединения делается простыми средствами. Дается несколько больший момент затяжки в обратном направлении. А. Ильин отметил, что номенклатура деталей минимальна. Имея минимальное количество деталей, можно реализовать огромное количество геометрических опций, в зависимости от того, что хочет клиент. «Таким образом, — сказал Алексей, — наши клиенты не будут иметь никаких проблем при ремонте. Безусловно, все

Крепление деталей по особой технологии обеспечивает “мертвое соединение

это по физико-механическим свойствам отвечает самым высоким требованиям безопасности и надежности».

Элемент сборки боковой стенки

Далее процесс сборки происходит следующим образом. В цехе на специальных кондукторах комплекты балок раскладываются, и происходит протяжка каркасов. Специальным прибором оператор в определенной последовательности проходит все соединения, момент затяжки строго контролируется. Четыре инспектора отдела качества, работающие в цехе, контролируют как минимум каждое десятое соединение.

Установка стеклопакетов

По такому же принципу, как боковые стенки, собирается каркас крыши. На одном из постов раскладываются балки, и на каркас наклеивается алюминиевый лист крыши. Интересная деталь: лист приклеивается. Это еще один пример того, что в производстве очень активно используются клеевые технологии. Суть клеевой технологии в том, чтобы правильно подобрать клей, четко выдержать технологические требования. На выходе — изделия, ничем не уступающие по своим физико-механическим свойствам заклепочным или резьбовым соединениям.

Затем алюминий раскатывается, принимает форму крыши и, как уверил нас Алексей, оторвать этот лист намного сложнее, чем если бы он был приклепан. На следующем посту на листе уже установлены вентиляторы-отопители.

Утепление крыши

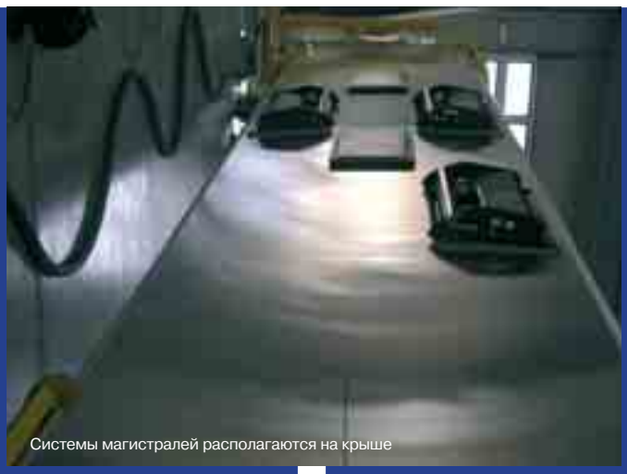
OmniLink — низкопольная модель. Это удобно для пассажиров в поездках в городских условиях. Но конструктивно, как объяснил А. Ильин, это ограничивает возможность располагать различные системы магистралей внизу, как это делается в большинстве случаев. Поэтому система магистралей расположена именно на крыше. Это электрика, пневматическая система, система отопления.

На следующем посту происходит стыковка крыши и боковых стенок. Эксплуатируя транспорт в северных широтах, очень важно удержать тепло в салоне. Площадь остекления очень большая. Как бы мы ни старались увеличивать температуру внутри, теплоотдача была бы очень большой, если бы использовалось одинарное остекление. Поэтому используется двойное остекление. Устанавливаются стеклопакеты, за исключением лобового стекла кабины. Стеклопакеты, помимо удерживания тепла, дают звукоизоляцию. В любую погоду стекла не запотевают и не замерзают. С точки зрения эстетики это очень выигрышно. Стекла приклеиваются, и это еще один яркий пример использования клеевой технологии.

Основательность в работе всегда похвальна и дает отличные результаты. «В нашей работе, — заметил Алексей Ильин, — нет мелочей. Мы уделяем внимание даже самым незначительным на первый взгляд вещам. У нас алюминиевый кузов. Но сердечник заклепки стальной. Соединения стали и алюминия часто подвергаются коррозии. Поэтому все заклепки и головки заклепок мы промазываем специаль-

ным антикоррозионном составом».

Еще один интересный момент. Мы видим автобус на этапе сборки. Но все его детали уже покрашены.


Системы магистралей располагаются на крыше

Шасси приходят на завод из Швеции. Как мы увидели, два моста соединяются между собой транспортными балками. Но, объяснил Алексей, в процессе сборки автобуса они будут не нужны. «База в транспортном положении составляет 3 м, — говорит он, — мы разводим мосты на расстояние 6 м — это будущая колесная база автобуса. Устанавливаем мосты на пилотные точки кондуктора, затем образующееся пространство между передним и задним мостом «заполняем» средним модулем, передний и задний модули устанавливаются соответственно, на свои места, при этом сварка не используется — только моменты затяжки, при этом осуществляется стопроцентный контроль.

Тепло в салоне держится благодаря двойному остеклению

Двигатель, установленный на шасси — фирмы Scania мощностью 230 л. с. Отвечает требованиям Euro-3, коробка передач автоматическая, пятиступенчатая, фирмы ZF.

Затем на подготовленное шасси устанавливается кузов. Он закрепляется по периметру. В результате получается конструкция, уже напоминающая готовый автобус. Автобус перекатывается по полу с помощью специального компактного прибора, который подкладывается под заднее колесо.

Далее заканчивается работа по настилу пола и линолеума.

При остеклении применяется клеевая технологич: момент просушки

На следующем посту автобус уже подготовлен к установке интерьерных компонентов — сидений, поручней и т.д. Работы ведутся параллельно как внутри, так и снаружи.

На последний пост автобус приходит уже практически собранным. Этот пост оборудован ямой. Здесь происходит регулировка колес, калибровка подвески. Подвеска пневматическая.

Автобус имеет возможность изменения клиренса. То есть он может опускаться и подниматься относительно поверхности дороги. Например, подъезжая к остановке, автобус может опуститься до уровня поребрика, что очень удобно для пассажиров. Он может также подниматься, что очень актуально при езде по российским дорогам.

Мы узнали, что автобус напоминает большой компьютер. Он оборудован электронными блоками, находящимися в разных местах. Главный электронный блок — электроцентраль — локально располагается над местом водителя. Все эти блоки анализируют состояние систем автобуса, управляют их работой. С точки зрения диагностики это тоже очень удобно, так как в любой момент можно оценить состояние механизмов машины.

На этом же посту автобус заправляется топливом. И здесь же происходит первый запуск двигателя.

На этом этапе «жизнь» автобуса в цеху заканчивается. И он отправляется на тесты.

В первую очередь тестируется тормозная система. После тормозного теста автобус уезжает за территорию С-Петербурга. Он проезжает расстояние около 150 км. В это время в машине находится бригада специалистов: водитель, электрик, механик, представитель отдела качества. Они анализируют «работоспособность» машины уже в реальных дорожных условиях.

Полностью укомплектованное шасси

После возвращения автобуса на завод, если обнаруживаются какие-то недостатки, они устраняются и машина передается в отдел качества. Инспекторы этого отдела в последний раз осматривают автобус, подготавливают соответствующие документы о том, что машина готова к эксплуатации, и автобус уходит в отдел продаж.

На сегодня полный цикл, от начала сборки автобуса до передачи его в отдел продаж, составляет 15 дней.

В начале статьи мы уже говорили, что завод параллельно собирает две модели. И теперь несколько слов об OmniLine. Вот что мы узнали. Говоря о технологии производства модели OmniLine, можно отметить следующее. Эта модель предназначена для эксплуатации на больших расстояниях. То есть OmniLine — междугородный автобус. Поскольку есть необходимость в багажных отделениях — это высокопольная модель.

