SOTRANS

КРУПНЕЙШИЙ
В РОССИИ
СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР
FREIGHTLINER
INTERNATIONAL

WWW.SOTRANS.RU

тел.: (812) 334-02-96
С-Пб, ПАРНАС,
3-й ВЕРХНИЙ пер., 17

SOTRANS

VOLVO
SERVICE

GLOBETROTTER XL

KVARTA
SOTRANS

WWW.KVARTA.COM.RU

тел.: (812) 448-06-10
С-Пб, ПАРНАС,
ул. ВЕРХНЯЯ, д.16

SOTRANS

8 (34) АВГУСТ 2006

ГРУЗАВТОИНФО
ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ В ДЕТАЛЯХ

Распространяется БЕСПЛАТНО

В Италии выращивают «Астры» для Якутии

«Классическое» открытие Америки

Fleetguard®

ЛИДЕР
В ОБЛАСТИ
ТЕХНОЛОГИИ
ФИЛЬТРАЦИИ

АМГ
АВТО • МАРКЕТ • ГРУП

Поставщик
по Северо-Западу
фирма «АМГ»
Санкт-Петербург
Софийская ул., 6
Тел. (812) 326-4242
E-mail: auto@amg.spb.ru

Товар сертифицирован

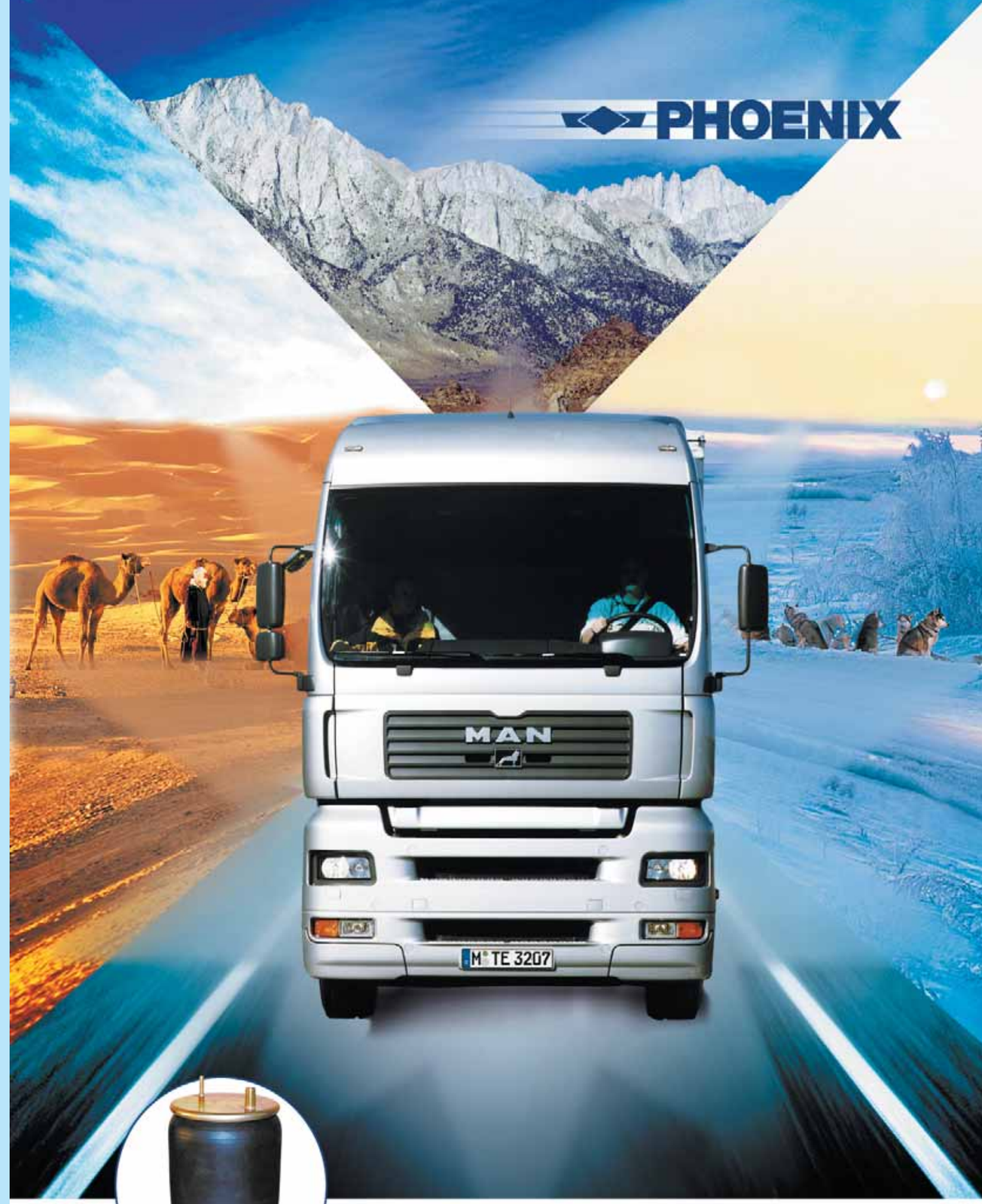
ООО "ЕСМ" авторизованный дистрибьютор ExxonMobil

ESSO Mobil Finwhale® Fleetguard®

196105, г. Санкт-Петербург, ул. Сызранская, д. 23, А, литер О, 4н
т. (812) 347-77-66, т./ф.: (812) 347-77-63

183008, Мурманск	163009, Архангельск	160004, Вологда	173000, В. Новгород
пр. Кольский, д. 110	ул. Галушина, д. 30, к. 1	ул. Гончарная, д. 4А	ул. Великая, д. 22, оф. 25
т. (8152) 24-97-40	т. (8182) 66-29-29	т. (8172) 53-58-98	т. (8162) 33-21-30
24-97-54	66-87-31	51-03-71	61-27-45
48-87-86	66-88-27	53-72-37	73-58-60

PHOENIX



Пневмоподушки PHOENIX
на всех дорогах мира

VOLVO TRUCKS. СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ

www.volvotrucks.ru

ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ | ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ | ФИНАНСИРОВАНИЕ | ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТОМ

Ежемесячный специализированный журнал

Свидетельство о регистрации средства массовой информации: ПИ № 2-6848 от 14 октября 2003 года. Выдано Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Тираж 17 000 экз.

Все права защищены.

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

Редакция не несет ответственности за содержание предоставленных рекламных материалов. Материалы, помеченные * публикуются на правах рекламы

Учредитель и издатель:
ООО «Груз Авто-Медиа»
Генеральный директор:
Константин Силков
Исполнительный директор:
Татьяна Громова
Редактор:
Андрей Бычков
Зам. редактора:
Леонид Круглов
Дизайн и верстка
Кирилл Раевский
Руководитель отдела рекламы:
София Володина
Отдел рекламы:
Ольга Казанцева,
Евгений Карасев ,
Марина Пыникова
Печать: ООО «Цветпринт»
Адрес редакции:
198156, Санкт-Петербург,
Московский пр., 104, оф. 417.
Тел./факс (812)388-81-00
Тел. (812)375-32-83
E-mail: adv@gruzavto.ru,
www.gruzavto.ru
В номере использованы материалы сайта www.autoline.com.ua,
Рукописи не возвращаются и не рецензируются
Подписано в печать 26.07.2006
Распространяется бесплатно

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вы спросите: «а на этот раз что у вас интересного?» А все интересное. И главное – в летнем стиле. Летнее меню ведь предполагает витаминный рацион, и витамины сегодня везде – в солнечных лучах, в свежеотжатых соках. А потому самое время рассказать вам про «витаминный» грузовик, а также про прочие чудеса из мира коммерческого транспорта. Есть нечто, что, оказывается, милее нашему сердцу, чем прилизанные и комфортабельные «европейцы», то, в чем содержится настоящий витамин для нашей крови. Тем, кто понимает в этом толк, не лишним будет подзарядиться энергией от одного только вида «классического фреда».

Короче, на страницах нашего журнала вы вновь встретитесь с одним из представителей «семейства» американских грузовиков, а именно с Freightliner Classic XL. Эта встреча вам напомнит, в частности, о том, что классика – это не только прошлое, но самое что ни на есть настоящее и, конечно же, будущее. И вообще «высокий стиль» - это тот праздник, который всегда с тобой.

Летом возможны любые чудеса. В далекую и холодную Якутию везут из солнечной Италии астры. Человек по фамилии Черны почти в одиночку собирает целый автобус, да еще какой – необычный во всех отношениях! Бизнесмены делятся секретами своего нелегкого, но такого интригующего ремесла. В таких людях всегда избыток жизненной силы, а значит, общаясь с ними, можно лишний раз подзарядить свои аккумуляторы.

Так что торопитесь насытиться витаминами, пока не пришли столь нередкие в наших широтах холода. А затем мы заляжем в свои зимние берлоги и станем смотреть сны про грузовой автотранспорт во всех подробностях. В деталях.

Андрей Бычков

redactor@gruzavto.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

Мы доверяем

Shell RIMULA

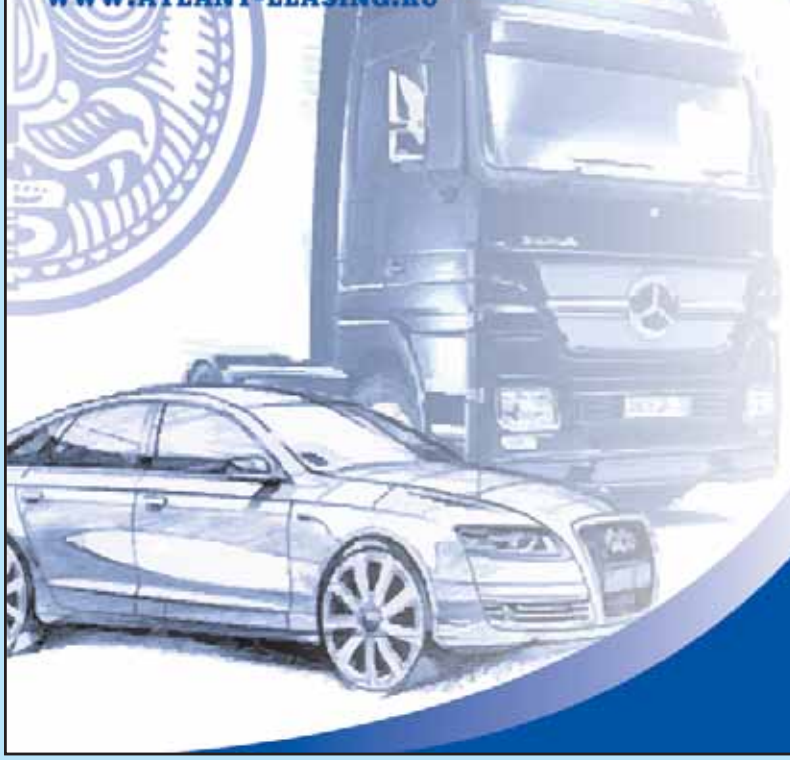
Санкт-Петербург, ул. Магнитогорская, 17А
www.iveco-ptc.spb.ru e-mail: iveco@inbox.ru
Магазин запчастей: Московская Славянка, 2
тел. +7(921) 423-7368

АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ

WWW.ATLANT-LEASING.RU

Лизинг спецтехники, грузового и легкового автотранспорта

Любой регион РФ
Аванс от 20%
Удорожание от 6%
Рассмотрение в 2 дня



Россия, Санкт-Петербург,
пр. Энергетиков, 37, оф 915
Тел.:(812) 324-49-79

Россия, Москва,
Грохольский пер., д. 29, стр. 1
Тел.: (495) 777-65-08
Россия, Казань,
ул. Ш. Усманова, 32А, оф.10
Тел.:(8432) 54-70-94, (8432) 53-72-94

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

ГРУЗАВТОИНФО
ГРУЗОВОЙ АВТОТРАНСПОРТ В ДЕТАЛЯХ

ЛЕНТА НОВОСТЕЙ 6

ПОДИУМ

ISUZU
Первые шаги Ульяновского «японца» 22

MR. GRUZOUIK

«Классическое» открытие Америки 24

В Италии выращивают «Астры» для Якутии 36

ДЕТАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР

Мы все готовы платить за надежность и профессионализм 40

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКТ

Обеспечивающие безопасность на дорогах 46

Содружество
ГРУППА КОМПАНИЙ
VOLVO MAN SCANIA DAF

СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ
- Все виды ремонта грузовых автомобилей любых марок
- Широкий выбор запчастей в наличии и на заказ
- Капитальный ремонт ДВС и КПП
- Ремонт электрооборудования
- Смазочные материалы SHELL

ОФИЦИАЛЬНАЯ СЕРВИСНАЯ СТАНЦИЯ WABCO
- Диагностика и ремонт тормозных систем
- Установка систем ABS, EBS на любые виды техники

ВСЕ ВИДЫ РЕМОНТА ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ
- Производство, обслуживание и ремонт прицепной техники на осях BPW, SAF, ROR
- Изготовление и восстановление геометрии рам
- Сертифицированное изготовление и установка тягово-сцепных устройств, фаркопов, дышл
- Изготовление и ремонт бортов, ворот
-Производство и ремонт кузовов и каркасов

SAF

Ленинградская область, г.Кировск, ул.Песочная, 4
e-mail: info@sodrug.spb.ru
тел:(812)974-5665, fax:(812)622-11-39 БЕЗ ВЫХОДНЫХ
www.sodrug.spb.ru

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

BUSLIFE

Как Ян Черны придумал автобус 50

ОБОРУДОВАНИЕ В ДЕТАЛЯХ

Чтобы оборудование не стало пустым «украшением» 54

Развитие отечественного шиновосстановления – процесс обоюдный 58

ПОМОЩЬ ПРОФИ

Страхование имущественных рисков лизинговой компании 62

ХРОНОГРАФ

Королевские хроники Кенворта 66

CLASSIFIED 74

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

- Sterling, Peterbilt, Freightliner Classic XL... Но «запасы» американских грузовиков еще далеко не исчерпаны. А потому в сентябре на страницах нашего журнала вы, дорогие читатели, сможете встретиться с очередным «американцем». С каким именно? Это пока секрет. Но будьте уверены: даже тот, кто считает, что все знает про «королей дорог», откроет для себя еще одну - самую интересную - «королевскую» тайну!

- Вы знаете, какой сон приснился Гансу Ледвинке? Все подробности этой интересной истории мы раскроем вам ровно через месяц... А пока можем сообщить , что «когда новый директор только что переименованной компании Tatra Лео Пашинг попросил его сделать автомобиль, который мог бы стать основой производственной программы обновленной компании, Ганс Ледвинка еще не знал, что до его триумфа остается всего два года...»

- Продукция каких производителей пользуется неизменным доверием покупателей, а на какие брэнды потребитель «косится с опаской»? Объективный ответ на этот вопрос остается актуальным, а потому мы продолжаем «смотр» оборудования для автосервисов, представленных на отечественном рынке. Специалисты выскажут авторитетное мнение об оборудовании Josam.

- А также вас ожидают встречи с интересными людьми, которые поделятся мыслями о том «как приблизить отечественный рынок к европейским стандартам и, тем самым, сделать нашу жизнь лучше»».

ЗАПЧАСТИ
для ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВИКОВ ПРИЦЕПОВ
ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ
ВСЕ В НАЛИЧИИ
www.stakos.ru
ГЛАВНЫЙ ОФИС-Московское ш. 46-в,тел.(812)449-9900
СтаКос
Розничные магазины:
ул. Народная, 43, тел. (812) 975-0900, 447-7906
ул.Орджоникидзе,27,тел.(812)327-8753,382-9890
Парнас,ул.Домостроительная,16,тел.(812)336-2861
Шушары, ул. Железнодорожная, 9 тел. (812) 607-6026
NEW ул. Маршала Говорова, 10, тел. (812)929-0440
Scania
Volvo
Man
MB
Iveco
BPW
SAF
ROR

Дилерский договор подписан в Краснодаре

В Краснодаре состоялось подписание дилерского договора между ООО «МАН Автомобили Россия» и ЗАО «Кубаньгрузсервис». Это стало логическим продолжением взаимного сотрудничества между компанияниями после подписания в 2004 году сервисного договора.

После проведения в марте 2006 г. первой конференции дилеров и сервисов возникла необходимость в пересмотре существующей концепции дилерской сети. ООО «МАН Автомобили Россия» постепенно, шаг за шагом, после проведения анализа существующих взаимоотношений с дилерами, приступило к заключению дилерских договоров нового образца.