Объем багажного отсека составляет приблизительно 5 куб. м. Устанавливается механическая коробка передач. В остальном OmniLine практически аналогичен OmniLink. Относится к одному семейству автобусов. Имеется только одно технологическое отличие — кузов OmniLine сварной. В настоящее время «Скания-Питер», как сказал Алексей Ильин, не может позволить себе организовать собственное сварное производство, так как это довольно дорогое удовольствие, поэтому на сегодняшний момент предприятие получает готовые кузовы из г. Тарту в Эстонии.

Моторный отсек

А. Ильин рассказал нам, что автобусы собираются силами всего 130 человек. При этом завод работает в одну смену.

Он отметил, что хотя автобусы собираются уже 3 года, конструкторская мысль не «заморожена». Машины постоянно совершенствуются.

Так закончилась наша экскурсия по цеху завода. Мы с удовольствием походили бы по нему еще, но у будущего директора по производству «Скании-Питер» намечалось срочное совещание, и почему-то была уверенность, что каждое совещание здесь не пустое времяпрепровождение, а нужное производству мероприятие. Не скроем, посещение завода оставило у нас самые приятные впечатления. Понравились и аккуратные рабочие в синих комбинезонах, и чистота на рабочих местах, и размеренность и толк всего происходящего, а главное — готовность познакомить людей со своей работой.

Вот почему хочется пожелать всем, кто работает на «Скании-Питер», успехов и процветания.

Наталия Шестакова

Справка:

ООО «Скания-Питер» является российской компанией в Санкт-Петербурге со 100-процентным шведским капиталом и входит в мировую сеть по выпуску автобусов Scania .

Компания Scania входит в четверку крупнейших мировых производителей грузовой техники, городских и междугородных автобусов вместимостью более 30 пассажиров. Особенности техники, произведенной Scania, — высокие технические характеристики, продолжительность эксплуатации, качество и, что особенно важно, комфорт.

В ноябрьском номере «ГрузАвтоИнфо» за прошлый год мы опубликовали статью, которая называлась «Зимняя обувь для грузовиков», где знакомили вас с ассортиментом зимних шин, выпускаемых ведущими в этой области производителями. Как известно, машины должны менять «резину» дважды — осенью и весной. Пусть мы немного запоздали, но вполне логично, что появился рассказ и о летнем ассортименте этого важного вида продукции. Предлагаем вашему вниманию обзор по шинам, которые производят компании Nokian Tyres, Michelin, Goodyear и Continental.

Шины: самое лучшее и современное

Шины Nokian Tyres: надежные и экологичные

Финский концерн Nokian Tyres традиционно считается признанным лидером по производству зимних шин для легковых автомобилей. Однако суровые северные условия служат отличным полигоном для разработки и тестирования грузовых шин. Приоритеты в производстве покрышек для грузовиков существенно отличаются от шин для легкового транспорта. Конечно, и здесь учитываются сцепные свойства, акустический комфорт, другие привычные показатели. Однако их весомость регулируется еще и законами экономики. Шины Nokian Tyres — экономически эффективны. Низкий коэффициент сопротивления качению, минимальное тепловыделение, исключительная износостойкость — свойства, которые ценит любой профессиональный водитель, и от которых напрямую зависят экономия топлива и тысячи километров пройденного пути.

Подтверждением особого мастерства Nokian Tyres в производстве грузовых и автобусных шин служит одна из последних инноваций — сдвоенная шашка протектора, которая позволяет сделать ламелирование более частым. Это гарантирует улучшенное сцепление как при тяге, так и при торможении. Независимо от того, идет ли речь о грузовых автомобилях с прицепами или без них, об автобусах или трейлерах, в ассортименте Nokian Tyres есть все наиболее часто применяемые типы шин с протектором, подлежащим восстановлению.

Владение северной спецификой с ее переменчивой погодой в разные времена года, знание того, как меняются при этом дорожные условия, — козыри Nokian Tyres. Важно, что при изготовлении шин финский концерн использует инновационные и экологичные резиновые смеси. Высокоароматические масла — канцерогены, которые обычно используются при производстве шин, специалисты Nokian Tyres заменили на низкоароматические масла, не причиняющие ущерба окружающей среде.

С ассортиментом, предлагаемым Nokian Tyres, вы можете ознакомиться, прочитав статью «Зимняя

обувь для грузовиков», опубликованную в № 11(13) «ГрузАвтоИнфо» за ноябрь 2004 г. Там представлены так называемые всесезонные модели. Напомним, что это модели NTR-843, NTR-825, NTR-841, NTR-831, NTR-817, NTR-824, NTR-824 Wide Single, NTR-827.

Goodyear: широкий спектр моделей

Goodyear — крупнейший мировой производитель шин. Компания, главный офис которой находится в г. Акрон (штат Огайо), производит шины, резиновые технические изделия и химические продукты на более чем 80 заводах, расположенных в 28 странах мира. Маркетинговое представительство Goodyear есть почти в каждой стране. Общее количество работников компании во всем мире составляет более 80 000 человек.

ООО «Гудиер Раша» представляет в России широчайший спектр грузовых шин для каждой оси транспортного средства. Шины Goodyear созданы для автоперевозчиков, которые хотят получить первоклассный продукт, поэтому компания разрабатывает специальные шины для разных условий эксплуатации. Такой подход обеспечивает длительный срок службы, высокую надежность и низкое сопротивление качению, экономию топлива.

Семейство шин Marathon для дальнорейсовых перевозок

Шина Marathon LHS для рулевых осей обеспечивает экономию энергии, что дает дополнительный пробег, снижение потребления топлива и низкий уровень шума. Равномерное распределение нагрузки приводит к уменьшению износа шины. Суперширокая шина на рулевую ось Marathon LHS Super Single отличается повышенным комфортом, низким сопротивлением качению и низким уровнем шума. Кроме того, Marathon LHS Super Single обеспечивает оптимальный пробег, рулевую точность и увеличенную грузоподъемность.

Шина Marathon LHD для ведущих осей характеризуется новым составом резины, обеспечивающим экономию энергии с исключительным сопротивлением износу, что дает дополнительные километры пробега и приводит к снижению потребления топлива. Шина Marathon LHD обеспечивает превосходное сцепление на мокрой дороге. Шина Marathon LHD Super Single для ведущей оси обеспечивает дополнительные возможности по снижению расхода топлива. Благодаря уменьшению сопротивления качению, уменьшение веса автомашины позволяет увеличить грузоподъемность, а также снижезить воздействия на окружающую среду благодаря уменьшению количества шин, выводимых из эксплуатации.

Шины Marathon LHT 435/50R19.5 и 435/50R22.5 с низким профилем были специально разработаны для использования на прицепах. Небольшие наружные диаметры позволяют увеличить объем перевозимого груза, а широкий протектор, благодаря оптимизированному составу смеси, дает экономию топлива. Шина Marathon LHT 385/65R22.5 на сегодня является самым популярным размером на прицепы и полуприцепы. Новая конструкция позволяет снизить вес (на 1 кг) и уменьшить сопротивление качению; улучшенная бортовая зона облегчает монтаж и упрощает процесс восстановления; оптимизированная смесь обеспечивает стойкость к абразивному износу, к отрывам ребер и уменьшение тормозного пути на дороге. Новое поколение шин для прицепов с низким отношением высоты к ширине профиля (55 серия — Marathon LHT 385/55R22.5) разработана для применения на скоростных трассах и дорогах с хорошим покрытием. Среди основных преимуществ шины — уменьшенный внешний диаметр, увеличенная ширина протектора, обеспечивающая больший контакт с дорогой, высокая ходимость и низкий расход топлива за счет нового поколения резиновой смеси протектора.

Семейство шин Regional для региональных перевозок

Шина Regional RHS для рулевых осей обеспечивает высокий пробег, равномерный износ, низкий уровень шума и отличные характеристики сцепления и торможения на мокрой дороге.

Шина Regional RHD была разработана с учетом современных требований, предъявляемых водителями к грузовикам. Рисунок протектора и конструкция новых шин обеспечивают исключительный пробег и равномерный износ в условиях региональных перевозок. Блоки соединены перемычками, как для улучшения показателей износостойкости по всей длине окружности, так и для обеспечения устойчивости на ведущей оси. За счет нового состава резины достигается лучшее сцепление с дорогой и торможение.

Новая шина Regional RHT для низкорамных прицепов разработана специально для оптимальных пробегов. Она долговечна, обладает высокой нагрузочной способностью и отличным торможением на

мокрой дороге. Regional RHT 385/65R22.5 отличается большей на 20% износостойкостью, новой усиленной зоной борта, улучшенной формой канавок, благодаря чего достигается более высокий пробег и уменьшается сопротивление качению.

Семейство шин Omnitrac для использования на дорогах и вне дорог

Шина Omnitrac MSS для рулевых осей обладает высокой грузоподъемностью, отличным сцеплением и характеризуется особой прочностью каркаса. Шина Omnitrac MSS (4-реберный дизайн) отличается широким профилем протектора, 4-реберным рисунком, дизайном прочных ребер с подвижными блоками, оптимизированной амплитудой и профилем канавки. Перечисленные особенности обеспечивают такие преимущества, как увеличенный пробег, максимальную стойкость к повреждениям, равномерный износ профиля. 5-реберный рисунок протектора шины Omnitrac MSS (5-реберный дизайн) оптимизирован для высокой ходимости. Широкий профиль протектора с глубоким рисунком обеспечивает увеличенный пробег и стабильное поведение на дороге. Основные преимущества шины Omnitrac MSS 445.75/22.5 – это высокая грузоподъемность (12 т), отличное сцепление и прочность каркаса.

Шина ведущей оси Omnitrac MSD характеризуется увеличенной прочностью каркаса, что дает более высокий пробег. Кроме того, Omnitrac MSD имеет повышенную стойкость к повреждениям и оптимизированный баланс сцепления на дороге с покрытием и на бездорожье.

Шина Omnitrac MST для осей прицепов дает исключительный пробег за счет увеличения прочности каркаса и улучшенной стойкости к повреждениям. Omnitrac MST — пригодна к восстановлению.

Семейство шин Offroad для внедорожного применения

Шина Offroad ORD характеризуется увеличенным пробегом и отличным сцеплением на бездорожье. Кроме того, она пригодна к восстановлению и обладает повышенной стойкостью к абразивному износу.

Первоначально разработанная для специального военного применения, пожарных команд в аэропортах и для применения дорожно-техническими службами, шина Offroad ORD 375/90R22.5 дает прекрасное сцепление в условиях бездорожья, обеспечивает отличное сопротивление удерживанию камней и сбалансированный, равномерный износ.

Семейство шин Metro для муниципального транспорта

Шина Metro MCS для рулевой оси городских автобусов обеспечивает исключительно высокий пробег благодаря новому, чрезвычайно износостойкому составу резины протектора, который разработан специально для городских условий.

В шине Metro MCD для ведущей оси городских автобусов на 20% увеличена ходимость благодаря оптимизированному распределению давления и использованию нового поколения резиновой смеси. Сцепление и торможение на сухой и мокрой дороге увеличено на 15%, что позволяет Metro MCD иметь несравнимые преимущества перед любой стандартной рулевой шиной для автобусов.

Шины Michelin — качественные и экономичные

Компании Michelin более 100 лет. Начиная с 1889 г. она видит свою миссию в том, чтобы способствовать передвижению людей и грузов. Цель компании — производить надежные шины, качественные и экономичные в использовании. В кодексе «Прогресс и Ответственность Michelin» написано: «В чем, по сути, заключается наша деятельность? Мы делаем шины — изделия, которые должны помогать перевозке людей и грузов, причем по наилучшей цене и с максимальной безопасностью. Мы предлагаем услуги, связанные с передвижением. Но в более широком смысле наша профессия — это движение».

В компании разрабатываются шины, которые позволяют согласовывать требования, влияющие на такие характеристики автомобиля, как тормозной путь, максимальная нагрузка, расход горючего, комфорт и т. п.

Мы знакомим вас с моделями из ассортимента, представленного в сегменте «Грузовые автомобили».

Michelin XFA 2 ENERGY

Шины для передней оси.

Возможна нагрузка на ось до 9 т. Предназначены для движения по скоростным автострадам и шоссейным дорогам. Первая шина с водоотталкивающим дефлектором Anti-Splesh. Экономия топлива при применении шин гамм A2 Energy подтверждена практикой. Обладает исключительно высокой проходимостью и повышенной проходимостью. Обеспечивает комфортное вождение и высокую безопасность на мокрой дороге. Размеры: 385/55 R 22.5.

Michelin XZA 2 ENERGY

Помогает значительно снизить затраты на топливо. Способствует увеличению пробега. Благодаря равномерному износу улучшает комфорт при вождении.

Размеры: 315/80 R 22.5, 295/80 R 22.5, 315/70 R 22.5, 305/70 R 22.5.

Michelin XDA 2 ENERGY

Шина для ведущей оси.

Предназначена для движения по автомагистралям и шоссейным дорогам. Способствует увеличению пробега на 35%. Значительно снижает затраты на топливо. Обеспечивает превосходное сцепление с дорогой. Размеры: 315/80 R 22.5, 295/80 R 22.5, 315/70 R 22.5, 305/70 R 22.5.

Michelin X One 495/45 R 22.5 XDA 2 ENERGY

Одиночная шина для ведущих осей дорожных тягачей.

Предназначена для движения по автомагистралям и шоссейным дорогам. Обладает большой грузоподъемностью. Нагрузка составляет до 130 кг на ось. Возможна экономия топлива до 8%, что на 2% больше, чем для сдвоенных шин. Шины размера 315/70 R 22.5 идеально подходят для тягачей, работающих в составе автопоездов с полуприцепом повышенной грузоподъемности и увеличенного объема.

Размеры: 495/45 R 22.5

Michelin XTA 2 ENERGY

Шина для прицепной оси.

Предназначена для движения по автомагистралям и шоссейным дорогам. В числе преимуществ — увеличенный пробег (до 20%). Отмечено значительное снижение затрат на топливо. Увеличенная стойкость к износу и истиранию. Увеличение ширины протектора на 7%. Размеры: 385/55 R 22.5, 425/55 R 19.5, 445/45 R 19.5.

Michelin XTA2 ENERGY

Шина для низкорамных полуприцепов.

Предназначена для движения по автомагистралям и шоссейным дорогам. Основные характеристики: оптимизированная стоимость эксплуатации, существенная экономия топлива, выгодное соотношение нагрузка на ось / объем прицепа. Размеры: 205/65 R 17.5, 215/75 R 17.5, 235/75 R 17.5,245/70 R 17.5, 245/70 R 19.5, 265/70 R 19.5, 285/70 R 19.5.