Подписанный договор в Краснодаре - первый в России, который заключило ООО «МАН Автомобили Россия». ЗАО «Кубаньгрузсервис» получило права на продажу техники MAN, а также на проведение сервисного обслуживания и продажу запасных частей и агрегатов. Территория ответственности включает в себя Краснодарский край и Ростовскую область, и является на сегодня одним из важнейших регионов России с точки зрения развития промышленного и аграрного секторов производства . В этом году в данный регион ООО «МАН Автомобили России» поставит по заключенным контрактам более 300 новых грузовых автомобилей.

В настоящее время автомобили производства MAN занимают второе место в крае по количеству и насчитывают около 1000 единиц. В связи с заключением новых контрактов и появлением еще большего количества техники особую важность приобретает качественное сервисное обслуживание и своевременное снабжение запасными частями. Поэтому первый дилерский договор был заключен именно здесь.

Модель, пользующаяся спросом

С конвейера завода сошел 2000-ный автокран «Ивановец» КС-45717К-1 грузоподъемностью 25 тонн. Эта модель выпускается на предприятии с 1998 года и является, без преувеличения, наиболее востребованной у потребителей в сегменте 25-тонных «Ивановцев».

Крановая установка КС-45717К-1 монтируется на шасси КАМАЗ-53215 (6х4), которое отличается высокой маневренностью и легкостью в управлении. Длина трехсекционной телескопической стрелы крана составляет 9 – 21 м, что обеспечивает работу на вылетах до 19,7 м. Для увеличения подстрелового пространства кран может комплектоваться удлинителем стрелы (гуськом) длиной 7 м.

Отличные грузовысотные характеристики КС-45717К-1 в сочетании с надежностью и качеством, традиционным для ивановских автокранов, определяют стабильно высокий потребительский спрос на эту модель. Только за 2005 год ОАО «Автокран» выпустил более 550 таких «Ивановцев».

ИВ-Сервис
с IVECO с 1995 года
Почему ИВ-Сервис ?
Только здесь Stralis AT 440535 TP - 52 000 € ex-works
KÖGEL SN 24 P - 24 000 € ex-works
(812) 380 41 18
www.iveco-service.ru
IVECO

Сделайте двигатель
автомобиля вечным
Mobil
Delvac MX
©2002 Корпорация Exxon Mobil.
ТЕРМИНАЛ-КОМПЛЕКС
Официальный дистрибьютер ExxonMobil
Mobil
Россия, 196607, Санкт-Петербург
Пушкин, Октябрьский б-р, 14/43
тел.: (812) 466-28-58, 466-29-51, 465-00-09
факс: 466-58-30
www.ter-com.ru

3-дверная новинка от Adam Opel GmbH

Компания Adam Opel GmbH провела мировую премьеру минивена Opel Astra Van. 3-дверная новинка сконструирована на базе Astra Station Wagoon. Несмотря на то, что модель предназначена для коммерческого использования, автомобиль сохранил динамику, стиль и комфорт легкового транспортного средства. Благодаря отсутствию задних сидений, широкой двери и низкому уровню пола у багажника, Opel Astra Van вмещает 1.58 м3 груза. Задняя торсионная балка была специально укреплена для большей грузовместительности, которая теперь составляет 650 кг. Большая кабина с хорошим обзором и эргономичным дизайном делает управление удобным и комфортным для водителя. Заказчикам на выбор предлагается бензиновый (1.4 66 кВ/90 л.с., оснащенный функцией TWINPORT) двигатель или один из трёх дизельных — ECOTEC (1.9 CDTI с 88 кВ/120 л.с., 1.7 CDTI с 74 кВ/100 л.с. или 1.3 CDTI с 66 кВ/90 л.с.). Все дизельные силовые агрегаты будут в комплекте с 6-ступенчатой механической коробкой передач. В продаже новый автомобиль от компании Adam Opel появится осенью этого года.

Самосвалы на любой выбор

Компания ИНТЕРПАЙП ВАН продолжает сотрудничество с ООО РЕНО ТРАКС ВОСТОК в области производства самосвалов. Новая разработка компаний предназначена для установки на шасси Renault KERAX 370.34 DCI 6X4 HD или Renault Kerax 420.40 DCI 8x4 HD. Благодаря новинке, на выбор потребителям теперь предоставляются или трехосные автомобили колёсной формулы 6x4 с кузовами объемом 16 м3, или четырехосные транспортные средства (8x4) с внутренним полезным объемом кузова 20 м3. Новые модели самосвалов комплектуются гидравликой производства HYVA (Голландия). Кроме того, ИНТЕРПАЙП ВАН презентовал очередную партию самосвалов на шасси Iveco Trakker (8x4) модели AD 410 T 44. Объём самосвального кузова у транспортного средства — 19 м3. Новая партия самосвалов укомплектована гидравликой компании Binotto (Италия).

Модернизированная версия крана HSC

Компания Link-Belt совместно с Hitachi Sumitomo Construction Crane Co сконструировали новинку — гусеничную крановую установку TCC-450. 45 тонная телескопическая модель является модернизированной версией крана HSC, который появился в 2005 году. Крановая установка TCC-450 соответствует американским экологическим стандартам Tier III и оснащена двигателем Isuzu мощностью 182 л.с. (135 кВт). Новинка комплектуется гидравлическими системами модельной линии HYLAB, которые отличаются надёжностью и долговечностью в эксплуатации. 4-секционный бум у модели позволяет оперировать на высоте от 10 до 32 метров. Link-Belt TCC-450 отличается мобильностью, многофункциональностью и простотой в управлении. Новая крановая установка предназначена для североамериканского строительного рынка и впервые будет показана на выставке CraneFest этой осенью.

Трехосный полуприцеп с увеличенной грузоподъемностью

Компания DON-BUR представила новинку — трёхосный полуприцеп Lifting Deck Trailer Demonstrator. Новинка отличается высокой полезной грузовместимостью за счёт низкой посадки шасси и низкопрофильных шин 215/75 R17.5. Благодаря тому, что дорожный просвет у модели всего 87 см, полная высота полуприцепа достигает 4880 мм. В случае необходимости (при неровности дорог, например) возможен гидравлический подъём шасси на 270 мм. Транспортное средство длиной 13.6 м вмещает в себе одновременно 41 поддон (1000x1200мм), а благодаря своему низкому весу, который достигается за счёт алюминиевого корпуса, его грузоподъёмность увеличена почти на тонну. Полуприцеп включает в себя DON-BUR EcoStream технологию наклонной передней части, которая не только увеличивает внутреннюю полезную площадь новинки, но и повышает аэродинамику автопоезда, позволяя существенно экономить оператору топливо. Для безопасности транспортное средство оснащено системами EBS и ABS.

Ремонт а/м MAN
Запчасти к а/м MAN, Mersedes, SCANIA
MAN SERVICE
оригинальные и не оригинальные в наличии и на заказ от 2-х дней
ул. Полевая, д.8 (ст. м. Обухово)
e-mail:man-service@spb.lanck.net
т.: (812) 975-05-13
ф.: (812) 366-02-34
т.: (812) 700-23-32
ф.: (812) 362-22-28

ООО «ТРАНСЛАЙН»
ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ 1,2,3 и 5 тонн • АВТОБУСЫ китайского производства
FAW • DongFeng • Foton
СЕРВИС ЗАПЧАСТИ
СПб, Цветочная ул., 16 (автоцентр «Автомася»)
тел. 740-74-35

СтаКос

Официальный представитель в России

ГЛАВНЫЙ ОФИС - 196158, Санкт-Петербург, Московское шоссе 46-а, тел. (812) 449-9900
Санкт-Петербург: ул. Народная, 43, тел. 975-0900, 447-79-08; ул. Орджоникидзе, 27, тел. 327-8753, 382-9890; ул. Маршала Говорова, 10, тел. 929-0440; Парнас, ул. Домостроительная, 16, тел. 336-2861; Шушары, ул. Железнодорожная, 9, тел. 607-6026; **Петрозаводск:** ул. Новосулажгорская, 23, тел. (8142) 569823; **Череповец:** ул. Гоголя, 56, тел. (8202)284437, 242535; **Мурманск:** пр. Гер. Североморцев, 82, к. 2, тел. (8152) 220370, 243776; **Выборг:** Ст. Лазаревка, Промзона, тел. (81378)12884; **Новосибирск:** ул. Дуси Ковальчук, 4, тел. (383) 236-0171; **Новосибирск:** ул.Малыгина, 11/1, тел. (383) 227-8481; Пашинский проезд, 1, тел. (913) 768-0949; **Вел. Новгород:** Сырковское шоссе, 7, тел. (8162) 777408; **Ниж. Новгород:** Московское шоссе, 262, тел. (8312) 422584; **Пермь:** шоссе Космонавтов, 244, тел. (342) 294-6873,294-6874

www.stakos.ru

Крупнейший в Европе центр по продаже коммерческой техники

HYUNDAI
TRUCK & BUS

лизинг от 550$ в месяц!

ЛИЗИНГ, ТРЕЙД-ИН, ЗАПЧАСТИ, СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ,
МАЛЯРНО-КУЗОВНОЙ УЧАСТОК, УСЛУГИ СТРАХОВЫХ АГЕНТОВ, РЕГИСТРАЦИЯ В ГИБДД

327·00·00
СПб, ул. Камчатская, 9

ДАКАР
официальный дилер HYUNDAI

DACAR
ПРОДАЖА, СЕРВИС, ЗАПЧАСТИ

Укрепляя позиции лидера

Подведены итоги работы ОАО «Автокран» за первое полугодие 2006 года. За прошедшие шесть месяцев с конвейера завода сошло 945 автокранов «Ивановец» различной грузоподъемности, что существенно превышает объем производства за аналогичный период прошлого года.

Увеличение выпуска произошло практически во всех сегментах производимых кранов. Традиционно, высокий процент роста наблюдается в наиболее популярной у потребителей линейке автокранов грузоподъемностью 25 тонн. По сравнению с первым полугодием 2005 года, выпуск этих автокранов вырос на 17%. Напомним, что ОАО «Автокран» сегодня выпускает 5 модификаций 25-тоных кранов «Ивановец» на шасси УРАЛ, МАЗ и КАМАЗ.

Улучшение производственных результатов отмечается и в нише так называемых «тяжелых» автокранов: объем выпуска 32-тонных «Ивановцев» увеличился практически в два раза, а 50-тонных – более чем в полтора.

В целом, в первом полугодии 2006 г, как и в предыдущие годы, ОАО «Автокран» демонстрируют положительную динамику развития производства. Стабильная работа на увеличение объемов выпуска, совершенствование качества продукции и системы сервисного обслуживания позволяет заводу сохранять и укреплять позиции лидера краностроительной отрасли в России и СНГ.

Lion Regio вновь стал “Междугородным автобусом года“

Городские и туристические автобусы MAN и NEOPLAN вновь оказались на верхушке читательского рейтинга, составленного специальными изданиями “Trans aktuell“, “Lastauto omnibus“ и “Fernfahrer“. В номинации междугородных автобусов Lion’s Regio был выбран первым, теперь уже во второй раз. Снова, также как и весь прошлый год, машина может гордо носить титул «Автобуса года». Современный междугородный автобус доступен в трёх вариантах различной длины, с четырьмя современными двигателями Euro 4, мощностью от 310 до 430 лошадиных сил, с патентованным MAN PM-KAT®. Он является одним из немногих представителей этого сегмента с такими электронными системами безопасности, как, например, опциональная ESP (система динамической стабилизации). В 2005 году он получил награду red dot award за свой дизайн.

NEOPLAN с новым роскошным Starliner занял третье место среди туристических автобусов, лишь слегка уступив своему конкуренту, занявшему второе место. В номинации городских автобусов MAN Lion’s City занял второе место, обойдя своего собрата от MAN Group, NEOPLAN Centroliner. NEOPLAN Trendliner, который, в отличии от Lion’s Regio, разработан как комбинированный обычный / междугородный автобус, занял четвёртое место.

Dinex RUS

выхлопные системы для грузовых иномарок, автобусов и микроавтобусов со склада в России

Ленинградская область,
г. Гатчина
ул. Правды, 9
Тел. 8 813 71 228 02
Т./ф. 8 813 71 341 11
E-mail: rz@dinex.lv
www.dinex.dk

DINEX

RENAULT TRUCKS

ООО"ТИРЕКС", официальный дилер RENAULT TRUCKS

Сервис, продажа грузовых автомобилей, полуприцепов и запасных частей

Продажа автомобилей, полуприцепов (лизинг, кредит): тел. 329-7-329
Запчасти: факс: 567-58-97
Сервис:

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

«Урал» на выставке военной техники

Автомобильный завод “Урал” “Группы ГАЗ” представил на 5-й Международной выставке вооружения, военной техники и боеприпасов “Russian Expo Arms-2006” современные грузовики армейского и гражданского назначения.

В основе экспозиции АЗ “Урал” - армейское семейство грузовиков “Урал”. Оно включает в себя автомобили с колесными формулами 4х4, 6х6 и 8х8. Унификация и взаимозаменяемость по узлам и агрегатам внутри армейского семейства автомобилей “Урал” составляет 93 %, что значительно уменьшает затраты на эксплуатацию и обслуживание автопарка в войсковых частях и соединениях. Армейские автомобили многоцелевого назначения “Урал” созданы по тактико-техническим требованиям ведущих специалистов Министерства обороны РФ и являются эталоном проходимости и надежности. Эти качества они неоднократно доказали в ходе локальных конфликтов и антитеррористических операций в Афганистане, Чечне и других регионах.

На базе армейского семейства автомобилей “Урал” размещается несколько сотен образцов вооружения и военной техники. Некоторые из них демонстрируются сегодня на полигоне “Старатель” (Нижний Тагил): автотопливозаправщик АТЗ-7,5 с элементами маскировки на базе “Урал-5557” (предназначен для транспортировки, кратковременного хранения и механизированной заправки автомобильной и бронетанковой техники горючим), машина технической помощи на базе “Урал-4320” (предназначена для эвакуации поврежденных автомобилей, оказания технической помощи, дозаправки) и другие образцы, изготовленные по спецзаданиям Главного автобронетанкового управления Минобороны РФ. В настоящий момент автозавод “Урал” участвует во всех программах ГАБТУ по созданию новых, перспективных моделей армейских автомобилей многоцелевого назначения.

На выставке также экспонировался представитель дорожной гаммы грузовиков - автомобиль “Урал-63685” (колесная формула 6х4, грузоподъемность 20 тонн). Их серийное производство на главном конвейере предприятия началось с ноября 2005 года. Автомобиль занял второе место среди отечественных грузовиков на выставке “Коммерческий автотранспорт - 2006”, а также был признан лучшим гражданским продуктом на выставке “ВТТВ-2005” (Омск). В настоящий момент АЗ “Урал” располагает широкой гаммой дорожных грузовиков с колесными формулами 4х2, 6х4 и 8х4 полной массой от 18 до 72 тонн.

Одним из ярких моментов выставки стала демонстрация практических возможностей автомобилей “Урал” армейского назначения. Миасские грузовики с колесной формулой 4х4, 6х6 и 8х8 преодолели естественные и искусственные препятствия, расположенные на полигоне.

Инфракрасные лучи не ослепляют

Компания Bosch представляет очередную новинку, которая поможет водителям увеличить безопасность, как свою, так и транспортного средства с перевозимым грузом или предотвратить возможное ДТП. Система ночного видения от Bosch состоит из двух инфракрасных фар, видеокамеры и дисплея, установленного в салоне транспортного средства. У новинки большой диапазон действия, который позволяет водителю распознавать дорожные препятствия на расстоянии до 150 метров. Специальная камера установлена над лобовым стеклом автомобиля, что увеличивает дальность её работы. В салоне автомобиля на черно-белом дисплее с высоким разрешением высвечивается снятое на камеру он-лайн видео дороги. Поскольку инфракрасные лучи невидимы для человека, новинка при работе не ослепляет случайных прохожих или встречных водителей. Новая система ночного видения для автомобилей от компании Bosch увеличит безопасность при передвижении в ночное время суток или при плохих погодных условиях.