Michelin XTA2+ ENERGY

Шина для прицепной оси.

Предназначена для движения по автомагистралям и шоссейным дорогам. Увеличение пробега на 20%. Улучшенные характеристики для восстановления.

Снижение расхода топлива. Защита окружающей среды.

Обновленный каркас и беговая дорожка. Низкое сопротивление качению благодаря использованию нового состава резиновой смеси. Уменьшение количества утилизированных шин благодаря программе Remix. Снижение вредных выбросов в связи с уменьшением расхода топлива. Размеры: 385/65 R 22.5.

Michelin XTY 2

Шины для полуприцепов и прицепов; для комбинированных условий. Имеют увеличенный ресурс по пробегу. Достигается использование полного ресурса шины. Обладают расширенными возможностями по восстановлению и повышенной сопротивляемостью повреждениям. Имеют отличные сцепные свойства. Могут эксплуатироваться в любое время года и на любом дорожном покрытии.

Имеют наилучшее соотношение цены и качества среди шин, пригодных для эксплуатации как на шоссе, так и на стройплощадке. Размеры: 265 / 70 R 19.5 (новые и RemiX), 275 / 70 R 22.5 (новые и RemiX).

Michelin XDY 3

Шина для ведущей оси.

Обладает стойкостью к повреждениям на стройплощадке, рыхлых грунтах, выносливостью на дороге. Ресурс по пробегу увеличен до 30%.·Рабочая зона протектора увеличена на 23%.·Присутствует массивный рисунок, препятствующий вырыванию блоков протектора. Улучшенная защита каркаса делает шину более пригодной для восстановления. Существенно снижает эксплуатационные расходы.

Имеет улучшенные тяговые свойства и повышенную надежность в любых условиях эксплуатации. Оптимальные тяговые свойства обеспечиваются за счет агрессивного направленного рисунка протектора. Широкие и глубокие поперечные канавки, сохраняющиеся на протяжении всей жизни шины. Обладает высокой надежностью в самых неблагоприятных условиях. Каркас Michelin имеет исключительную надежность, в том числе при повышенной нагрузке. Плечевая зона защищена массивными блоками. Благодаря усиленным боковинам меньше подвергается проколам и повреждениям.

Расширяет возможности вашего автомобиля при эксплуатации в неблагоприятных дорожных условиях.

На дорогах с хорошим покрытием — оптимальное поведение и низкий износ благодаря направленному рисунку протектора. Состав резиновой смеси, исключительно стойкий к истиранию.

При эксплуатации в сложных дорожных условиях — непревзойденная прочность благодаря усиленным боковинам и плечевой зоне. Исключительно стойкая к повреждениям, проколам и отслаиванию резиновая смесь. Размеры: 11 R 22.5, 12 R 22.5, 13 R 22.5, 295/80 R 22.5, 315/80 R 22.5, 11.00 R 20, 12.00 R 20.

Continental: постоянная работа по улучшению качества

Компания Continental является одним из ведущих мировых производителей автомобильных шин и изделий из резины.

История компании началась в 1871 г., когда в Ганновере было основано акционерное общество Continental Caoutchouc-und Gutta-Percha Compagnie. Основной завод производил изделия из мягкой резины, цельнолитые резиновые шины для карет и повозок. В 1882 г. товарным знаком фирмы была объ-

явлена «скачущая лошадь». Этот символ — часть герба земли Саксония, столицей которой является город Ганновер, в котором была создана компания. В 1903 г. представительство Continental открылось в России. Оно находилось по адресу Санкт-Петербург, Симин переулок, 1.

Continental постоянно работает над улучшением качества своей продукции.

HSR1 series 55-80 Шины, способные справиться с любыми нагрузками при использовании как на длинных, так и на коротких дистанциях. Особенно впечатляет точная управляемость этих шин.

Равномерное распределение давления обеспечивает максимальные показатели пробега. Шина с очень низким уровнем шума — ничто не может быть более комфортным!

HDR Шины для междугородних перевозок должны быть приспособлены к разным условиям: изменению нагрузки, различным скоростям, разным покрытиям дороги. Главным показателем для этих шин становится тяга. Шины HDR гарантируют это даже в зимних условиях. Обладают абсолютной надежностью.

HTR Шины обеспечивают оптимальный срок службы при максимальных нагрузках. Конструкция протектора предотвращает застревание камней, защищая высококачественный каркас.

Отдельной позицией в модельном ряду стоят новые разработки шин, эксплуатирующихся на длинных дистанциях: HSL — беспривводная ось, HDL — приводная ось, HTL — ось прицепа.

При разработке «новичков» использовались все статистические данные, полученные не только в результатах испытаний, но и непосредственно от водителей, на машинах которых были установлены эти шины.

Модели с индексом L разработаны специально для длинных дистанций. К их конструктивным особенностям следует отнести хорошо выраженные продольные ребра протектора, которые присущи, пожалуй, самым «продвинутым» легковым шинам класса «премиум». Благодаря им шина катится по дороге, словно по рельсам. Совокупность такого рисунка и примененной резиновой смеси позволило уменьшить сопротивление качению и, как следствие, уменьшила потребление топлива.

Статья подготовлена по материалам, любезно предоставленным компанией Nokian Tyres, ООО «Гудиер Раша», компанией Michelin, российским представительством Continental AG в Москве, компанией «Эксклюзив»

В начале 90-х годов XX века существовал механизм продажи грузовой техники прямо с завода-изготовителя. Покупатели, стремясь сэкономить финансовые средства, отправлялись приобретать технику прямо на завод. Изготовители готовы были работать с любыми поставщиками своей автотехники, уделяя мало внимания развитию товаропроводящей сети (ТПС), уровню сервиса и снабжению запасными частями. Благодаря сравнительно низкому инвестиционному порогу число продавцов автомобилей и запасных частей быстро увеличивалось, а качественные показатели товаропроводящей сети улучшались крайне медленно. В результате обострялась ненужная конкуренция между продавцами одной дилерской сети, при этом усилия концентрировались зачастую не на расширении рынка и повышении качества обслуживания, а в области ценообразования и агрессивности рекламы. Росло число серых дилеров.

Развитие ТПС – единственно верный путь!

Товаропроводящая сеть

Зарубежные изготовители сложной техники, в том числе и автомобильной, еще 50 лет назад поняли, что успех на рынке может гарантировать только грамотная организация товаропроводящей сети. Еще в 60-е годы в большинстве промышленно развитых стран сформировалась современная система организации торговли автомобилями и запасными частями на основе разветвленной товаропроводящей сети, направленной на продвижение машин, запасных частей и услуг по техническому обслуживанию и ремонту. В соответствии с современными требованиями закона о защите прав потребителей на каждом предприятии, торгующем автомобилями от имени изготовителя, предусматривается возможность получения полного комплекса услуг по гарантийному и последующему ремонтам силами обученных и аттестованных изготовителем механиков и поставки необходимых запчастей в течение суток. Такая товаропроводящая сеть, как правило, включает в себя следующие элементы:

- Дистрибьютор (распределитель) — дочерняя компания или совместное предприятие изготовителя, оптовый торговец, уполномоченный содержать склад машин и оригинальных запасных частей и реализовывать их через сеть своих

полномочных дилеров, которую он же и создает.

• Полномочный дилер — торговец, иногда монопольный, машинами и оригинальными запасными частями в определенном районе, уполномоченный изготовителем решать все вопросы по продаже, гарантии, ремонту и обеспечению запасными частями проданной техники.

• Сервисный агент — СТО или автомастерская, заключившие договор и получившие от изготовителя сертификат, подтверждающий, что качество ремонта автомобилей соответствует стандартам изготовителя.

• Система складов товаропроводящей сети — центральный, зональные и региональные склады, склады дилеров.

Дилерская сеть увеличивает производство

К заводам, уделяющим повышенное внимание (и предъявляющим высокие требования) к развитию ТПС, относятся такие гиганты автомобильной промышленности, как ОАО «КамАЗ» и ОАО «ГАЗ».

В отношении организации дилерской сети они вырабатывают официальную политику, которая базируется на таких основных принципах, как переход на рекомендованные минимальные розничные цены, исключение возможности демпинга при розничных продажах и конкуренции внутри самой дилерской сети, регулирование объемов обязательных закупок и планирование производства, распределение между дилерами «сфер влияния», то есть территорий.

Внимание, которое завод-изготовитель уделяет развитию товаропроводящей сети, пропорционально увеличению или снижению объемов производства и продаж.

Наиболее «продвинутым» в вопросе организации и развития дилерской сети является ОАО «ГАЗ». В России и странах СНГ завод имеет более 200 дилеров. По данным аналитических обзоров АСМ-холдинга, в 2004 г. доля ОАО «ГАЗ» составила 57% от общего объема продаж грузовой техники в России.

Принцип распределения дилеров на территории России может быть различным. Например, по пути распределения продукции в России через региональные склады идет РУП «МАЗ», который имеет два крупных склада: в Петербурге — «ЛадогаМАЗСервис», в Москве — «СиМАЗ». И хотя доля его производства, по данным АСМ-холдинга, в 2004 г. составила на 16,9% больше, чем в 2003 г., спрос в России на технику «МАЗа» неуклонно снижается. Одной из причин является отсутствие предоставления гарантии даже официальными дилерами завода.

ОАО «КамАЗ», наоборот, позиционирует продукцию через сеть официальных дилеров и представителей. Имея на территории России 89 дилеров, на Северо-Западе «КамАЗ» представлен двумя крупными дилерами: ОАО «Аста» (запчасти) и Автомобильная корпорация «Грузомобиль» (ООО «Автоэкспорт»), совмещающая статус полномочного дилера и сервисного агента. В 2004 г. в ОАО «КамАЗ» изготовлено грузовиков на 20,7% больше, чем в 2003 г., доля в общем объеме продаж за истекший период составила 14%.

ОАО «КамАЗ» предъявляет достаточно жесткие требования к потенциальным дилерам

При выборе в регионах представителей «КамАЗ» учитывает следующие показатели: наличие специальной торговой площадки не менее чем на 60 автомобилей, сертифицированной заводом станции технического обслуживания, удовлетворяющей определенным требованиям, и склада запасных частей. Для получения официального статуса необходимо не только положительное заключение специальной комиссии, но и рекомендация уже действующего на рынке дилера.

Однако дилеры бывают разные. У одних сил и квалификации хватает только на выполнение минимальных требований заводов-изготовителей. Другие не только активно сотрудничают с коммерческими службами заводов, но и принимают самое деятельное участие в продвижении продукции, в представлении рынку новинок, в разработке маркетинговой и даже технической политики. Такие дилеры у заводов на особом счету, и их клиенты от этого не в накладе. Крупные дилеры имеют преимущественное право и возможность на приобретение, продажу и обслуживание технологических новинок. Для обыкновенных продавцов и станций техобслуживания становится проблематичным без длительного простоя отремонтировать дорогостоящую технику из нового модельного ряда. Ведь техническая литература и обеспечение фондом запчастей к новым моделям приходит с опозданием на год-полтора.

Опытные дилеры наводят мосты для более тесного сотрудничества с заводами в интересах клиентов.

За счет прямых связей и приличных объемов поставок они имеют возможность предоставлять большой выбор техники, обеспечивать определенные гарантии и существенные скидки.

Покупка у "серых" дилеров обходится дороже

Совсем другая жизнь у «серых» дилеров. Для их легковесного бизнеса достаточно одного стола, телефона, счета в банке и быстрых ног. Их обязательства перед клиентом минимальны. Они могут продавать технику по низким ценам, но не предоставлять гарантию.

В информационно-аналитическом центре Автомобильной корпорации «Грузомобиль» объясняют ситуацию следующим образом: «Официальный дилер — первое звено в товаропроводящей сети завода-изготовителя, деятельность которого регламентирована дилерским соглашением. Он обязан обеспечивать реализацию и сервис продукции.

«Серые» дилеры занимаются перепродажей и не имеют обязательств перед заводом проводить предпро-

дажную подготовку и ставить на гарантию автотехнику. Их клиенты в дальнейшем вынуждены обращаться к официальным дилерам с просьбой помочь в вопросах гарантийного обслуживания и технической эксплуатации купленных автомобилей. К сожалению, помочь можно далеко не всегда. Осуществление сделок с подобными продавцами зачастую проводится с нарушением правил продажи. Многочисленные перепродажи, которыми грешит «серый» сегмент рынка, и перегоны накручивают километраж, а, согласно гарантийным обязательствам, техобслуживание необходимо проходить каждые 5–10 тыс. км. И если срок очередного ТО вышел, то это уже нарушение правил гарантии. В этом случае ни завод-изготовитель, ни официальные дилеры не несут ответственности за приобретенную технику. Ее владелец не имеет гарантии безопасности эксплуатации и финансовой защищенности. Техника обходится дороже.

Покупать у официальных дилеров и дешевле, и комфортнее

Бытует ошибочное представление о том, что покупать грузовую технику дешевле прямо на заводе-изготовителе. Это не так.

Изначально заводы устанавливают заведомо выгодные условия для дилеров, предоставляя значительные скидки на оптовые закупки. Поэтому дилеры имеют возможность продавать технику по минимально рекомендуемым ценам, что ниже заводских цен на 10–15%.

Заводу выгодно работать с конечным потребителем через сеть официальных дилеров.

Подобная система организации продаж минимизирует разрыв между продажей техники и получением денежных средств. Завод кредитуется у дилеров: вначале собирая деньги, а потом отгружая товар.

Произведенная продукция выдвигается к потребителю напрямую, в регион его проживания. Таким образом, покупателю не надо ехать с Дальнего Востока в Набережные Челны, чтобы приобрести один самосвал.

Продажа техники предполагает наличие комфортных условий совершения покупки для каждого клиента: широкий выбор автотехники на стоянке, проведение переговоров в располагающей обстановке. Клиент имеет возможность обсудить различные варианты кредитования, страхования в компании, которой он доверяет, и прочее. Завод физически не может организовать такие условия для работы с розничным покупателем.

Предоставление заводом льготных условий позволяет дилерам сконцентрироваться не на ценовой конкуренции, а на качественном, всеобъемлющем предоставлении услуги: насыщенность модельного ряда на торговой площадке, повышение качества сервиса и ремонта, расширение ассортимента запчастей, удобные формы расчетов с покупателем, предоставление возможности приобрести технику в лизинг и т. д.

Покупая технику прямо с завода, клиент сам занимается перегоном, что связано со многими рисками. Официальный дилер берет на себя все проблемы по доставке техники в регион, предпродажной подготовке, страхованию, гарантийному и послегарантийному обслуживанию.