Холодильник, который устанавливается на крыше

Компания Carrier Transicold представляет новую линию холодильных установок, предназначенных для грузовиков или микроавтобусов малой и средней грузоподъёмности. Ряд Carrier VIENTO первоначально будет состоять из трёх моделей: 200, 300, 350 и их 12-ти модификаций. Новинки отличаются от предшественников большим выбором температурных режимов, малым размером и весом, а также упрощённой системой установки агрегатов на транспортное средство. Carrier VIENTO может монтироваться на передней стенке кузова, над кабиной или на крыше транспортного средства. Второй новинкой компании стала презентация Carrier NEOS 100, которая подходит для автомобилей с полезным внутренним объёмом фургона до 6 куб. м. Модель устанавливается на крыше транспортного средства, выступая всего на 58 мм, и отличается легкостью установки и управления (с помощью пульта). а также низким уровнем шума при работе. Новинка появится в продаже во второй половине 2006 года.

DAF
Тягачи и грузовики DAF
с пробегом и без пробега по России
лизинг, гибкие условия оплаты
Запчасти DAF
Ремонт DAF
т./ф. (812) 320-4352
www.Neva-TS.ru

ХОРОШИЕ КОЛЕСА
СЕТЬ ГРУЗОВЫХ ШИННЫХ ЦЕНТРОВ
ГРУЗОВЫЕ ШИНЫ И ДИСКИ
ШИНОМОНТАЖ
Россия, СПб, Софийская, д. 91, Тел.:(812) 327-2552; 329-3232 www.goodwheels.ru e-mail: kolesa@mail.wplus.net
Россия, СПб, Парнас, 1-й верхний переулок, за постом ГАИ на пр.Культуры (рядом с АЗС Киришиавтосервис)
Россия, Москва, проезд Черепановых, д.10, Тел./факс: (495) 363-68-65
Россия, Новгородская обл, вблизи г. Чудово АЗС (Сургутнефтегаз) № 9, 596 км трассы М.-СПб, перед весовым контролем, Тел.: +7 (911) 601-1472
Россия, г. Великий Новгород, ул. Магистральная, д 11/13 (территория NBI транспорт), Тел/факс: +7 (8162) 186-849, +7 (8162) 186-859
Россия, Тверская обл., пос.Выползово, ул.Шоссейная, д.1 (рядом с АЗС Bip, на автостоянке) 356 км трассы М.-СПб, Тел.: +7 (915) 700-0914
Россия, Тверская обл., Холохоленка, (АЗС ПТК) 283-й км трассы М.-СПб, Тел.: +7 (915) 719-3009

Лучший туристический автобус

В Казани состоялась ежегодная автомобильная выставка «Казанский автосалон 2006». «МАН Автомобили Россия» совместно с ООО «ЛИГА» - официальным дилером МАН в Татарстане - приняли участие в этой выставке.

Было представлено три автомобиля: седельный тягач MAN TGA 18.410 4x2 BLS с кабиной LX, седельный тягач MAN TGA 26.390 6x4 кабина L с полуприцепом-цистерной для битума и туристический автобус MAN A13 Lion Coach.

Экспозиция вызвала интерес у казанцев, особенно много посетителей изучали автобус MAN, т.к. автобусы этой марки до этого времени в Казани не выставлялись.

Экспозицию также посетила правительственная делегация во главе с заместителем Министра транспорта России Александр Мишариным и Премьер-министром Республики Татарстан Рустамом Минниханом, который внимательно изучил салон автобуса MAN и задал ряд вопросов.

По итогам выставки ООО «МАН Автомобили Россия» был вручен Диплом первой степени в номинации «Лучший туристический автобус MAN A13 Lion Coach».

Автобус чемпионов на улицах Рима

Городской автобус компании Iveco Irisbus с открытым верхом, типа City Class, выкрашенный в голубой цвет с логотипами национальной сборной Италии по футболу, с тренером команды г-ном Марчелло Лупи и 23 чемпионами, сквозь толпу болельщиков с триумфом проследовал по улицам Рима к Цирку Massismo.

В реальности автобус чемпионов красный и напоминает традиционный городской Лондонский автобус, а используется он для обзорных экскурсий по историческому центру города Рима. Это один из 22 автобусов, класса City Class Open Top, поставленный городской транспортной компании Trambus Open в сентябре 2004 года. На церемонии передачи, среди многих официальных лиц, присутствовал вице-председатель совета директоров группы FIAT г-н Джон Элканн и мэр города Рима г-н Вальтер Велтрони.

Двухэтажные автобусы с открытым верхом справедливо считаются наиболее удобными для осмотра историко-архитектурных памятников в городах с напряженным дорожным движением. По этой причине большинство Европейских столиц мира используют на туристических маршрутах автобусы подобного класса, позволяющие по достоинству оценить красоты города.

Автобусы с открытым верхом City Class разрабатывались совместно с компанией Trambus Open, предоставляющей туристические услуги в Риме. На сегодняшний день Iveco Irisbus City Class самый широко распространенный автобус в городах Италии (более 5000 автобусов). Среди его основных особенностей можно отметить пониженную платформу и встроенную в центральную дверь подножку с электроприводом, обеспечивающую удобный доступ для всех пассажиров. Для данного проекта City Class был впервые изготовлен в двухэтажном исполнении, получил сертификат и полностью отвечает требованиям директивы 2001/85/CE.

SITRANOL®
зарегистрированная торговая марка
www.sitranol.spb.ru
■ СРЕДСТВА ДЛЯ БЕСКОНТАКТНОЙ МОЙКИ
■ АВТОХИМИЯ, АВТОКОСМЕТИКА
■ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ
■ РАСТВОРИТЕЛИ
СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ЧИСТОТУ
СПб, ул. Заставская, д. 13
тел. 388-0955, 388-4558, 524-87-80

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АВТОЦЕНТР
ПЕТРО-КАМАЗ
Запчасти КамАЗ (3000 наименований в наличии)
Сертифицированный ремонт узлов и агрегатов КамАЗ
Ремонт гидравлических рулевых механизмов
отечественных автомобилей
192289, Россия,
Санкт-Петербург,
пр. 9-го Января, 19
т./ф. (812) 772-39-14,
(812) 595-99-20
E-mail: petrokamaz@mail.admiral.ru

IV-PARNAS
Официальный дилер
IVECO
Санкт-Петербург, пр. Культуры, д. 44
Тел./факс: (812) 449-05-80
http://www.iveco.spb.ru
E-mail: info@iveco.spb.ru
АВТОМОБИЛИ
ЗАПЧАСТИ
СЕРВИС
СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ - AT440S35T/P
Цена франко-завод IVECO Magirus AG, г. Ульм, Германия €53 500
Цена склад г. Санкт-Петербург, Россия (с учетом НДС) €68 900
Двигатель
Мощность
КПП
Подвеска
Топливный бак
Кабина
Отопитель кабины
Шины
Тормоза (передние/задние)
Межсервисный интервал
Дополнительное оборудование
Cursor 8 / Евро 3
352 л.с.
ZF 16S151 Servo Shift
механическая / пневматическая
800 л. алюминиевый
1 или 2 спальных места
воздушный, сухой
315/70 R22.5
диск / диск ABS+EBS+ASR
100 000 км
бортовой компьютер
омыватель фар
спойлер на крыше
подогрев топливного бака
защитные решетки на фарах
подогрев топливного фильтра
управление бортовым компьютером на руле
IVECO
STRALIS
IV-PARNAS
Внутрироссийский лизинг
Срок лизинга 48 месяцев
Авансовый платеж (20%) €13 780
Ежемесячный лизинговый платеж €1 729
Лизинговые платежи включают налог на имущество, страхование КАСКО, НДС

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:
т./ф.: +7(812) 337-10-02
Розничная торговля:
196240, Кубинская ул., д. 80, т./ф.: +7(812) 722-17-11
195027, Пискаревский пр., д. 4, т./ф.: +7(812) 226-04-73, +7(901) 370-66-11
194292, Домостроительная ул., д. 4А, т./ф.: +7(812) 702-18-79, 702-19-03
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

Погрузчики с уникальными характеристиками

Американская компания Airtrax предлагает погрузчики, которые оснащены уникальными характеристиками, благодаря особой конструкции колёс. Техника способна передвигаться абсолютно в любую сторону без лишних поворотов или перестановок. Это достигается за счёт комплектации колёс транспортного средства специальными роликами (по 12 штук на каждое из четырёх колёс), покрытыми резиной. Ролики, которые жестко закреплены на своих местах, свободно вращаются и расположены параллельно полу, но под разными углами наклонены к оси колеса. Благодаря подобной конструкции, при вращении необходимых роликов в разные стороны техника способна передвигаться в нужном направлении. Компания предлагает для заказчиков вилочный погрузчик Sidewinder (электрический, грузоподъёмностью 1,36 т), самоходную подъёмную платформу для аэропортов (Phoenix) и MP2 — транспортную платформу для перемещения деталей или оборудования. При управлении оператор используют джойстик, а установленный компьютер подаёт сигналы по направлению и скорости вращения для каждого колеса.

Установлена самая длинная телескопическая стрела

Концерн Liebherr представил новинку: модель крана LTM 1200-5.1, главной чертой которого является установка на нём самой длинной телескопической стрелы среди пятиосных автомобилей, производимых компанией. Семисекционная стрела способна оперировать на высоте от 13,2 до 72 метров и характеризуется высокими грузоподъёмными характеристиками благодаря продуманной системе противовесов. Общий вес транспортного средства 60 т при 12 тонной осевой нагрузке. Автомобиль комплектуется 6 цилиндровым турбодизельным двигателем, производимый компанией Liebherr, мощностью 370 кВт. Шасси новой модели отличается всепроходимостью за счёт двухступенчатой раздаточной коробки передач и автоматической тормозной системы, которая позволяет удерживать необходимую скорость даже при передвижении в гору. Кабина Liebherr LTM 1200-5.1 отличается высоким уровнем эргономики и комфорта.

Модель, которая появится в октябре

Компания Nissan сообщила о намерениях представить в октябре новую улучшенную модель Cabstar. Как и предшественник, новинка отличается экономичными эксплуатационными расходами, высоким уровнем комфорта, эргономики в салоне, а также простотой в эксплуатации. Новое шасси предназначено для европейского рынка легких коммерческих грузовиков и будет выгодно отличаться ценой, высоким интервалом межсервисного обслуживания, привлекательным внешним видом и манёвренностью, которая пригодится в плотном городском потоке. Для транспортного средства предлагаются 3 варианта силовых агрегатов: 2,5 литровый дизель с системой common rail и мощностью 110 или 130 л.с. (81, 95 кВт) и крутящим моментом 250 и 270 Нм соответственно. А также 3-литровая модель двигателя ZD30 с мощностью 150 л.с. (110 кВт), крутящий момент которого — 350 Нм. Продажу новых автомобилей, которые будут производиться под Мадридом, планируется начать 2-ого января 2007 года.

Для полного комфорта пассажиров

Компания «Аутомотив ТСГ» (официальный партнёр MAN Nutzfahrzeuge AG в Украине) представила новый автобус MAN Lions Coach киевскому тренировочно-спортивному центру. 12-метровое транспортное средство оснащено 49 комфортабельными сиденьями. В салоне для полного комфорта пассажиров установлен климат-контроль, два потолочных ЖК-монитора, мини-бар, биотуалет и т.д. Новинка комплектуется 460-сильным турбодизелем MAN, который соответствует экологическим стандартам Евро-3, и регулируемой пневмоподвеской ECAS Wabco. Автобус для полной безопасности оснащён системой курсовой устойчивости ESP и телекамерой заднего вида. Одновременно с автобусом, представители MAN презентовали новинку на украинском рынке — седельный тягач MAN TGA 18.430 с кабиной XLS и двигателем D20 Common Rail в сцепке с полуприцепом Wielton польского производства.

СтаКос

Дилер №1 в России*

ГЛАВНЫЙ ОФИС - 196158, Санкт-Петербург, Московское шоссе 46-а, тел. (812) 449-9900
Санкт-Петербург: ул. Народная, 43, тел. 975-0900, 447-79-08; ул. Орджоникидзе, 27, тел. 327-8753, 382-9890; ул. Маршала Говорова, 10, тел. 929-0440; Парнас, ул. Домостроительная, 16, тел. 336-2861; Шушары, ул. Железнодорожная, 9, тел. 607-6026; **Петрозаводск:** ул. Новосулажгорская, 23, тел. (8142) 569823; **Череповец:** ул. Гоголя, 56, тел. (8202)284437, 242535; **Мурманск:** пр. Гер. Североморцев, 82, к. 2, тел. (8152) 220370, 243776; **Выборг:** Ст. Лазаревка, Промзона, тел. (81378)12884; **Новосибирск:** ул. Дуси Ковальчук, 4, тел. (383) 236-0171; **Новосибирск:** ул.Малыгина, 11/1, тел. (383) 227-8481; Пашинский проезд, 1, тел. (913) 768-0949; **Вел. Новгород:** Сырковское шоссе, 7, тел. (8162) 777408; **Ниж. Новгород:** Московское шоссе, 262, тел. (8312) 422584; **Пермь:** шоссе Космонавтов, 244, тел. (342) 294-6873,294-6874

www.stakos.ru **www.firestoneindustrial.com**

* по итогам продаж за 2004, 2005 год.

GT GLOBAL TRUCK SERVICE

ООО "Глобал Трак Сервис"
124460, Москва, Зеленоград,
3-й Западный пр-д., д. 8, стр. 1
Тел.: (495) 739-62-01, 739-62-02
E-mail - gts@gt-service.ru,
Internet - www.gt-service.ru

Компания «Глобал Трак Сервис» предлагает оригинальные запасные части со склада в Москве для грузовых автомобилей и автобусов Volvo, Mercedes Benz, прицепов и полуприцепов оснащенных осевыми агрегатами BPW, SAF, ROR автовозов LOHR и ROLFO.

Компания заключает договора с магазинами, автопредприятиями и сервисными станциями на поставку запчастей оптом и в розницу. На все запчасти предоставляется гарантия производителя.

Опытные менеджеры - консультанты помогут Вам подобрать те детали, которые необходимы для Вашего автомобиля. Если необходимых деталей не окажется на складе, Вы можете сделать заказ по каталогам.

Сервис

Наша сервисная станция специализируется на гарантийном и после гарантийном ремонте грузовой техники Volvo, автовозов LOHR и ROLFO, грузовой техники Mercedes Benz, прицепной техники, ремонте осевых агрегатов BPW, SAF, ROR.

Сервисная станция располагает мощностью производить ремонт 34-х автомобилей и прицепов одновременно.

Наша компания предлагает дополнительные услуги: эвакуация и буксировка любой грузовой техники, мойка автопоездов длиной до 25 м., шиномонтаж, тарировка тахографов, установка автономных отопителей EBERSPEHER и WEBASTO.

Услуги сервиса:

- Компьютерная диагностика
- Техническое обслуживание
- Текущий и капитальный ремонт двигателей, коробок передач, редукторов ведущих мостов
- Диагностика и ремонт тормозных систем ABS и EBS
- Регулировка углов установки колес
- Шиномонтаж и балансировка колес
- Электрические работы на автомобилях
- Тарировка тахографов
- Ремонт и установка отопителей EBERSPEHER и WEBASTO

Мы предлагаем Вам оригинальные запасные части VOLVO

Осевые агрегаты BPW, SAF, ROR и запчасти к ним | Оригинальные запасные части LOHR, ROLFO | Амортизаторы KONI | Тормозные накладки BERAL | Оригинальные запчасти Mercedes Benz | Сцепные и тяговые устройства V.ORLANDI | Пневматические и электронные системы WABCO | Пневматические рессоры к подвескам GOODYEAR

Оригинальные запчасти со склада в Москве - доставка по Москве бесплатно

Доля Таганрогских «корейцев»

Таганрогский автомобильный завод (ТагАЗ) был образован в феврале 1997 года. В 2001 году начато сотрудничество с южнокорейской компанией Hyundai, и с мая на предприятии запущено лицензионное производство автомобиля Hyundai Accent. С апреля 2004 года на заводе освоен выпуск седана бизнес-класса Hyundai Sonata. В 2005 году на ТагАЗе стартовала сборка малотоннажного грузовика Hyundai Porter.

По итогам первого полугодия 2006 года Таганрогский автомобильный завод реализовал 25 011 автомобилей, в том числе модели Accent – 18 071, Sonata – 4 035, Porter – 2 905. За аналогичный период 2005 года продажи ТагАЗа составили 22 626 автомобилей, в т.ч. Accent – 17 850, Sonata – 4 744, Porter - 32.

В отчетный период отмечено замедление роста продаж до 11%, что обусловлено дефицитом сборочных комплектов для легковых моделей. В то же время появление в модельном ряду завода коммерческого автомобиля Porter позволило в целом сохранить положительную динамику.

Доля автомобилей российской сборки в общих продажах марки Hyundai за шесть месяцев 2006 года составила 53%.

На все модели Hyundai, выпускаемые на ТагАЗе, действуют условия гарантии 3 года или 100 тыс. км пробега.

Уникальный автомобиль для МВД

Не имеющий аналогов автомобиль для перевозки и сопровождения заключённых приступил к работе в милиции Миасса. Он спроектирован и изготовлен на автомобильном заводе «Урал» («Группа ГАЗ»).

Автозак выполнен на базе шасси «Урал-43206» (колёсная формула 4х4). На него установлен усиленный каркасно-металлический фургон, внутри которого – четыре изолированных отсека. Автомобиль оснащён переговорным устройством между водителем и группой сопровождения, а фургон – системой освещения и принудительной вентиляции. Количество перевозимых заключённых в интересах безопасности не раскрывается.

Автозак безвозмездно передан автомобильным заводом «Урал» в миасскую милицию. Завод взял на себя обязательства по техническому обслуживанию уникального грузовика. Как отметил начальник УВД Миасса полковник Владимир Морозов, автозак на базе «Урала» – самая подходящая машина для горных дорог, особенно в зимнюю пору.

«Нами очень востребованы внедорожные свойства «Урала». К тому же, его фургон – более вместительный, чем у автомобилей для перевозки заключённых, которые эксплуатировались здесь ранее, он более надёжный, безопасный, комфортный и просторный. Кроме того, созданное на автомобильном заводе «Урал» специальное транспортное средство позволяет личному составу УВД Миасса при необходимости выполнять и другие специфические задачи: например, производить быструю эвакуацию заключённых в случае чрезвычайного происшествия или задействовать грузовик в других спецоперациях», - подчеркнул В. Морозов.

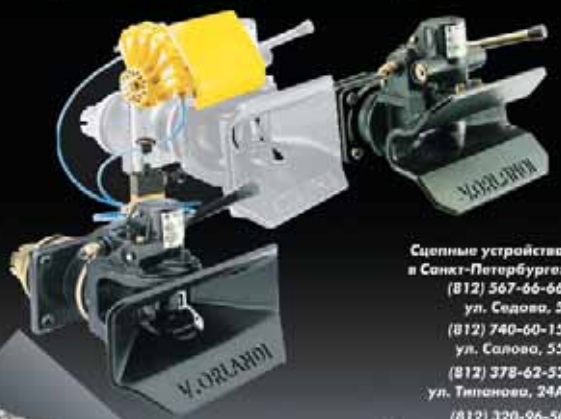
ШИНКИНЪ
Санкт-Петербург,
наб. р. Волковки, д. 15
ГРУЗОВЫЕ
ШИНЫ, ДИСКИ
R 22,5 R 19,5 R 17,5
т./ф.: (812)380-6613, т.: (812)380-6630

АВТОЗАПЧАСТИ
для грузовиков,
прицепов производства США
тел. 336-9800, 8-904-615-9680
Сервис тел. 926-0053
Санкт-Петербург, Московское ш., 25

ÖRUM

ТЯГОВО-СЦЕПНЫЕ УСТРОЙСТВА

- Доступные цены
- Недорогое и удобное обслуживание
- Исключительное сочетание цены и качества
- Устанавливают на автоконвейерах, как оригинальное
- Тестировано на скрытые дефекты ультразвуком
- Современное антикоррозийное покрытие



Сцепные устройства в Санкт-Петербурге:
(812) 567-66-66
ул. Седова, 5
(812) 740-60-15
ул. Салова, 55
(812) 378-62-53
ул. Типанова, 24А
(812) 320-96-50
Московское шоссе, 13-д

HELLA Holland LEMFÖRDER ZF BOSCH SKF Raufoss SACHS febi DAN-BLOCK sam rev WABCO GOODYEAR BERU

У качества есть имя... www.orum.ru

DAHL BALDWIN

Сепараторы
залог долголетия топливной аппаратуры вашего автомобиля

Фильтрующие элементы для грузовых автомобилей и спецтехники

AIRFIL FINLAND

FL auto

Спб., ул. Александра Невского, 12
Тел.: +7 (812) 973-77-82
327-84-40
e-mail: fl_auto@hotmail.com
kungmic@yandex.ru

IV-PARNAS
Официальный дилер
IVECO

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

АВТОМОБИЛИ • КРЕДИТ • ЛИЗИНГ • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ

Лучший фургон 2005 года для автопредприятий !*

Специальное кредитное предложение:

- Беспроцентный кредит - 50% сразу, остаток в рассрочку на 1 год
- Услуга обратного выкупа
- Максимальный срок кредита - 3 года

IVECO Daily 35C11V	IVECO TurboDaily 45 12	IVECO TurboDaily 49 12
Кузов цельнометаллический – 15,6 куб.м, категория ТС «B», адаптирована для России, двигатель дизельный, турбированный с интеркулером, 105 л/с, EURO2, 5-ступенчатая КПП, дисковые тормоза на передних и задних колесах, гидроусилитель руля, сидение водителя с тремя регулировками, сдвоенное пассажирское сидение, металлическая перегородка кабины и кузова, атермические тонированные стекла, топливный бак 70 л с замком в крышке, сдвижная дверь с правой стороны кузова, шины 195/75 R16C, усиленная подвеска	Кузов – 16,2 куб.м, категория ТС «C», адаптирована для России, двигатель дизельный, турбированный с интеркулером, 122 л.с., EURO2, кондиционер, 5-ступенчатая КПП, дисковые тормоза на передних и задних колесах, гидроусилитель руля, сидение водителя с тремя регулировками, сдвоенное пассажирское сидение, топливный бак 70 л, шины 195/75 R16C, баллонный ключ, домкрат, аварийный треугольник, огнетушитель, магнитола AM FM, передние и задние брызговики, боковая противооткатная защита, спойлер	Кузов – 18,2 куб.м, категория ТС «C», адаптирована для России, двигатель дизельный, турбированный с интеркулером, 122 л.с., EURO2 кондиционер, 5-ступенчатая КПП, универсальный ключ, дисковые тормоза на передних и задних колесах, гидроусилитель руля, сидение водителя с тремя регулировками, сдвоенное пассажирское сидение, топливный бак 70 л, шины 195/75 R16C, баллонный ключ, домкрат, аварийный треугольник, огнетушитель, магнитола AM FM, передние и задние брызговики, боковая противооткатная защита, спойлер
€27 900	869 900 руб.	950 000 руб.

Надежность в эксплуатации и неприхотливость в обслуживании

Компания Bandit Industries представила новую модель спецтехники для измельчения цельных стволов деревьев. Модель 4090 позволяет работать со стволами, диаметр которых 95 см. Барабан для измельчения оснащён зажимами, которые значительно облегчают работу. Конвейер для подачи древесины, длиной 9 и шириной 2,5 метров, имеет уникальную поверхность, которая позволяет без лишних проблем оперировать даже с древесиной, не отчищая её от ветвей. Также техника оснащена 8 метровой гидравлической стрелой, которая управляется джойстиком. Новинка комплектуется двигателем производства Caterpillar мощностью 1000 л.с. Высокая продуктивность работы модели позволяет заполнить 14 метровый полуприцеп щепой от древесины всего за 10 минут, а 150 литрового бака топлива хватает для работы целый день без остановки. Кабина оператора отличается высоким уровнем эргономики и комфорта. Для повышения качества работы в салоне установлен удобный пульт управления со всей необходимой информацией, комфортабельное кресло, а также внутренний температурный контроль. Несмотря на большую площадь остекления, кабина хорошо защищена. Модель 4090 отличается высокой производительностью, надёжностью в эксплуатации и неприхотливостью в обслуживании.

Низкопольный погрузчик экономит время

Компания Southworth Products Corporation представила новый ручной погрузчик — Roll-In Level Loader. Новинка позволяет без применения высоких физических усилий облегчить погрузочно-разгрузочные работы, экономя при этом время. Низкопольный погрузчик благодаря особому строению распределяет нагрузку по всей своей поверхности и приспособлен для подъёма любых поддонов. X-образность опор и полный электропривод позволяет выбрать необходимую высоту при подъёме, а доступ со всех сторон позволяет производить загрузку ещё быстрее. Roll-In Level Loader предлагается в двух вариантах грузоподъёмности (1134 или 1814 кг) при размерах платформы 121,9x134,6 либо 129,5x134,6 мм. Кроме того, в зависимости от необходимости, модели погрузчика различаются по максимальной высоте подъёма — 889 и 915 мм. Новинка легка в управлении, не требует высокой квалификации оператора, повышает безопасность при работе и характеризуется большими межсервисными интервалами.

Предназначены для заготовления древесины

Компания Caterpillar представила новые колёсные трелевочные тракторы серии С 525, 535 и 545. Модели, предназначенные для заготовления древесины, имеют ряд усовершенствований, которые повышают производительность работ и снижают расходы на содержание и эксплуатацию, по сравнению с моделями серии В. На тракторах устанавливается двигатель Cat® C7 с применением технологии ACERT™. Вновь разработанный грейферный захват у новинок имеет прочную конструкцию коробчатого сечения и повышенное прижимное усилие для быстрой погрузки бревен и их надежного захвата. Система «Auto-Grab» (автоматического захвата) компании Caterpillar следит за давлением и регулирует надежность захвата груза. Максимальная полезная мощность модели 525С — 182 л.с. (535С—204 л.с., а 545С— 219 л.с.). Трактора оснащаются грейферами, объемом 0,83 м2, 1,34 или 1,54 м2 и 1,54 или 1,77 м2 соответственно. Для всех конфигураций грейферного захвата устанавливается новая гидравлическая лебедка. Она обеспечивает повышенную гибкость в эксплуатации, позволяя при трелевке использовать силовую передачу. Модели отвечают всем необходимым требованиям к токсичности отработавших газов, а двигатель характеризуется высокой экономией топлива и обладает проверенной надежностью и ресурсом прочности.

Самый безопасный автобус

Компания DaimlerChrysler презентовала экспертам из 18 европейских стран самый безопасный автобус, сконструированный на базе нового поколения Mercedes-Benz Travego. Высокий уровень безопасности транспортного средства достигается за счёт встроенных электронных вспомогательных систем. Например, специально установленный в автобусе компьютер контролирует дистанцию и «не позволяет» модели съехать с дорожной полосы. Для контроля ситуации сзади и в мёртвых зонах водителю помогут видеокамеры наблюдения. Также новинка комплектуется системами безопасности ESP, EBS и ксеноновыми фарами Litronic, улучшающими видимость, и индивидуальными ремнями безопасности на каждом пассажирском месте. Новая модель туристического класса, которая, по мнению производителя, является самой безопасной в мире, уже поступила в продажу.

«Центр фильтров»
официальный дистрибьютор
AIRFIL FINLAND · Donaldson · BALDWIN FILTERS · M FILTER
Фильтры для грузовой техники
SCANIA · VOLVO · DEUTZ · FREIGHTLINER · MAN · INTERNATIONAL

65 (б/подогрева) - $ 90
DAHL · BALDWIN · СЕПАРАТОРЫ
100-Н (подогрев) - $188
150-Н (подогрев) - $222
200-Н (подогрев) - $280
Тел. (812) 320-82-80, факс (812) 320-82-85
E-mail: centerf@mail.wplus.net

ПРОДАЖА ЗАПЧАСТЕЙ ДЛЯ АМЕРИКАНСКИХ* И ЕВРОПЕЙСКИХ ГРУЗОВИКОВ
Тормозные накладки FRASLE
Амортизаторы MONROE
Пневморессоры GOODYEAR

ЮНИТ-АВТО
АВТОЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ
С-Петербург, п. Шушары, Железнодорожная 9, т. (812) 33-66-008
NEW ш. Революции, д. 51 т. (812) 702-72-44
www.unit-auto.ru e-mail: info@unit-auto.ru

GOK
ГРУППА КОМПАНИЙ «ГОК»
Продажа запасных частей для иностранных грузовиков, прицепов, автобусов.
Ремонт КПП ZF, EATON, MERCEDES.
Сеть магазинов:
39 км Минского ш. Розн.: (495) 746-5745, shop39@gok.ru
49 км Новорязанского ш. Розн.: (495) 500-7460, shop49@gok.ru
80 км МКАД Розн.: (495) 780-7404, shop80@gok.ru
47 км МКАД Розн.: (495) 502-9675, 937-9610 shop47@gok.ru
Официальный дилер KNORR BREMSE
Опт.: (495) 514-1157, 933-2483, shop49@gok.ru
Факс: (495) 150-4683
www.gok.ru, e-mail: info@gok.ru, shop@gok.ru

АВТОСТЁКЛА
AGC
ASAHI GLASS COMPANY
официальное стекло ведущих автоконцернов мира
ДЛЯ ИНОМАРОК только оригинальное стекло
Asahi
Splintex
а также PPG, Tamglass, Sekurit и др.

MAN, VOLVO, DAF, SCANIA
NEOPLAN, SETRA, BOVA, MERCEDES
на складе в Санкт-Петербурге стекла для иномарок
автобусов и грузовиков
на КАМАЗ, МАЗ, ПАЗ, ГАЗ, ЗИЛ, ЛАЗ. ЛИАЗ, БелАЗ стекла Борского стекольного завода
BOR Splintex Distribution
ЦЕНТР АВТОМОБИЛЬНОГО СТЕКЛА
(812) 346 68 90
e-mail: office@agc-automotive.ru

Первые шаги

Isuzu Motors Ltd. - крупнейший производитель грузовых автомобилей в Японии и пятый в мире. Компания выпускает грузовики различной грузоподъемности. Эта компания известна также как производитель и поставщик дизельных двигателей, в т.ч. и для других автопроизводителей. Двигатели Isuzu зарекомендовали себя как исключительно надежные, даже в российских условиях.

Открывает производственную линейку марка Isuzu Elf, в которую входят грузовики полной массой 2800-6000 кг (примерная грузоподъемность 1000-3000 кг).

Грузовики среднего класса носят название Isuzu Forward (полная масса 8000-14000 кг (грузоподъемность 4000-8000 кг). Isuzu Forward как и Isuzu Elf выпускаются с колесными формулами 4x2 и 4x4. Оборудованы 5 или 6 ступенчатыми КПП, также встречаются машины и с автоматической трансмиссией.

Тяжелые грузовики, полной массой от 15500 кг при грузоподъемности от 10000 кг не имели до 1995 года общего названия (были буквенные индексы), а с 1995 серия носит название Giga и GigaMax. Эти грузовики имеют колесные формулы 6x2, 6x2 две поворотные оси, 6x4, 8x4 две поворотные оси, тягачи 4x2 и 6x4.

Ульяновского «японца»

11 июля 2006 года в Ульяновске состоялся пуск завода по производству в России грузовых автомобилей японской компании Isuzu. На Ульяновском автомобильном заводе, входящем в состав компании «Северсталь-Авто», впервые в России начато производство иностранного автомобиля в том классе, где безраздельно господствуют «Бычок», камский и минский среднетоннажники, а с недавних пор – нижегородский «Валдай». Каждый из конкурентов уже имеет сложившуюся сеть, а объемы их поставок на рынок не идут ни в какое сравнение с первыми шагами ульяновского «японца». На конвейер поставлен грузовой автомобиль NQR71P полной массой 8 т при максимальной грузоподъемности до 5 т. Он оснащен дизельным двигателем 4HG 1объемом 4,6 л максимальной мощности 121 л.с. при 3200 об/мин и с крутящим моментом 304 Нм при 1600 об/мин.

На первом этапе будут собираться шасси и фургоны, но со временем гамма кузовов значительно расширится. Уже сейчас можно заказать эвакуатор с опускающейся платформой. В ближайшее время в Ульяновске наладят собственное производство обычных и изотермических фургонов, еще одну модель эвакуатора. Затем последуют самосвал и мусоровоз для внутригородских служб.

Уже до конца этого года к дилерам уйдет первая партия новых автомобилей (более 500 шт.), на будущий год их будет собрано уже 2000, а в течение ближайших трех лет объем выпуска дойдет до 10 000 шт. Причем, выпускаться будут автомобили, оснащенные несколькими типами кузовов.

Как это бывает при выходе на рынок новой компании, да еще и с принципиально новым автомобилем, успех во многом зависит от формирования дилерской и сервисной сети. К моменту, когда официальные лица перерезали красную ленточку, открыв путь первым грузовикам, собранным в Ульяновске, в России уже имелось 9 дилерских и технических центров, готовых принять на обслуживание новые автомобили. Они расположены в крупнейших городах и промышленных центрах России – Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге. К 2007 году количество дилерских и технических центров планируется довести до тридцати.