ТПС надо выстраивать

Невнимательное отношение к системе продаж может привести к отрицательным результатам.

В 2001 г. ОАО «КамАЗ» отказался от практики предоставления скидок дилерам. И дилеры стали отказываться от работы с заводом. Когда на завод пришло новое руководство, первым шагом реорганизации было возвращение старой схемы работы с дилерами. И это привело к увеличению объемов продаж, и, как следствие, объемов производства.

В конечном счете работа с официальной товаропроводящей сетью потребителям всегда более выгодна, чем игра на деньги с вольницей малоответственных независимых продавцов, которые только способствуют увеличению стоимости продукции, заботясь лишь о личной выгоде, а не о проблемах и потребностях клиента.

Официальные дилеры сопровождают выпущенную заводом технику на всех этапах ее жизненного цикла, вплоть до утилизации, предоставляя комфортную организацию продаж и качественный всеобъемлющий сервис. В настоящее время среди крупных дилеров наметилась тенденция организации собственной дилерской и сервисной сети в своем регионе, чтобы быть ближе к клиенту.

Сергей Комаров, директор центра продаж техники автомобильной корпорации «Грузомобиль». В статье использованы материалы, предоставленные Центром продаж АК «Грузомобиль»

официальный дилер в России

ГРУЗАВТО
gruzavtogroup

KNORR-BREMSE

GOODYEAR

PHOENIX

Haldex

WABCO

DIESEL TECHNIC

MAHLE

JURID

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И ПРИЦЕПОВ ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

SAF

MERITOR

BPW

SCHMACKER

Россия, Санкт-Петербург, Московское ш. 21-й км.,
(в районе аэродрома с/х «Пенсковатский»)
Запасные части:
Тел.: (812) 324-5283

Санкт-Петербург, Московское ш.,233, лит.3
Оптовый склад:
Тел./факс: (812) 146-4845,
Тел. (812) 336-8513, 336-8197, 336-8510, 336-8186
E-mail: info@gruzavto.ru www.gruzavto.ru

Наши региональные партнеры:

ООО «СибАвтоГруз»
664053 г. Иркутск, ул. Розы Люксембург,
д.220, оф. 310
тел. 8 (3952) 555-774, 555-731

ЧП «Веккер» магазин «Оренпрак»
г. Оренбург, Загородное шоссе, д. 27
тел. 8 (3532) 0 99-1852, 99-1855
г. Орск, Вокзальное шоссе, д. 34
тел. 8 (35037) 44-2495
"Оренпрак", г. Самара, ул. Победы, д. 87
(8462) 16-40-87

«Груз Авто-Петрозаводск»
185503, респ. Карелия, Прионежский р-н, пос. Мелиоративный,
ул. Песная, д. 2-а, тел.: 7-921-228-38-08
ООО «Автоплюс»
173003, Великий Новгород, пер. Базовый, д. 6
тел.: (8162) 61-75-02, (8162) 62-39-74
ООО фирма «АЛЛАН»
344018, г. Ростов-на-Дону, 16 линия, 55
тел.: (8632) 51-05-00, 51-48-20, 51-57-68, allan@donpac.ru
г. Аксай, ул. Западная, д. 4а, тел. 8 (86350) 4-21-20, 4-22-05

ГРУЗАВТО
gruzavtogroup

СЕРВИС

РЕМОНТ АМЕРИКАНСКИХ ТЯГАЧЕЙ

- Компьютерная диагностика электронных систем двигателя
- Капитальный ремонт двигателей Cummins, Detroit Diesel и Caterpillar любой сложности
- Ремонт турбин, компрессоров, ГУР, топливных насосов
- Установка дополнительных топливных фильтров
- Ремонт и обслуживание ходовой части

т. (812) 336-91-55, 926-26-63

РЕМОНТ ЕВРОПЕЙСКИХ ТЯГАЧЕЙ И ПРИЦЕПОВ

- Техническое обслуживание и ремонт ходовой части прицепов и полуприцепов с осями BPW, SAF, RDR, FRUEHAUF.
- Диагностика и ремонт тормозных электронных систем ABS, EBS, ECAS, фирм Wabco, Knorr-Bremse, HALDEX (GRAU)
- Ремонт дисковых тормозов

Санкт-Петербург,
Московское шоссе, 233, лит. 3

т./ф. (812) 336-91-55

ГРУЗАВТО
gruzavto
ПРОДАЖА ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ
SCANIA
FREIGHTLINER
VOLVO
RENAULT
Mercedes-Benz
IVECO
DAF
INTERNATIONAL
MAN
СПб, Московское ш., 21 км.
в р-не виадука с/х "Ленсоветовский"
т.: (812) 324-5293,
324-5217
E-mail: info@gruzavto.ru;
www.gruzavto.ru

ТрансПорт
Настоящий транспортный портал
Основные разделы портала:
ГРУЗОВОЙ ТЕРМИНАЛ
СПРАВОЧНО-ПОИСКОВАЯ СИСТЕМА
ПРОДАЖА ТРАНСПОРТА
ЮРИДИЧЕСКАЯ СЛУЖБА
БИРЖА ТРУДА
ИНФОРЕСУРСЫ
ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ФОРУМЫ
Главная цель проекта помочь наладить взаимовыгодного сотрудничества между участниками портала
TRPORT.RU идеальный инструмент для продвижения вашего товара и услуг
TRPORT.RU первый в Интернете транспортный портал, охватывающий все аспекты автобизнеса на территории России и стран Ближнего Зарубежья.
Проект представляет собой обширную справочно-поисковую 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 логистов. Множество технологических ноу-хау значительно упрощают путь потребителя к рекламодателю.
WWW.TRPORT.RU

CLASSIFIED

Автоэкспертиза ..... стр. 58
Запчасти и ремонт грузовых а/м ..... стр. 58-62
Автотранспортные услуги ..... стр. 62
Стартеры, генераторы, радиаторы ..... стр. 63
Продажа техники ..... стр. 63
Оборудование ..... стр. 63
Турбокомпрессоры ..... стр. 63
Колеса, шины, диски ..... стр. 64
Эвакуация а/м ..... стр. 64
Автостекла ..... стр. 64

АВТОЭКСПЕРТИЗА

ОЦЕНКА
Лицензия № 011054
Технический центр ГЕРКОН
оценка **ущерба** автомобиля **после ДТП** и других повреждений
ул. Большая Посадская, 12
(812) 232-5773, 233-7990

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ООО «Скан-Лайн»
SCANIA
Любые запчасти для автомобилей «Скания»
в наличии и на заказ в течение 12 часов
Автоцентр «МАРШАЛ» секции 222, 223
Северный пр., д. 5
10-19 без обеда и выходных
тел.: (812) 973-83-49

SCANIA
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
РЕМОНТ АГРЕГАТОВ
Mobil
Замена бесплатно
т./ф.: (812) 227-8342, 970-1722
СПб, Уманский пер., д. 84
E-mail: scantransservice@mail.ru

E-mail: Info@leader-auto.ru
Mercedes-Benz
ЗАПЧАСТИ ДЛЯ
ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ
CONTITECH® PAGID
СПб, пр. 9 января, д. 21 (без выходных)
Тел.: (812) 173-8370, 380-1297

ООО "Лариса"
Компьютерная диагностика
Ремонт SCANIA
Грузовой эвакуатор
СПб., ул. Сабировская, 41
тел. (812) 320-0236