АСТА АССОЦИАЦИЯ

Адреса магазинов:
Васи Алексеева, 10, тел. 449-60-64
Дунайский пр., 19-21, тел. 727-47-82
Земледельческая, 3, тел. 295-85-07
Ириновский пр., 2, тел. 222-95-78
Культуры пр., 44, тел. 449-88-01
Московская Славянка, 17-а, тел. 481-65-34
Народного Ополчения пр., 201, 449-60-69
Октябрьская наб., 64, тел. 449-60-74
Полюстровский пр., 74, тел. 449-60-61
Рощинская ул., 9-а, тел. 387-11-90
Рощинская ул., 36, тел. 449-63-01
п. Саперный, Дорожная ул., 13, 462-17-37
Седова ул., 10, тел. 449-60-72
Славы пр., 40, тел. 701-81-61

АВТОЗАПЧАСТИ:
КАМАЗ, МАЗ, ЗИЛ, ГАЗ, ВАЗ, ПАЗ, УАЗ, КРАЗ, Урал

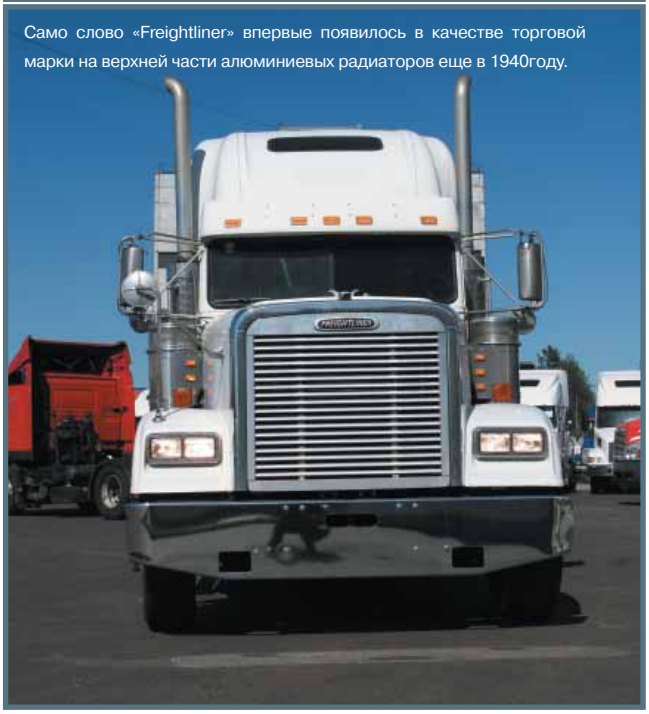
АВТОМОБИЛИ КАМАЗ, МАЗ
Культуры пр., 44, тел. 449-60-51
Московское шоссе, 23/2, тел. 371-32-13

АВТОСЕРВИС ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ
СПб, п. Старо-Паново, ул. Рабочая, 7-а, тел. 736-98-01

«Классическое» открытие Америки

Первые статьи об американских грузовиках в отечественной прессе были полны неподдельных восторгов. Видимо, все, в буквальном смысле, были ослеплены их нестерпимым блеском. Восхищались, в первую очередь, обилием «вынесенного наружу» хрома, а также размерами спального отсека. Самое интересное, что чувства не перестали бурлить до сих пор. Это значит, что мы еще не «насытились». Во-первых, это можно объяснить тем, что ничего подобного никогда не видели и, как говорится, «в детстве не доели». А, во-вторых, самые-то настоящие, культовые, «американцы» - Peterbilt, Kenworth - еще только начали у нас появляться. Ведь как бы не были хороши грузовики Century Class, но всегда хочется чего-то большего, «для души».

Есть в этих машинах нечто, заставляющее смотреть на них глазами ребенка, увидевшего впервые нечто большое и сказочное.



Само слово «Freightliner» впервые появилось в качестве торговой марки на верхней части алюминиевых радиаторов еще в 1940году.

«Классический» повод

Нет, действительно, без всяких журналистских «фокусов», есть в этих машинах нечто, заставляющее смотреть на них не взглядом усталого профессионала, который каждый день «просто» работает на грузовике и которому давно не до «красот», а глазами ребенка, увидевшего впервые нечто большое и сказочное. Странно, но даже если ты уже все-все-все знаешь об американских грузовиках (хотя таких людей на самом деле не так уж и много), тем не менее, каждый раз, залезая в «американца», совершаешь свое маленькое личное открытие Америки. Почему бы нам не открыть Америку еще раз – тем более, что повод имеется вполне классический. И называется он Freightliner Classic XL.

А любая классика она как Восток – дело тонкое. Потому что выражает дух не только прошлого, но и самого что ни на есть настоящего и, конечно же, будущего. И вообще «высокий стиль» - это тот праздник, который всегда с тобой.

Годы идут, но подлинным ценностям они нипочем. Само слово «Freightliner» впервые появилось в качестве торговой марки на верхней части алюминиевых радиаторов еще в 1940году. И с тех пор характерный лейбл в форме плечиков для одежды с выпуклой надписью «Freightliner» неизменно красуется на все том же месте. И никакое «немецкое влияние» последних десятилетий ничего не смогло с этим поделать.

«Витаминная» эстетика

Недостатки «фредов» общеизвестны, хотя достаточно спорны. Они перечислены во множестве статей - и нет смысла их повторять тем, кто уже сделал для себя «взрослый» выбор. Знают они прекрасно все «минусы»

своих любимцев, а все равно ни на что их не променяют. Человек же пристрастный, в особенности поклонник всего европейского или японского, всегда найдет в американских грузовиках «недочеты». Это и понятно – на всех не угодишь, а идеала не существует. Но к идеалу надо стремится - и американцы стремятся, не смешиваясь при этом, в своих лучших классических образцах, ни с чем «чужеродным», не теряя свою «американскость».

И яркий тому пример: рассматриваемый нами автомобиль – если его сравнивать с ближайшими «родственниками». Не секрет, что американские грузовики по своим техническим характеристикам весьма схожи, а потому вполне взаимозаменяемы. Значит, разница (в том числе и ценовая) в первую очередь заключается в «эстетике». На нее-то мы и обратим особое внимание. Есть нечто, что, оказывается, милее нашему сердцу, чем прилизанные и комфортабельные «европейцы», то, в чем содержится настоящий витамин для нашей крови. Витаминов всегда не хватает, а потому не лишним будет подзарядиться энергетикой от одного только вида «классического фреда».

Поэтому давайте подзарядимся.

На работу – как на праздник

Какой цвет более всего подходит «классику» (будем так для краткости называть наш XL, хотя существует еще и «чистый» Classic, более «маленький»), подчеркивая его американские достоинства? Всегда солидно смотрится черный. Цвет ночи впечатляет и завораживает. Кстати, особенно красивы американские грузовики именно в ночной тьме – все в разноцветных огнях, словно новогодние елки. Но в нашем случае мы имеем дело с полной противоположностью. Нарядный белый не сочетается (как считают многие) с «грузовой функциональностью» тягача, но зато он отлично смотрится в сочетании с многочисленными хромированными поверхностями. На работу наш «классик» выходит при полном параде – а почему бы и нет? Разве обязательно грузовик должен быть мрачным, и уж тем более – грязным?

Вообще «классик», даже и без «эстетики», хорош уже тем, что относится к семейству «фредов», а потому является их всех «американцев» наиболее продвинутым «в плане сервиса». С ремонтной базой

Как и все «американцы», «классик» может «пользоваться» любым из трех марок двигателей – Detroit Diesel, Cummins, Caterpillar - и в данном случае мы видим DD.

для этих «американцев» в России уже проблем практически не существует (как еще несколько лет назад).

Само собой разумеется, что модель Classic XL элитная - «классиков», в сравнении с Century 120, совсем немного – а эстетическая сущность автомобиля определена его названием.

Да, во всех его формах и чертах выдержана именно американская классичность – как она понимается самими американцами. В данном случае можно говорить уже о вполне сознательной стилизации.

Крейсер для наших дорог

Вот он перед нами, этот типичный американец. Он словно прищурился и глядит на нас «щелочкой» своих лобовых стекол поверх могучего капота. И при этом сколько стиля – причем не почти «бессознательного», как, может быть, у FLD Conventional, а вполне подчеркнутого. Одни только ряды заклепок на алюминиевой кабине чего стоят – разве это не настоящее эстетство для автомобиля, выпущенного в 2000 году? Когда глядишь на такие заклепки, вспоминается почему-то легендарный крейсер «Аврора». А если учесть, что имеются не только заклепки, но и ряды лампочек по всему периметру, которые и обеспечивают знаменитую «иллюминацию», то понимаешь, что такие «аппараты» просто обречены были стать легендой, и, конечно же, ею стали. Причем эта легенда, естественно, особенно по душе «независимым одиночкам», а по-нашему – частникам.

Если поставить «классика» между двумя наиболее распространенными «фредами» - FLC и

Огромные «баки» воздушных фильтров и исполинские «рога» глушителей

Блоки передних фар Perlux у «классика» выдержаны в «угловатом» стиле.

Когда глядишь на такие заклепки, вспоминается почему-то легендарный крейсер «Аврора»

FLD – то станет понятно, откуда у нашего героя растут «ноги», а особенно голова. Обтекаемые, «более современные», аэродинамические формы FLC- и угловатый, «архаичный» FLD. Очевидно, что наш герой является прямым потомком «старого фреда», но он более денди. Если коротко говорить о сути, здесь к «грубой классической основе» добавлены красивые блестящие «детали». Кажется, что в такой машине «не должно» быть даже кондиционера, но на самом деле имеется не только этот элемент комфорта, но и много чего другого. В том числе ABS Rockwell WABCO, имеющий модулятор и систему самодиагностики. Такая вот обманчивая простота.

В США множество любителей именно классического дизайна и уровня комфорта, а с открытием «грузовой» Америки число тех, кто «въехал» в «американцев» неуклонно возрастает и в России.

Подвести блестящую черту

Блоки передних фар Perlux у «классика» выдержаны в «угловатом» стиле. Какой контраст с кокетливыми «глазками» у «фредов» Columbia! Главное же – вынесено наружу, даже «выпячено» и до рези в глазах хромировано, все, что только можно хромировать. Ведь американца, по определению, должно быть много, а значит должны сверкать хромом многочисленные ступеньки, козырьки, ветровые щитки, рассекатели и антенны.

Если европейцы все такие собранные, сфокусированные, даже ужатые, то американцы какие-то «разбросанные». Но эта разбросанность, также как и их простота, ставшая «притчей во языцех» – обманчива. На самом деле все находится на своих местах и малейшее из изменений может нарушить «общую картину», все детали которой тщательно продуманы. В том числе и два сигнальных клаксона из нержавеющей стали на крыше кабины.

Вот огромные «баки» воздушных фильтров, вот исполинские «рога» глушителей. А вот и «зеркальный» бампер, который на самом деле вовсе не хрупок, а имеет не только «декоративную», но и защитную функцию. Широкий и плоский бампер из хромированной стали как бы подводит заключительную «блестящую» черту под общим впечатлением от «классика» - и впечатление это, прямо скажем, блестяще- классическое. Короче говоря, мы видим здесь совместную «работу» двух стилей – Classic и Western.

Сверкающая «квадратная» мысль

Отнимите у классика все его блестящие «навороты» и получите FLD. Что касается самого, пожалуй, многочисленного из «фредов» (т.е. Century 120), то он выглядит просто автомобилем «эконом-класса», вполне унифицированным и «заточенным» под «корпоративные» перевозки. У «классика» же ярко выявлена индивидуальность, и действительно есть свое лицо, к тому же весьма симпатичное и ухоженное. Вообще, если довести развитие «квадратной мысли» до логического конца, то верхом такой красоты стал бы дом на квадратных колесах. Само собой, весь сверкающий хромом! К сожалению, это невозможно, но наверняка кому-то очень хотелось бы увидеть и такого «американца».

Впрочем, и того, что «уже есть» - вполне достаточно. Решетка радиатора – ни какой-то там «сплющенный» прямоугольник, а внушительный квадрат «метр на метр». Да и все «прочее» этой решетке подстать. Кстати, можем задать поклонникам американской классики вопрос в духе Шерлока Холмса: сколько горизонталь-

Оба топливных бака изготовлены из полированного алюминия и блестят не хуже хромированной стали.

Имея такое снаряжение и при своей более длинной базе «классик» особенно комфортен

ных «реечек» составляют «поле» радиаторной решетки? Правильный ответ – восемнадцать!

Пресловутая «плохая обзорность» у «американцев» весьма спорна. При наличии пяти зеркал заднего вида у «классика» только ленивый или слепой не научиться «видеть», сидя в его кабине. В частности, по бокам капота установлен комплект зеркал заднего вида Aero Moto из нержавеющей стали. Стекла обогреваются как из кабины, так и с пульта дистанционного управления.

Кроме того, знаменитое окошечко в нижней части правой двери - «телевизор» - разумеется, присутствует. У «классика» капот не скошен как у FLC, но и не задран, как у Стерлинга. Он просто уверенно-прямой. В целом же наш герой всего на 20 см длиннее FLC 120, но зато - почувствуйте разницу! Вот что значит высокий сверкающий стиль!

Птичка на капоте

На капоте - привычная глазу ручка, стилизованная под птицу. Такие ручки стоят на многих «американцах», в том числе на Peterbilt. Подняв пластиковый капот, увидим внутри не больше «потрохов», чем у FLC 120, но зато «квартира» для двигателя и его «сопровождения» очень даже просторная. Ради настоящей американской красоты места не пожалели. Как и все «американцы», «классик» может «пользоваться» любым из трех марок двигателей – Detroit Diesel, Cummins, Caterpillar - и в данном случае мы видим DD.

Подобный дизайн известен с 60-х годов прошлого века и очевидно, что проживет еще не одно десятилетие. «Ретро» будет «осовременяться» изнутри, насыщаться электроникой, но сами формы долго будут востребованы. Желающие всегда найдутся. Именно ради имиджа укрупнен и радиатор, хотя в этом не было никакой жесткой необходимости. Но здесь-то и «таится» настоящая Америка.

Вообще автомобиль капотной компоновки более мягкий для водителя, чем бескапотник. При российских расстояниях и отсутствии мотелей «американцы»

Вот он перед нами, этот типичный американец. Он словно прищурился и глядит на нас «щелочкой» своих лобовых стекол поверх могучего капота

Два ведущих моста, которые «делят» нагрузку на ось надвое

можения двигателем. Вся информация о параметрах работы двигателя индицируется на дисплее, установленном на приборной доске.

Сцепление Rockwell (размером в 15,5 дюймов) состоит из 2-х дисков с металло-керамическими вставками. А система охлаждения двигателя осуществляется благодаря радиатору размером 1203 кв. дюйма с вентилятором Horton S-серии.

Уже упоминаемые нами хромированные «бочонки» (воздушные фильтры Vortex) являются неотъемлемой частью стиля Classic. Они установлены по бокам задней части капота и сделаны из нержавеющей стали. Также и выхлопные трубы Donaldson. Эти красавцы диаметром 12,7 см горделиво «торчат» сразу позади «бочонков». Верхняя часть труб обязательно загнута назад или в стороны, чтобы избежать попадания внутрь грязи и воды. От механических повреждений трубы защищает сетчатый кожух из все той же «нержавейки».

У «классика» имеется 18-ти скоростная трансмиссия Fuller RTLO-1661A с воздушно- масляной системой охлаждения. Передняя ось Rockwell FF-961 выдвинута вперед, что придает автомобилю повышенную маневренность.

Оба топливных бака изготовлены из полированного алюминия и блестят не хуже хромированной стали. Их емкость - по 450 литров у каждого. Диаметр - 58см. Система EquiFlo обеспечивает равномерную выработку топлива сразу из 2-х баков.

являются настоящей находкой для наших перевозчиков.