ООО «Аксели-авто»
Ремонт и переоборудование импортных грузовых автомобилей полуприцепов, изотермия, КПП, ходовая.
Санкт-Петербург, Автобусная ул., 6
Т./ф: (812) 302-1668; т.: (812) 924-4730, 973-1589
E-mail: Aks-auto@mail.ru

DOGMA
АКСЕССУАРЫ
СВЕТОТЕХНИКА
ОПТ-РОЗНИЦА
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ к грузовым иномаркам
ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
Тел./факс - (812) 541-9151
Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д.59, павильон № 4

ООО «ПРО-КОМ»
УСТАНОВКА, РЕМОНТ
ХОЛОДИЛЬНЫХ МАШИН
АВТОМОБИЛЬНЫХ КОНДИЦИОНЕРОВ И ОТОПИТЕЛЕЙ
Санкт-Петербург, ул. Ломоносова, 9
СПб ГУН и ПТ (бывший холодильный ин-т), пом. 4116
Т. 8 (812) 164-6194, 8-905-281-91-02

РЕМОНТ
прицепов и п/прицепов
импортного производства
РЕМОНТ И УСТАНОВКА ABS
ЗАПЧАСТИ
SAF

СКЛАД ОРИГИНАЛЬНЫХ ЗАПЧАСТЕЙ
СПб, ш. Революции, д. 58А
Т./ф.: (812) 225-1274, 116-8980
SAF SPb
Официальное представительство компании SAF в Северо-Западном регионе

ПЕТРОКОМАВТО
Запчасти для европейских автобусов и грузовиков.
Разборка, ремонт.
914-73-27
Санкт-Петербург
Малиный пер. 17
тел. 263-26-14
тел./ф. 263-26-16
ул. проф. Качалова д. 17, тел./ф. 263-26-42
E-mail: dizpetrocomavto.ru

CLASSIFIED

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ВСЕ ДЛЯ SCANIA-
ВСЕ ДЛЯ ПОБЕДЫ!
Санкт-Петербург, Тел: 8-901-306-5800

SCHOMACKER
Корона Авто
Рессоры для импортных грузовиков и прицепов
Оптовые продажи. Большой склад.
Тормозные барабаны
В наличии и на заказ. Оптовые продажи.
Санкт-Петербург, Стачек пр.47
Т./ф. (812) 103-46-83, Т. (901) 302-27-42
office@korona-auto.spb.ru

ООО "ТРАК-СТОП"
TRAK TRUCK STOP
well run
24 ЧАСА
ВОССТАНОВЛЕНИЕ КОЛЕНВАЛОВ
РЕМОНТ ТНВД
Тел.: (812) 123-9165
ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ И ПРИЦЕПОВ ИНОСТРАННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СПб, Московское шоссе, д. 13-д Тел.: (812) 320-9650

ООО •БАЛТТЕХ•
АВТОЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ
СПб, ул. Фаянсовая, д. 24

ООО "Технобалт"
Ремонт КПП ZF, запчасти
Ремонт агрегатов VOLVO, SCANIA, MERCEDES
г. Санкт-Петербург, Пушкин, ул. Мира, 3-а
т./ф. (812)422-3098, т. 422-3078
technobalt@inbox.ru

ТО и ремонт импортных грузовиков
Mercedes-Benz VOLVO SCANIA MAN IVECO DAF
центр технического обслуживания "СЕВЕРНЫЙ"
СПб, Коломяжский пр., 10 тел. 116-9342

ООО "Командор-Авто"
Кабель электрический
Шланги, фитинги соединительные воздушные
Габариты, фары, фонари задние
Аксессуары - широкий ассортимент
Запчасти к грузовым иномаркам
ул. проф. Качалова, 11, оф. 606
т.: 102-3150, 102-3151, 102-3152
www.comandor-auto.km.ru

ЗАПЧАСТИ ОПТОМ
ГАЗ, КамАЗ, УАЗ, ЗИЛ, МАЗ
ООО РИГЕЛЬ
Асбесто-технические изделия производства ОАО "Урал АТИ" г. Асбест

АВТОСЕРВИС
ДЕБЕР АВТО
Ремонт грузовых автомобилей
Полюстровский пр.41,к.2 +7(812) 226-2505

РЕМОНТ
импортных
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

ТАХОГРАФ-СЕРВИС
Весь спектр услуг по обслуживанию тахографов
(812) 327-75-64
Установка
Освидетельствование
Ремонт
ВНИМАНИЕ
Работает выездной сервис
971-73-94

CLASSIFIED

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

АВТОКАМА
РОССИЯ
ЗАПЧАСТИ
VOLVO BPW
SCANIA SAF
MB FRUEHAUF
MAN ROR
Санкт-Петербург, ул. Рашетская, 46, тел. (812) 103-1265, факс (812) 103-1267
В. Новгород, пер. Полевой, 15, тел. (816) 144-444, факс (816) 816-214

ТехПортАвтоСервис
ЗАПЧАСТИ
для импортных прицепов
региональный склад ремзона
Санкт-Петербург, ул. Шотландская, д.1
т. (812) 114-93-01
ф. 114-92-97
E-mail inbox@tpas.spb.ru

Ассоциация Северо-Западный Автоальянс
КРЕПЕЖ
для ГАЗЕЛИ и КАМАЗа
Софийская, 6 Т.: 708-66-10, 269-65-85, 269-73-73
E-mail: avtokrep@mail.ru

Официальный дистрибьютер AIRFIL FINLAND
"Центр фильтров"
Тел. (812) 320-82-80, факс (812) 320-82-85
E-mail: centerf@mail.wplus.net

АВТОПЛАСТИК
ул. Днепропетровская, д. 10
т. 166-65-47, 8-911-911-2623
Ремонт пластиковых элементов кузова:
- бамперов (пластик, стеклопластик)
- стеклопластиковых элементов большегрузных автомашин и их покраска
- радиаторов, корпусов фар
- аэрография

КЛИМАТКОНТРОЛЬ
автономные отопители – от 570 у.е.
запчасти к автономным отопителям
(812) 335-9413, 972-0747

Официальный представитель ОАО «ЧМЗ» и ЗАО «Автозапчасть» в Северо-Западном регионе
на иномарки
РЕССОРЫ
и все отечественные виды транспорта
т./ф.: 172-09-71, 8-921-773-55-57
пр. Александровской Фермы, 25 (выход к ул. Софийская)
т. 325-58-76
Октябрьская наб., 44

РАЗБОРКА ГРУЗОВИКОВ ИМПОРТНЫХ
NEW
Мурманское ш., 24 км, пос. Разметелево, у кафе "Терем"
т. (812) 116-4788, 8(911)722-6429
экзотические з/ч на заказ

AIRTECH специализированный магазин
«ПНЕВМОРЕССОРЫ»
ЛЮБЫЕ ПНЕВМОРЕССОРЫ
оптом и в розницу
Запчасти для ГРУЗОВИКОВ
Новоселов, 2 т./ф. (812) 446-6610, 447-4239

Телефон
отдела рекламы
375-32-83

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ
VOLVO SCANIA MAN
MERCEDES
Ливно-ЛТД
КАМАЗ ЗИЛ ГАЗ
ГАЗЕЛЬ ВОЛГА
Магазин «АВТОРЕДУТ»
с 10.00 до 19.00
194358, Санкт-Петербург
Выборгское ш., 11б
т. 553-1160
т./ф. (812) 553-2913
e-mail: livno2@mail.wplus.net
www.livno-ltd.narod.ru
Доставим запчасти по всей России

Все для изготовления и ремонта изотермических фургонов, прицепов, ворот и тентов
Пластик для сэндвич-панелей "PECOLIT"
Трио СПб
(812) 115-55-48/49
+7 921 742-46-84
www.triospb.ru

CLASSIFIED

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

РЕМОНТ
ТНВД и ФОРСУНОК
наб. Обводного канала
ул. Розенштейна, д. 21
(812) 259-1709

ABS
MOSCOW
St PETERSBURG
GROUP
+7 (812)
9-750-750
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ МАГАЗИНЫ
РЕССОРЫ около 500 видов
пневморессоры около 250 видов
весь спектр запчастей импортных грузовиков, прицепов, полуприцепов
FRUEHAUF SMB
TRAILOR ROR
BPW KASSBOHRER SAF
СПб, Октябрьская наб, 24 тел.: 972-5670 т./ф. 587-7101
СПб, Московское ш., 13 тел.: 123-9393 т./ф. 123-9394
шит тел.: 972-5670

Mercedes-Benz
ГРУЗОВОЙ СЕРВИС
SAF
СПб, пр. 9 января, д. 21
без выходных
Тел.: (812) 172-8474; 173-2895

ВСЕ ВИДЫ РЕМОНТА
ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (двигатель, КПП, редуктор, подвеска, электрика, воздух)
ПРИЦЕПОВ И ПОЛУПРИЦЕПОВ
клёпка накладок
СПб., ул. Бестужевская, 2а Тел. (812) 952-5441, 974-12-22

ДИАТАЛ
Насосные станции
Аэраторы
Рабочие перчатки
Рабочая одежда
Рабочая обувь
Хомуты «Norma»
СПб., ул. Маршала Казакова, д. 1
Т./ф. (812) 758-48-55, 758-47-47 mail@diatal.spb.ru www.diatal.spb.ru

АВТОЗАПЧАСТИ
ДЛЯ ГРУЗОВЫХ ИНОМАРОК, ПРИЦЕПОВ, АВТОБУСОВ
СЕРВИС
ВИКИНГ
ул. Салова, 59
avtoviking@mail.ru
268-53-74, 268-40-96
268-49-41, 972-54-56

АВТОТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

MCT
PETERSBURG
MARINE CARGO TERMINAL PETERSBURG
ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА
Перевозка негабаритных и тяжеловесных грузов собственным автотранспортом
тел.: +7 (812) 114-9176 факс: +7 (812) 324-2162

Организация
приглашает на работу
владельцев большегрузных а/м (рефрижератор, термос)
Тел. (812) 336-24-39

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
тел.: (812) 373-7990
373-1900
факс: (812) 373-8409
ООО «Руслан»
Globetrotter XL
Санкт-Петербург, п. Шушары, Московское ш., уч. 25
офис: (МТС) 8 911 936-5221
E-mail: Logistic@ooo-ruslan.ru
www.ooo-ruslan.ru

CLASSIFIED

СТАРТЕРЫ, ГЕНЕРАТОРЫ, РАДИАТОРЫ

ООО "СТАРТЕР"
СТАРТЕРЫ И ГЕНЕРАТОРЫ
Ремонт, обмен и комплектующие на грузовые а/м и спецтехнику
пр. Маршала Жукова, д. 21, пав. А, секц. 34 Тел. 324-43-20
Северный пр-кт, д. 5, секц. 10 Тел. 115-38-08

АВТО СПУТНИК
МАГАЗИН
тел: 378-54-54
РАДИАТОРЫ
Новые и восстановленные для импортных грузовиков
охлаждения, интеркулера, кондиционера, отопления
СЕРВИС
– Ремонт радиаторов
– Webasto установка и ремонт
– Сварка в аргоне
т.: (812) 378-65-63, 378-62-01, 973-57-41
СПб, Бассейная ул., 38, с 9 до 21 без вых.
e-mail: info@sputnik-service.ru www.sputnik-service.ru

СТАРТ СЕРВИС
ГЕНЕРАТОРЫ, СТАРТЕРЫ
ДЛЯ ИНОМАРОК ГРУЗОВЫХ, ЛЕГКОВЫХ, СПЕЦТЕХНИКИ
РЕМОНТ, ПРОДАЖА, ОБМЕН, КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
СПб, Новгородская ул., 8, тел./факс: (812) 271-1807, 380-0224
СПб, пр. Энергетиков, 65, тел.: (812) 970-5144
СПб, пос.Шушары, а/с "Бадаево", тел./факс: 115-6597

Стартеры и генераторы
на все виды иномарок: легковые, грузовые и спецтехнику
Оптом и в розницу
С.-Пб., ул. Садовая, д. 112/114, тел.: 325-89-50, 114-09-98
С.-Пб., пр. Обуховской обороны, д.69, тел. – 567-91-17

РАДИАТОРЫ
ВСЕХ СИСТЕМ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И СПЕЦТЕХНИКИ
НОВЫЕ И ВОССТАНОВЛЕННЫЕ
• В Т. Ч.: ОСНОВНЫЕ РАДИАТОРЫ
• ИНТЕРКУЛЕРЫ
• РАДИАТОРЫ КОНДИЦИОНЕРОВ
• РАДИАТОРЫ ОТОПИТЕЛЕЙ
термомуфты
(812) 375-3452, 939-7684, 969-9761, 379-11-70

ПРОДАЖА ТЕХНИКИ

Полуприцепы для сыпучих грузов:
цемента, комбикормов, муки, патоки, вина.
Грузоподъемность 26-37 т., объем 26-56 м³.
Компрессора к ним. В наличии от 10 штук.
Автосалон "Интей"
Санкт-Петербург, пр. Энергетиков, 2
(812) 974-0944
(812) 528-0889

ОБОРУДОВАНИЕ

СТОРМ
ПОДЪЕМНОЕ, ШИНОМОНТАЖНОЕ, БАЛАНСИРОВОЧНОЕ, КОНТРОЛЬНО-РЕГУЛИРОВОЧНОЕ, МОЕЧНОЕ, РЕМОНТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОМПРЕССОРЫ, ИНСТРУМЕНТ.
УСТАНОВКА, РЕМОНТ, ГОС ПОВЕРКА ЭЛЕКТРОННОГО СЕРВИСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
194223 СПб, ул. КУРЧАТОВА, д.10
тел./факс: 552-7437, 552-8440, 552-2303
WWW.STORMBALANS.RU
E-MAIL: ARTIST@STORMBALANS.RU

ТУРБОКОМПРЕССОРЫ

ТУРБО ЛАЙН
193067, Россия, Санкт-Петербург, пр-т. Непокоренных, д.63 к.3
Тел/факс: 8 (812) 718-56-18, 718-56-19 с 10 до 18
ТУРБОКОМПРЕССОРЫ
Второй турбокомпрессор – со скидкой 2%!
Для любой отечественной и импортной техники
По всем товарам отличителей
В наличии и на заказ. Гарантия от 6 месяцев

ТУРБО-ПИТЕР
ТУРБОКОМПРЕССОРЫ
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ИМПОРТНЫЕ
РЕМОНТ И ПРОДАЖА
ВСЕХ ВИДОВ
Более 4000 наименований
Россия, Санкт-Петербург
Арсенальная наб., д. 3
e-mail: trz@inbox.ru
www.turbopiter.ru
тел. (812) 248-98-53
тел./факс (812) 327-45-03

КОЛЕСА, ШИНЫ, ДИСКИ

ЭВАКУАЦИЯ АВТОМОБИЛЕЙ

АВТОСТЕКЛА

CLASSIFIED