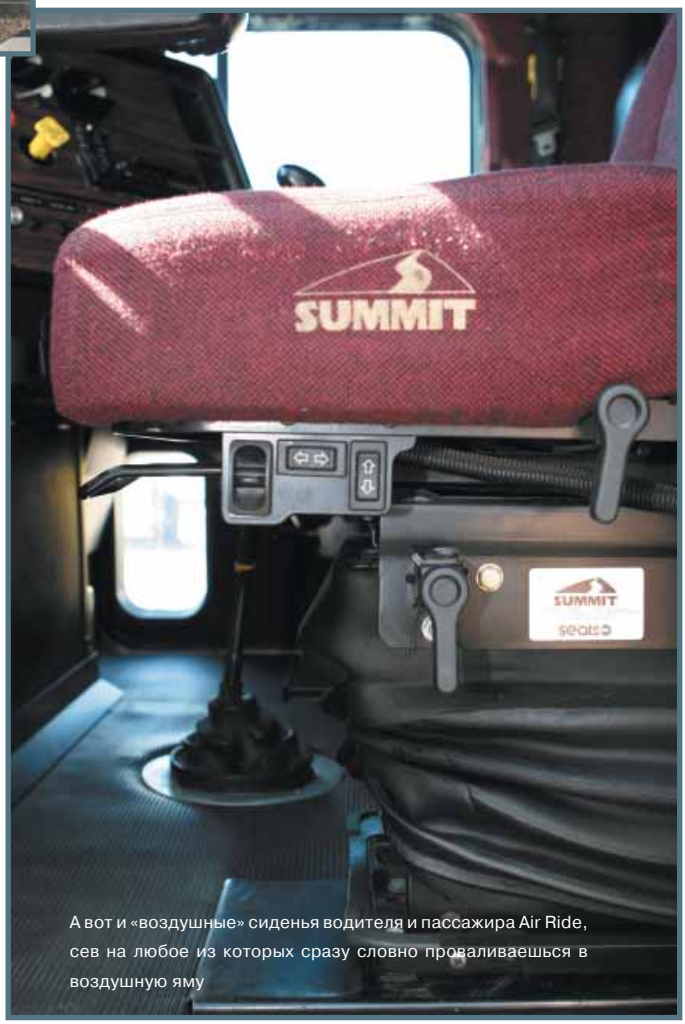
Подвеска у «классика» комбинированная: передняя - рессорная двухлистовая, а задняя – полурессора с воздушными подушками (рессорно-воздушная с межосевым расстоянием 129 см). Имея такое снаряжение и при своей более длинной (по сравнению с FLC 120) базе «классик» особенно комфортен. Все здесь классическое (в американском значении этого понятия) – два ведущих моста, которые «делят» нагрузку на ось надвое, мощный двигатель (485 л.с.), неприхотливость вплоть до «неубиваемости».

«Классические» подробности

Поскольку мы все-таки имеем дело с транспортным средством, то подробнее рассмотрим его технические характеристики. Назовем цифры.

Во-первых, модель классифицируется как седельный тягач с колесной формулой 4х6, с выдвинутой вперед передней осью (set- front axle). Длина кабины водителя от переднего бампера до передней части спального отсека составляет 335 см. Этот параметр называется BBC. Длина спального отсека - 162 см. Высота в верхней точке – ровно 2 метра. Между кабиной водителя и спальным отсеком установлена перегородка, являющейся одновременно дополнительным ребром жесткости.

Двигатель (любой из трех возможных) имеет обязательную функцию Jake Brake - систему тор-



А вот и «воздушные» сиденья водителя и пассажира Air Ride, сев на любое из которых сразу словно проваливаешься в воздушную яму

ПРОДАЖА ТЕХНИКИ АМЕРИКАНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

UNITEDAUTO.RU
ПРОДАЖА ГРУЗОВИКОВ ИЗ США

Санкт-Петербург
Московское шоссе, 13 Д
Тел: (812) 336-60-48
trucks@unitedauto.ru, www.unitedauto.ru

39 000$ - 43 500$
KENWORTH ,1999 и 2000 г.в
30 шт., Cat C12, DD60,
CUM N14.

49 000$
FREIGHTLINER Columbia,
2002 г.в, 40шт
DD 60 / 470 hp, КПП 10

40 500$
FREIGHTLINER FLC 120 2000 г.в.
20 шт., DD60/430 hp КПП 10

51 000$
Volvo VNL 64T770, 2002 г.в.
CUM ISX-/450 hp, КПП 13

39 900$
FREIGHTLINER FLC 120
2000 г.в. 12 шт
DD60/430 hp, КПП Smartshift

40 000$
STERLING Silver Star, 1999 г.в
CAT C12/430 hp, КПП 10

47 000$
PETERBILT 387,2000 г.в. 3 шт
Cat C12/435 hp, КПП 10

38 000$ - 42 000$
Volvo VNL 64T660
1999 и 2000г.в., 20 шт
CUM N14/435 hp, КПП 10

TRUCKLAND

ПРОДАЖА ИМПОРТНОЙ ГРУЗОВОЙ И СПЕЦТЕХНИКИ FREIGHTLINER, INTERNATIONAL, STERLING, VOLVO, KENWORTH

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПАРНАС, ул. ВЕРХНЯЯ, 16, тел. (812) 448-06-30
8-800-200-48-84 (ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ) WWW.TRUCKLAND.RU

SOTRANS
АМЕРИКАНСКИЕ ГРУЗОВИКИ И СПЕЦТЕХНИКА

«Писк» в салоне

В салоне у «классика» дизайн не претерпел никаких изменений «с давних времен». Также как и в «Стерлинге», можно с непривычки ударится лбом о верхнюю торпеду, хотя она здесь нависает все-таки не так «убийственно». Сквозь низкое и прямое лобовое стекло с удовлетворением смотришь на привычные в «американце» «метры жизни» перед тобой. Метры эти не «зализанные», а самые настоящие – прямоугольные, и им доверяешь на все 100 %.

В кабине и спальном отсеке пол на удивление ровный, с шумопоглащающим ковровым покрытием. Стены покрыты 4-х сантиметровой пластиковой изоляцией с низким коэффициентом теплопроводности. При морозе в 30 градусов спальный отсек удерживает тепло в течение долгого времени, если даже печка работает в режиме минимальной мощности. Вход в отсек закрывается виниловыми занавесками.

А вот и «воздушные» сиденья водителя и пассажира Air Ride, сев на любое из которых сразу словно проваливаешься в воздушную яму. Впрочем, «проваливание» регулируется. Все циферблаты и кнопки типично американские, «элементарные» по дизайну, а цвет – желтый и красный. Наверное, в этом-то и «писк».

Интерьер кабины в стандартном варианте включает в себя виниловые панели и обивку кресел цвета Ascot. На приборной доске мы видим пластиковую вставку “под дерево”. Панель имеет традиционный для американских машин изгиб в 120

Стены покрыты 4-х сантиметровой пластиковой изоляцией с низким коэффициентом теплопроводности

Спальному отделению в кабине «американца» пропето было немало дифирамбов

градусов. Считается, что такая форма обеспечивает наилучшую читаемость параметров.

«Классический» магнит

Что касается «сравнительных параметров» кабины, то у «классика» она чуть более узкая, чем у FLC 120– «сказываются» вынесенные трубы глушителей. А что делать – красота требует жертв.

Спальному отделению в кабине «американца» пропето было немало дифирамбов. Сравнивали эти «три метра отдыха» даже с полем для гольфа. Не будем пересчитывать по пальцам все «емкости» - ясно, что пальцев не хватит. Как и в вопросе с маневренностью или обзорностью, здесь также многое зависит от себя или... от «мелочей». Если у многочисленных ящичков дверцы заменить шторками, то пластмасса практически «не ходит»(в чем также обвиняют «американцев»). Достаточно, как говорится, руки приложить. «Классик», как уже говорилось, помягче будет за счет своей удлиненной базы, а также и потише благодаря более «серьезной» (по сравнению с FLC) обшивке. Здесь ведь не только пластмасса – не зря он красуется своими заклепками.

Что еще добавить к уже сказанному? Только самое очевидное. Можно сидеть как на витрине в «стеклянном» бескапотном «европейце», но лучше все-таки спрятаться, в поисках чувства защищенности, в суровом FLD. Но если на тебя все-таки «давит» более короткий капот «старого фреда», а также отсутствие вынесенных фильтров и только одна труба глушителя, да еще расположенная сзади, то ты, безусловно, выберешь «классик».

Смазочные материалы BP -
гарантия надежной работы техники

ДИСТРИБЬЮТОРЫ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ BP

Барнаул	ООО «Спецнефть»	(3852) 46-90-38
Владивосток	ПБОЮЛ «Шифрин»	(4232) 45-37-21
Владивосток	ООО «Дескриптор Трейдинг»	(4232) 300599
Волгоград	ООО «Хронос»	(8442) 95-29-82
Воронеж	ООО «БиКас Черноземье»	(4732) 93-46-46
Екатеринбург	ООО «Вик'ойл плюс»	(343) 379-53-20
Иваново	ПБОЮЛ «Бобылев А.М.»	(4932) 29-55-23
Иркутск	ООО «Интеравто»	(3952) 34-96-44
Казань	ООО «Корэс»	(8432) 72-97-66
Калининград	«BP Калининград»	(4012) 73-33-37
Калуга	ООО «Лимузин»	(4842) 54-95-90
Краснодар	ООО «Хай-Тек»	(861) 237-65-12
Красноярск	ООО «Ойл-Д»	(3912) 66-25-38
Москва	«Интеравто»	(495) 959-78-88
Москва	ООО «Абэксим»	(495) 739-07-39
Москва	ООО «Редитал»	(495) 706-66-67
Н.Новгород	ООО «Эль Авто»	(8312) 41-65-52
Новосибирск	ООО «Сибойл»	(383) 290-38-85
Омск	ООО «Аргус Омск»	(3812) 31-53-69
Ростов-на-Дону	ООО «Профит-Лиг Компани»	(8632) 955325
Рязань	ООО «Автоатлант»	(4912) 20-55-15
Самара	ООО «Премьера»	(8482) 34-81-67
Санкт-Петербург	ООО «АМГ»	(812) 326-42-42
Санкт-Петербург	ООО «Гризайль»	(812) 324-54-94
Тверь	ООО «Топливо и масла»	(4822) 49-26-43
Тольятти	ООО «Премьера»	(8482) 34-81-67
Уфа	ЗАО «Горст»	(3472) 39-83-39
Хабаровск	ООО «Экселло»	(4212) 41-33-08
Челябинск	ЗАО «Торговый Дом «Бовид»	(351) 775-10-75

Генеральный импортер смазочных материалов BP - ООО «Сетра Лубрикантс».
Россия, 109017, Москва, ул. Малая Ордынка, д. 7, стр. 1.
Тел. +7 (495) 961-27-87, факс +7 (495) 961-27-98/99
www.bp.com

system Vanellus

СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ BP ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА И СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Моторные масла для коммерческой техники

Серия	Продукт	Описание продукта	Спецификации
Универсальные моторные масла	Vanellus C8 Ultima 5W-30	Полностью синтетическое моторное масло нового поколения, для всех типов четырехтактных транспортных дизелей, с предельно высокими эксплуатационными характеристиками, обеспечивающее экономию топлива	API CI-4/CF; ACEA E4/E5/B3/B4; MB 228.5; MAN M3277; Volvo VDS-2; Mack EO-M Plus; RVI RXD; Cummins CES 20071/2/6/7; MTU Type 3; Global DHD-1
	Vanellus C7 Global 15W-40	Высококачественное масло с увеличенными интервалами замены, предназначенное для применения в различных дизельных и бензиновых двигателях грузовых автомобилей, коммерческих фургонов и легковых машин. Vanellus C7 Global специально разработано для двигателей с системой рециркуляции отработанных газов EGR (Exhaust Gas Recirculation). Масло прекрасно подходит для работы в различных эксплуатационных условиях и климатических зонах, обладает превосходной защитой от износа и коррозии.	API CI-4/CF/SL; ACEA E5/E3/B3/B4; MB228.3; MAN M3275; Volvo VDS-3; Mack EO-M Plus; Cummins 20071/72/76/77/78; Renault RLD; DHD-1.
	Vanellus C6 Global Plus 10W-40	Моторное масло нового поколения со сверхвысокими характеристиками, для работы с увеличенными интервалами замены масла, обеспечивающее экономию топлива	API CI-4/SJ; ACEA E3/E5/B3/B4/A3; MB 228.3; MAN M3275; Volvo VDS-2; Cummins CES 20071/2/6/7; Mack EO-M Plus; RVI RLD; MTU Type 2; ZF TE-ML-03A, DAF HP-1 / HP-2. Возможно применение когда требуется уровень: VW 500.00/505.00
	Vanellus C6 Global 15W-40	Универсальное моторное масло для работы с увеличенными интервалами замены.	API CH-4/SJ; ACEA E3/E5/B3/B4/A3; MB 228.3; MAN M3275; Volvo VDS-2; Cummins CES 20071/2/6/7; Mack EO-M Plus; RVI RLD. Возможно применение когда требуется уровень: VW 500.00/505.00
	Vanellus C5 Global 15W-40	Универсальное моторное масло для дизельных и бензиновых двигателей.	API CG-4/CF/SH; ACEA E2/B2/A2; MB 228.1; MAN 271; Volvo VDS; Mack EO-L; MTU Type 1; MTU/DDC Category 1. Возможно применение когда требуется уровень: VW 501.01/505.00
	Vanellus C5 Multi 10W-30	Универсальное моторное масло для дизельных и бензиновых двигателей.	API CG-4/SH; Mack EO-L. Возможно применение когда требуется уровень: Volvo VDS
	Vanellus C4 Global 15W-40, Vanellus C4 Multi 20W-50	Универсальное моторное масло для дизельных и бензиновых двигателей.	API CF-4/CF/SG; ACEA E2/B2; MB 228.1; MAN 271; Volvo VDS. Возможно применение когда требуется уровень VW 501.01/505.00
	Vanellus C4 Multi 10W-30	Универсальное моторное масло для дизельных и бензиновых двигателей.	API CF-4/CF/SG. Возможно применение когда требуется уровень: Volvo VDS
	Vanellus C3 Mono 10W, 30	Универсальное моторное масло для дизельных и бензиновых двигателей.	API CF/SF; ACEA E1 (для SAE 30); MB 277.0; MAN 270 (для SAE 30); Alisson C4 (для SAE 30). Возможно применение при требованиях: Caterpillar TO-2
Для европейских тяжелонагруженных дизелей	Vanellus E8 Ultra 5W-30	Полностью синтетическое моторное масло последнего поколения для европейских дизелей с наилучшими показателями экономии топлива (до 5%)	ACEA E4/E5/E7; MB 228.5; MAN M3277; Volvo VDS-2; Scania LDF; RVI RXD; Cummins CES 20072 / 77; MTU Type 3; Mack EO-M Plus; DAF HP-1 / HP-2
	Vanellus E7 Supreme 5W-40	Синтетическое масло с высокими эксплуатационными свойствами для дизелей	ACEA E4/B3/B4; API CF; MB 228.5; MAN M3277; Volvo VDS-2; RVI RXD; MTU Type 3; MTU/DDC Category 2
	Vanellus E7 Ultra 5W-30	Полностью синтетическое моторное масло последней разработки для европейских дизелей с наилучшими показателями экономии топлива	ACEA E4; MB 228.5; MAN M3277; RVI RXD; MTU Type 3
	Vanellus E7 Plus 10W-40	Масло с высокими эксплуатационными характеристиками и увеличенным сроком службы для дизелей	ACEA E4/E5/B3/B4/A3; API CF; MB 228.5; MAN M3277; Volvo VDS-2; RVI RXD. Соответствует: DAF (с увеличенными интервалами замены)
	Diesel SLD 15W-40	Высококачественное масло для тяжелонагруженных дизельных двигателей	ACEA E3/E5; API CH-4; Scania LDF; Volvo VDS-3
	Vanellus E6 Plus 10W-40	Долгоработающее масло для дизелей	ACEA E3/B2/B4; API CE; Scania LDF; MB 228.3; MAN M3275; Volvo VDS-2; RVI RD
	Vanellus E6 15W-40	Долгоработающее масло для дизелей	ACEA E3/E5/B3/B4; MB 228.3; MAN M3275; Volvo VDS-2; RVI RLD
	Vanellus DD	Высококачественное малозольное масло, предназначенное для использования в двухтактных транспортных дизелях.	API CF-2 и CF Detroit Diesel

Трансмиссионные масла и жидкости для коммерческой техники

Назначение	Продукт	Спецификации
Для ручных трансмиссий	Energear EP 80W	API GL-4, ZF TE-ML 02A и 17A, MB 235.1, MAN 341N
	Energear EP 80W-90	API GL-4, ZF TE-ML 02A, 16A, 17A и 19A
Универсальные	Energear HT 75W-90, 85W-140	API GL-4,5 и MT-1, Scania STO:1
	Energear HT 80W-90	API GL-1,2,3,4,5 и MT-1, MAN 3343 ML, Scania STO:1, ZF TE-ML 02B, 05A, 07A, 12E, 16B, 17B,
	Energear SHX-M 75W-90	API GL-4; MAN 3343 SL; Scania STO 1:0 ; GL-5 и MT-1; SAE J2306 (MIL-L-2105E), ZF TE-ML 02B, 05B, 12B, 16F, 17B, 19C.
Для мостов	Energear MBE 85W-90	API GL-5; MB 235.7
	Energear Hypo TL 75W-80	GL-5
	Energear Hypo 80W-90, 85W-140	API GL-5, ZF TE-ML 05A, 16B/D,17B, 19B
	Energear Hypo 90	API GL-5, MAN 342N, MB 235.0, ZF TE-ML 05A, 16C, 17B, 19B
	Energear Hypo 80W	MAN 342N
	Energear Limslip 90	SAE 90 API GL-5, ZF TE-ML 05C, 12C и 16E
Для автоматических трансмиссий	Autran DX-III	GM Dexron IIIH, Ford Mercon, Allison C4, MAN 339F, ZF TE-ML 04D, 14A,17C, Voith G607 и 55.633533
	Autran MBX	GM Dexron IID, MB236.6, MAN 339D, ZF TE-ML 03D, 04D, 11A,14A,Voith G607 и 55.6335
	Autran GM-MP	MB 236.2, MAN 339A, GM TYPE A SUFFIX A
	Autran 4	SAE 10W,50 Caterpillar TO-4, Allison C4
	Autran LTF	ZF TE-ML 11B, 14C, 16M; MAN 339F; Voith G607, G1363; Voith Retarders

Универсальные масла (для сельскохозяйственной и строительной техники)

Продукт	Спецификации			
	к двигателю	к трансмиссии	к гидравл. системе	другие
Terrac Super Universal 10W-40, 10W-30	SAE 10W-40;10W-30	SAE 80W-90; 80W-85	ISO VG 100 для 10W-40 ISO VG 68 для 10W-30	Massey Ferguson MF1144 и отвечает требованиям: John Deere JDM J27 и J20C; Ford M2C 159B, M2C 86A, M2C 134B/C; Ford M2C 134 D-только сервисная заправка; Massey Ferguson MF 1139 и 1135, MF 1145 (10W-40); Case MS 1207
	API CF-4/CE/SF; ACEA E2-96 (SAE 10W-40)	API GL-4; MIL-L-2105	NFE 48603 HV	
	MIL-L-2104-D (15W-40)	ZF TE 06C,07B	DIN 51524/3 HLVP	
Terrac Universal 15W-40 15W-30	SAE 15W-40; 15W-30		ISO VG 68/100 (15W-40)	Massey Ferguson MF 1139, 1135 и одобрен 1144 (15W-40); John Deere JDM J27 и J20C; Ford M2C 159A и B, M2C 86A; Case MS 1207
	API CE/SF	API GL-4; MIL-L-2105	NFE 48603 HV	
	MIL-L-2104-D	ZF TE 06B, 07B	DIN 51524/3 HLVP	
Terrac Super Transmission	SAE 10W-30	SAE 80W-90; API GL-4 (при малых скоростях и высоком крутящем моменте)	ISO VG 68	Massey Ferguson M1143; Allison C4; Ford New Holland FNHA-2C-201.00 (заменила спецификацию Ford M2C 134-D); Volvo Construction Equipment VME WB 101. Отвечает требованиям к трансмиссиям: Caterpillar TO-2; John Deere J20C; Massey Ferguson M1135 (сервисная заливка); Case MS 1207, 1209; MAT 3505, 3525

Консистентные смазки

Продукт	Описание	Спецификации
Energrease LS-EP 2	Смазка широкого диапазона применения с противозадирными присадками.	На основе литиевого загустителя класс NLGI 2
Energrease L 21M	Содержит дисульфид молибдена. Применяется как смазка общего назначения в тяжелонагруженных узлах при небольших скоростях.	На основе литиевого загустителя класс NLGI 2. Отвечает требованиям Caterpillar и Ford (ESA M1C 71A/75A)
Energrease ZS 00	В централизованной системе смазки шасси.	NLGI 00, MB 264; MAN 283 (Li-P 00/000); Willy Vogel A.G.; Koopmans central systems

Гидравлические масла

Продукт	Описание	Спецификации
Energol HLP-HM 10, 15, 22, 32, 46, 68	Для высоконагруженных гидравлических систем с обычным уровнем фильтрации (до 6 микрон), а также для некоторых легконагруженных редукторов и подшипников.	DIN 51 524 Part 2 'Hydraulic Oils Type HLP'; ISO 6743/4 'Hydraulic Oils Type HM' (NF E 48-603 и NF E 60-203). Соответствует требованиям Denison HF-0, HF-2; Vickers I-286-S (насос 35V.Q.25); Rexnord-Racine (лопастные насосы); Mannesman Rexroth Hydromatik (поршневые насосы); Sigma-Rexroth (шестеренчатые насосы); Cincinnati Milacron (p. 68-69-70); US Steel 136
Bartran HV 15, 22, 32, 46, 68, 100	Для высоконагруженных гидравлических систем, требующих масел с высокими противоизносными свойствами, высоким индексом вязкости и отличной фильтруемостью. Работоспособно в очень широком диапазоне температур окружающей среды - как при холодный пуске, так и при высоких рабочих температурах.	DIN 51 524, Part 3; ISO 6743/4 (NFE 48-603 и NFE 60-203), класс HV - Vickers (мобильная техника), превышает M-2952-S (насос 35V.Q.25) - Rexnord-Racine (лопастные насосы); - Mannesmann Rexroth Hydromatik (поршневые насосы); - Sigma-Rexroth (шестеренчатые насосы); - Ford M-6 C 32 . Sauer. Marrel Hydro

Генеральный импортер смазочных материалов BP — ООО «Сетра Лубрикантс»
Россия, 109017, Москва, ул. Малая Ордынка, д. 7, стр. 1.
Тел. +7 (495) 961-27-87. Факс +7 (495) 961-27-98/99

www.bp.com

system Vanellus

Панель имеет традиционный для американских машин изгиб в 120 градусов. Считается, что такая форма обеспечивает наилучшую читаемость параметров

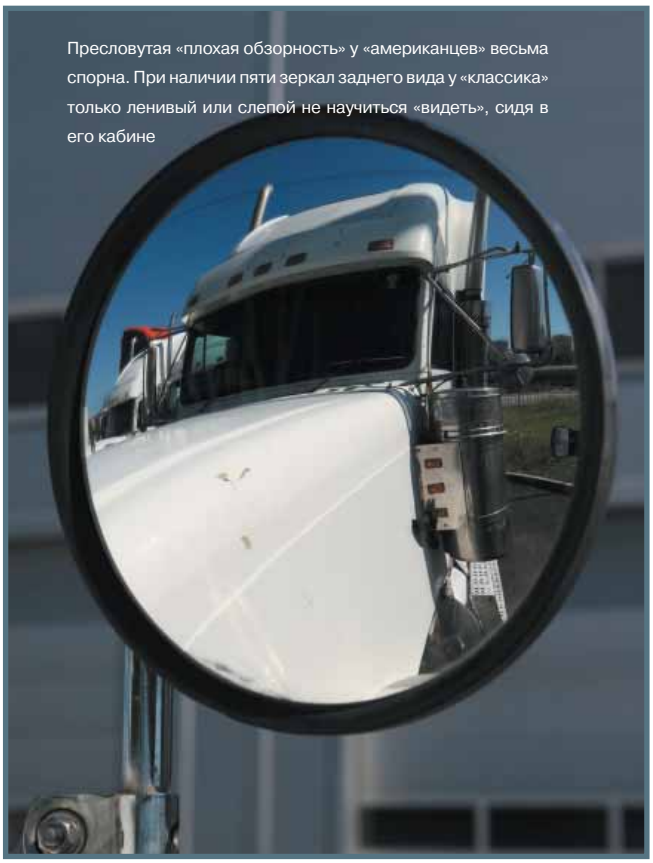
В любом случае, этот автомобиль – сильнейший магнит, который еще долго будет держать «подсевших» на американские грузовики в поле своего «классического» притяжения.

Безусловно, любая эпоха никогда не определяется только одним определенным стилем, иначе она будет уж слишком унифицированной. Поэтому и Classic XL имеет не меньше права именоваться автомобилем 21-го века, чем его более «продвинутые» собратья – Columbia, FL 112 и т.д.

ОТ РЕДАКЦИИ. Sterling, Peterbilt, Freightliner Classic XL... Но «запасы» американских грузовиков еще далеко не исчерпаны. А потому в сентябре на страницах нашего журнала вы, дорогие читатели, сможете встретиться с очередным «американцем». Было бы только желание!

Андрей БЫЧКОВ

Благодарим компанию TruckLand за предоставленный автомобиль.



Пресловутая «плохая обзорность» у «американцев» весьма спорна. При наличии пяти зеркал заднего вида у «классика» только ленивый или слепой не научиться «видеть», сидя в его кабине

в Италии выращивают «Астры» для Якутии

Шестидесятилетие компании – всегда неплохой повод для торжества, подведения итогов и оценки перспектив. Ровно столько лет назад Марио Бертуцци организовал компанию с необычным для автомобильной промышленности названием Astra. Впрочем, объяснялась привязанность сеньора Бертуцци к флористике очень просто. Название компании было образовано из первых букв слов Anonima Sarda TRAnsporti.

Проблемы, о которых можно только мечтать

Начинала компания с переделки грузовых автомобилей, освободившихся после окончания второй мировой войны, в гражданские. Работы хватило на целых 9 лет, и только в 1955 году, после переезда в новые заводские корпуса в городе Пьяченца, здесь выпустили первый автомобиль собственной конструкции.

Сейчас компания Astra входит в состав компании IVECO на правах независимого партнера. Что это значит? Собираемые в Пьяченце автомобили комплектуются исключительно агрегатами этой фирмы, а вот к продаже грузовиков «старший брат» отношения не имеет, и иметь не может. А с продажами у «Астры» есть проблемы, причем такие, о которых любой изготовитель может только мечтать. Производственные мощности по выпуску примерно 2400 машин в год исполь-

зуются, как сказал Алексей Караулов, представляющий компанию в России, «на 120%, а то и 150%».

Откуда такой спрос на автомобили не самой популярной марки? В производственной программе фирмы около 210 базовых моделей, версий и комплектации с колесными формулами 4x2, 4x4, 6x4, 6x6, 8x4, 8x6 и 8x8.

На модели 8x6 стоит немного задержаться, чтобы присмотреться к компоновке автомобиля. У нее ведущими мостами является передний и два задних. Второй передний мост – не ведущий, но управляемый в паре с передним мостом. По масштабам мирового автопрома не очень много. Но если учесть, что здесь собирают автомобили, предназначенные для эксплуатации в тяжелых и особо тяжелых дорожных и климатических условиях, цифра выглядит совсем иначе.

Причем, из 2400 автомобилей лишь около 40% остаются в Италии, 30% машин исправно служат в НАТО, еще примерно 30% идут на экспорт, причем, в страны с очень тяжелыми условиями работы, например, Исландия или Гвинея.

Без строгих рамок комплектации

Основу программы 2006 – 2007 годов составляют автомобили ряда HD8, которые предназначены для работы в строительстве, лесоперерабатывающих комплексах, в карьерах. Они оснащаются двигателями Cursor 10 или Cursor 13 производства компании IVECO, причем, двигатели эти сделаны специально для автомобилей Astra, и даже маркируются не так, как серийные двигатели Cursor . Условия работы машин требуют максимального крутящего момента, поэтому двигатели настраиваются так, чтобы обеспечить его в максимально растянутом диапазоне частот вращения. Для всех моделей он составляет 1000 – 1440 об/мин. Четыре модели двигателей «выдают» 360, 400, 450 или 500 л.с. Двигатели агрегатируются с механическими коробками передач компании ZF - 16S 151 или 16S 181 или 16S 221. Такая комбинация в совокупности со специальными ведущими мостами IVECO позволяет перекрывать скорости от 3,8 до 75 км/час в режиме длительного движения. Ведущих мостов на выбор шесть с разными главными передачами. Передние и задние мосты оснащаются рессорами с повышенным запасом прочности и имеют стабилизаторы. Шин – 14 типоразмеров, в том числе и специальные широкие односкатные шины для работы на слабых и сильно обводненных грунтах.

Отдельно стоит отметить конструкцию рамы. Для нее использована специальная высокоэластичная сталь Nicuage с моментом сопротивления скручиванию более 200 тыс. Нм. К тому же, толщина листа (9 мм), используемого для штамповки деталей рамы – самая большая в автомобильной промышленности Европы. Каждая базовая модель имеет 6 размеров колесной базы. Как видите, строгих рамок комплектации и характеристик одной модели нет. Например, полноприводная модель HD8 66, которая уже приглянулась российским автомобилистам, может выпускаться в версиях 66/36, 66/40, 66/45 и 66/50. Первая цифра означает колесную формулу 6x6, а последняя цифра означает мощность двигателя без последнего нуля. А каждую версию можно комплектовать по выбору разными коробками, мостами, колесами. Иначе говоря, в

партии, скажем, в полсотни машин, может не оказаться двух одинаковых – все зависит от предстоящей им работы.

А работы «Астры» не боятся никакой. Есть у компании самосвалы, тягачи, бетономешалки и бетононасосы, аварийно-восстановительные машины, буровые установки и многое другое. Соотношение выпуска чистых шасси и комплектных автомобилей почти 50/50. Нет фактически только традиционных бортовых платформ для гражданских автомобилей. Не для этого предназначены грузовики из Пьяченцы.

Рассказывая об «Астрах», нельзя не сказать несколько слов о кабинах этих автомобилей, точнее, об их дизайне. Они разрабатывались совместно со стилистами компании IVECO на основе кабины Eurotrakker, но заметно отличаются от них и внешним оформлением, и отделкой интерьера. Простой и лаконичный рисунок, с одной стороны, сохранил традиционное оформление всех предыдущих поколений, а, с другой, отличается законченностью стиля и узнаваемостью.

Выход на российский рынок

В России первая машина непривычной марки появилась в прошлом году. Это был самосвал предыдущего поколения HD7 64.38 Euro-2 с колесной формулой 6x4 и самосвальным кузовом производства красногорской компании «Бецема». Пришла она вроде бы для длительных эксплуатационных испытаний, но настолько прижилась в Якутии, что исправно работает там и по сей день.

В ближайшее время в Россию начнут поступать автомобили уже нового поколения HD8, но прежде чем перейти к описанию их возможностей, отметим объем поставки. Согласитесь, фактически в первый год активной работы на рынке, где представлены все игроки мирового рынка тяжелых грузовых автомобилей, продать более шестидесяти машин не так-то просто. Тем более что и районы, где они будут работать, и работа, которую им предстоит выполнять, не из легких. Половина машин с самосвальными кузовами уйдут в Якутию, где будут использоваться для строительства дорог. Еще 30 машин на Северо-Западе России станут лесовозами и сменят наши КамАЗы. Часть машин будет полноприводной 6x6, часть – с обычной колесной формулой 6x4. Как отметил А. Караулов, различие в конструкции передних мостов большого влияния на проходимость не оказывают, так как все машины имеют по две блокировки: дифференциалов и мостов. К тому же машины имеют самый большой клиренс среди аналогичных моделей – 480 мм! Самосвалы оснащены кузовами с задней разгрузкой производства итальянской компании Cantoni.

Выход автомобилей компании Astra на российский рынок можно признать вполне удачным, тем более, что на подходе или, как сказал, А. Караулов, «на карандаше» еще несколько перспективных контрактов. Скоро, например, появится четырехосная машина с установленным на ней 13-кубовым миксером для бетона. И на подходе еще несколько интересных машин.

Леонид КРУГЛОВ

Мы уже информировали наших читателей о том, что между Navistar International Corporation (США) и петербургской Холдинговой компанией «Созвездие Водолея» подписано официальное дилерское соглашение. Таким образом, в Санкт-Петербурге вскоре откроется первый официальный центр по продаже и сервисному обслуживанию грузовиков «International». О перспективах развития этого проекта, а также о «секретах» автомобильного бизнеса вообще мы беседуем с Президентом Холдинговой компании «Созвездие Водолея» Владимиром Ефимовичем ХИЛЬЧЕНКО.

Мы все готовы платить за надежность и профессионализм

- Владимир Ефимович, вначале несколько слов о Холдинговой компании «Созвездие Водолея». Ведь «грузовое» направление – не единственное среди «интересов» вашей фирмы?

- Сегодня в нашу компанию входит одиннадцать предприятий, из них четыре – крупных, а коллектив составляет две с половиной тысячи человек. Это и Управляющая компания «Созвездие», и Научно-Производственная компания «Созвездие», и Строительная компания «Созвездие». Что касается Управляющей Транспортной компании «Созвездие», то она занимает по Санкт-Петербургу 10 % рынка грузоперевозок и 11 % рынка вывоза твердых бытовых отходов, имея в наличии более 700 единиц современной автомобильной техники. А Торгово-Транспортная компания «Олимп» предлагает целый спектр услуг по предпродажной подготовке и последующему обслуживанию грузовых автомобилей из Америки. В целом, у нас имеется два автопарка спецтехники для вывоза твердых бытовых отходов и механизированной уборки улиц, а также автопарк по перевозке грузов. Вообще компания «ведет» около 30 проектов, находящихся на различных стадиях реализации.

- И один из этих проектов – создание дилерского центра?

- Именно. В свое время нами было принято решение начать планомерно менять весь парк имеющихся у компании автомобилей на новые машины одного производителя. Сразу после принятия этого решения наш американский филиал начал вести переговоры с различными американскими концернами и пришел к соглашению с Navistar International Corporation. А у нас как раз освободилось две площадки – и совершенно логичным было разместить на них новый сервисный центр. Таков вообще закон бизнеса – просто не стой на месте. Невозможно статическое состояние: или ты постоянно растешь, развиваешься – или не выдерживаешь конкуренции, выходишь из «игры». Но дилерский сервисный центр - это только первый этап. В перспективе мы не исключаем создания сбороч-

ного цеха, то есть уже непосредственного производства автомобилей.

- В трактовке слова «дилер» существуют «разночтения». Что подразумевает ваше дилерское соглашение?

- Если говорить о дилерстве, то на него действительно в России имеется свой «взгляд», как, впрочем, и на многое другое. Если говорить кратко, то, фактически, у нас производитель – это оптовик, а дилер – торговец мелким оптом, хотя в договоре на английском языке мы обозначены именно как «дистрибьютеры». Что касается наших «обязанностей», то на первом этапе мы будем заниматься в первую очередь именно сервисным обслуживанием, которое, кстати, с коммерческой точки зрения наиболее выгодно. Причем будет осуществляться обслуживание всего спектра техники данного производителя, а не только тягачей.

- Вообще бизнес - это сложное дело в «знаменитых» российских условиях?

- Что действительно невероятно сложно, так это раскручивать бизнес с нуля, создавать его на пустом месте. Самое дорогое – покупать инфраструктуру. А когда ты уже имеешь не только какую-то техническую базу, но и опыт работы в данной сфере, то это совсем другое дело. Наша компания давно прошла свой первоначальный этап и обладает всем необходимым, включая аналитический отдел и юридическую службу, имея ресурсы для проведения серьезных маркетинговых исследований, для проработки на самом глубоком уровне любого из начинаемых нами проектов. Поэтому, в случае необходимости, перестроиться для нас не составит большой проблемы, так как перестройка будет производиться на уже имеющейся базе. Если вернуться к теме сотрудничества с International, то в данном случае нам нужно будет просто поставить, например, другие подъемники, купить «чуть-чуть» иное оборудование. Не более того. Сегодня ведутся работы по приведению сервисного центра под корпоративные стандарты International, который включает в себя не только оформление территории, но и требования к политике продаж, рекламе, сервису. Так что через месяц, когда к нам придут первые автомобили, мы уже будем вполне готовы. Продажи будут вестись на проспекте Энергетиков, где в настоящее время расположены площадка компании и станция технического обслуживания, находящаяся в собственности компании.

- Как вы относитесь к американским грузовикам, которые являются уже второй, после «европейцев», «грузовой» волной в России?

- Да, американцы у нас появились позднее и это вполне понятно, если учесть, что они находятся «за океаном», а европейцы «под боком». Американская культура вообще очень своеобразная, и меня, в первую очередь, в свое время поразила ее самодостаточность. Помню, как я удивился, общаясь с одним крупным американским бизнесменом, тому, что тот впервые едет в Германию. В ходе беседы выяснилось, что он не только в Германию едет впервые, но и вообще в Европу! Просто ему это было совершенно не нужно, так как, видимо, лучшим в мире отдыхом он считал пребывание на собс-

Закуплены новые подъемники

твенном ранчо, наверняка, огромном. И американские грузовики – они такие же, самодостаточные и огромные. Когда садишься в «интернешнл» или «фрайтлайнер», то всегда чувствуешь, как американцы любят себя и понимаешь, что им действительно уже ничего больше не надо. Никакого сравнения с грузовиками «Ивеко» или «Скания», где все «ужато» с чисто европейской практичностью. А в любом «американце» тебя словно обволакивает уютом, что не может не быть приятным. Тебе комфортно еще и от того, что чувствуешь себя в полной безопасности. Для меня было «откровением», например, когда я узнал, что в США просто запрещены бескапотники – то есть без «двух метров жизни» впереди ты и не выедешь на американскую трассу. И вот мчишься среди бескрайних прерий, а сзади тебя еще «три метра отдыха». А когда ощутишь усталость, то ложишься, как у себя дома, и отдыхаешь. Поэтому в России с ее огромными пространствами и по-прежнему плохими дорогами такие машины – то, что надо. «Европейцы» ведь в большей степени «интеллигенты», а не «рабочие лошадки», да и рассчитаны они на европейские «гладкие» дороги. «Американцы» же известны своей неприхотливостью и надежностью. Так что я однозначно «голосую» за американские грузовики.

- То есть на «американский выбор» Холдинговой компании повлияли и ваши личные пристрастия?

- Здесь имеет место быть как личное отношение, так и здравый смысл. Во-первых, европейские грузовики у нас уже очень широко представлены, и наш рынок в этом сегменте, прямо говоря, поделен. А с другой стороны, и это, во-вторых, грузовые автоперевозки становятся все более востребованными, так как железные дороги давно уже не справляются с их постоянно возрастающим объемом. Я же часто бываю в Америке, вижу, как успешно справляются с перевозкой грузов большие и «носатые» американские машины, какую огромную работу они выполняют. Разве для России это плохая альтернатива? Что касается Navistar International, то это солидная и уважаемая американская компания, и в Америке

Новый офис ОАО ТТК «Олимп» - дилера компании «International»

она занимает второе место по количеству выпускаемых грузовиков после Freightliner. Причем, им свойственна та самая американская самодостаточность, о которой я говорил. Например, в Европе у них вообще нет своих представительств, хотя это, конечно, связано еще и с тем, что сегодня туда очень трудно «всунуться». Таким образом, Россия в значительной степени расширяет их рынок сбыта. Кроме того, International ничем, в принципе, не рискует, потому что мы все делаем за свои деньги.

- Значит, вы считаете, что сделали наилучший выбор?

- Если честно, то вначале я «вышел» на японцев – меня заинтересовали их грузовики «Хико». Я был просто поражен японским производством. Вы только представьте: из 400 машин, сходящих в день с конвейера, 396 проходят линию без выявления на конечном этапе какого-то брака. О производстве мало сказать, что оно «напичкано электроникой», главное – весь производственный процесс продуман до мелочей, никто не делает ни одного лишнего движения. Звонок после перерыва – и все одновременно в ту же секунду идут работать. На предприятии в течение месяца поступают тысячи рацпредложений – стоимостью от 20 долларов до десятков тысяч - и поступают они от всех, начиная с уборщицы и кончая гендиректором. Понятно, что все это мне очень понравилось и я начал вести переговоры с японцами. Но тут выяснилось, что грузовиков «Хико» выпускается немного, хватает только на внутренний рынок. Короче, в нас они были не очень заинтересованы. И тогда я уже «переключился» на американцев. Что касается «наилучшего выбора», то он всегда прямо связан с ситуацией на рынке, с запросами потребителей. А, как мы с вами знаем, спрос на американские грузовики в России неуклонно возрастает. Здесь все, как говорится, только еще «на подъеме» и до насыщения довольно далеко.

- Вы сказали, что для бизнеса очень важен опыт работы в определенном сегменте рынка. В чем заключается ваш личный опыт как бизнесмена?

- Я, в первую очередь, управленец и прекрасно понимаю, что может быть интересно клиенту.

Торговая площадка ОАО ТТК «Олимп» сегодня.

То есть я знаю, в каком направлении необходимо работать в настоящий момент. И поэтому сделаю именно то, что нужно. Если по каким-то причинам клиенту что-то не понравится, то я всегда могу в кратчайшие сроки изменить условия на более оптимальные. То есть я всегда, в случае необходимости, могу совершить нужный маневр. Но сама возможность такого маневра, как я уже говорил, обеспечивается, в отличие от маленьких компаний, не только большим опытом работы, но и наличием инфраструктуры и финансов. Таким образом, я не только знаю, что нужно сделать, но и имею возможность для его осуществления. При моих возможностях я могу создавать условия, от которых никто не захочет отказываться. Поэтому мне всегда легче, в этом смысле, разговаривать с клиентами. Я практик и использую в своей работе не только чужой опыт, но и опыт работы собственных предприятий. Что касается продвижения американских грузовиков в России, то единственный тормоз здесь - их сертификация. Но это вопрос времени и, так сказать, некоторой настойчивости.

- Как я понял, вы не слишком высоко оцениваете шансы малого бизнеса?

- Очевидно, что сейчас выживет только тот, кто, условно говоря, из частного предпринимателя станет руководителем частной компании. Возьмем автомобильный бизнес. Даже если на первых по-

рах небольшая фирма еще держится на плаву, то проходит несколько лет, неизбежно дорожают запчасти, услуги сервиса (а от этого никуда не деться - таков «железный» закон рынка) и неизбежно наступает крах. Да и в любом случае у малых предприятий изначально совсем иные управленческие возможности. В лучшем случае они могут продавать автомобили с площадки. Но, согласитесь, совсем другое дело продавать их прямо с завода.

- Но многие к процессу «укрупнения бизнеса» относятся отрицательно...

- Дело в том, что малый бизнес ведь никто специально не уничтожает. Я лично вижу в этом просто естественный процесс, да так оно, собственно, и есть. Ведь имеется опыт западных стран, где даже гиганты объединяются. А почему? Потому что не выдерживают по одиночке. Вот возьмем самую элементарную ситуацию. Я, например, нанимаю частного перевозчика. Он наверняка хороший парень и т.д., но мне в данном случае ни это интересно. Мне важно осуществить перевозку. А если вдруг «хороший парень» заболеет (а заменить его некем), или его единственная машина вдруг сломается? В любом случае перевозка будет сорвана - и он мне невольно нанесет убыток. То есть я хожу сказать, что такой перевозчик, независимо от своих профессиональных или человеческих качеств, ненадежен с точки зрения бизнеса. А нам нужна именно надежность, без нее немыслимо теперь и понятие профессионализма. Мы все готовы даже переплачивать за надежность, обращаясь в более крупные и «дорогие» компании.

- Вы говорили, что «приценивались» к японским грузовикам. Но на наших улицах такая техника не очень видна, зато все более многочисленным становится парк корейских «коммерсантов», а в самое последнее время – и китайских. Как вы относитесь к этому процессу? И имеется ли у вашей компании «азиатская» техника?

- У нас нет не только китайской, но и корейской техники. Я могу, конечно, понять тех, кто ее покупает. Многие в данном случае просто «зарятся» на дешевизну. Но все дешевое в принципе не может быть качественным. Видимо, в данном случае речь опять же идет о частных фирмах с очень скромными возможностями. И в перспективе всегда выясняется, что «скупой платит дважды». Впрочем, когда наш автомобильный рынок окончательно устоится, то корейцы и китайцы займут свою нишу. В плане «цена-качество» они уже и сегодня находятся между продукцией мировых производителей и отечественной техникой. Но исход «борьбы» здесь пока трудно предсказать – все будет зависеть от политики ведущих компаний, от того, как они договорятся между собой. К тому же «азиаты» очень гибкие, хорошо чувствуют потребности рынка и они, конечно, тоже не будут стоять на месте.

- Вы, как будто, твердо верите в прогресс?

- Человек так устроен, что, узнав лучшее, не хочет возвращаться к худшему. К примеру, тот, кто после «жигуленка» впервые сел на подержанную иномарку, в следующий раз постарается купить уже новую иномарку. Я в 90-е годы ездил на 500-м «мерседесе», считая его очень хорошей представительской машиной. Но когда пересел на американский джип, то понял, что «мерседес» с ним и рядом не стоял, и вообще непонятно как я мог на нем ездить. Так что последние шесть лет ездил только на «американцах». Сейчас же пересел на «лексус» и не перестаю наслаждаться его ходовыми качествами. Больше на американские джипы я не сяду.

- А как, по вашему мнению, отечественная техника так и обречена плестись в «хвосте прогресса»?

- Ситуация здесь, конечно, очень тяжелая. Наши автомобильная промышленность уже не выдерживает конкуренции. Но, надо сказать, у нее имеются свои резервы. Это дешевая рабочая сила, это относительно дешевая электроэнергия и главное, пока еще, дешевая инфрастуктура. И пока все это имеется, пока, как говорится, еще не совсем поздно, нужно руководству менять сам подход к делу, отступать от практики «красных директоров». Так что надежда все-таки есть.

- И последний вопрос, Владимир Ефимович. Существует ли девиз, которым вы руководствуетесь в своей деятельности?

- Дорогу осилит идущий. Мы ведь начинали в 1991 году «всего лишь» как фирма, предоставляющая юридические услуги. Думаю, что впереди еще долгий путь.

Беседовал Андрей БЫЧКОВ

Новые, отремонтированные площадки готовы к приему техники

ПРОДУМАННЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ ЛИДЕРА РЫНКА

На протяжении пяти лет Scania является бесспорным лидером на российском рынке по продажам импортной автотехники

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА

- Модульная производственная система
- Адаптация к условиям эксплуатации в России
- Производство городских и междугородних автобусов в Санкт-Петербурге

ФИНАНСИРОВАНИЕ

- Структурированное финансирование
- Удобный и выгодный лизинг (международный и внутрироссийский)

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Развитая дилерская сеть
- Полный комплекс услуг послепродажного обслуживания
- Приоритет интересов клиента

SCANIA

Товар сертифицирован

Дилерская сеть Scania

www.scania.ru

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

Москва
Скан-Юго-Восток
Тел.: (495) 730 88 75

Санкт-Петербург
Петроскан
Тел.: (812) 327 27 00

Краснодарский край
КубаньСкан
Тел.: (86162) 6 45 40

Ярославль
СканТрак
Тел.: (485) 232 07 40

Екатеринбург
УралСкан
Тел.: (343) 379 31 50

Новосибирск
СибтракСкан
Тел.: (383) 303 12 80

Ростов-на-Дону
Транс-Абсолют Экспорт-Импорт
Тел.: (86350) 5 53 33

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

Красноярск
СибСканСервис
Тел.: (3912) 69 54 30
41 33 80

Оренбург
ОренбургСканСервис
Тел.: (3532) 99 41 31

Сургут
СургутСкан
Тел.: (3462) 79 36 32

Омск
Автоцентр «Барс»
Тел.: (3812) 32 22 22

Череповец
Автоторгцентр
Тел.: (8202) 69 40 44

Иркутск
Никалид
Тел.: (3952) 44 49 52

Валдайский район АС
Тел.: (81666) 51 298

Саратов Балтранс
Тел.: (8452) 79 99 93

Тольятти ИнкомЦентр
Тел.: (8482) 20 24 03

Хабаровск АРКАИМ
Тел.: (4212) 30 10 58

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

Нижний Новгород
Транссервис
Тел.: (8312) 74 85 67

Минск
Милленниум Групп
Тел.: + 375 017 291 84 43, 48

Обеспечивающие безопасность на дорогах

Компания WABCO не нуждается в особом представлении, являясь мировым производителем электронных тормозных систем, а также систем контроля подвески и трансмиссии. Технологии WABCO сегодня выбраны ведущими производителями коммерческого транспорта по всему миру, так как именно они помогают уменьшить операционные издержки конечного пользователя и значительно повысить безопасность транспортного средства. Что, в первую очередь, обеспечивает безопасность на дорогах? Конечно же, тормозные системы, а также системы курсовой устойчивости. Рассмотрим некоторые из них.

Новая тормозная система

MAN Nutzfahrzeuge, мировой производитель коммерческих грузовых автомобилей, базирующийся в Мюнхене, предлагает своим клиентам новую облегченную тормозную систему WABCO, которая будет устанавливаться на всех моделях этого производителя, начиная с 2008 года.

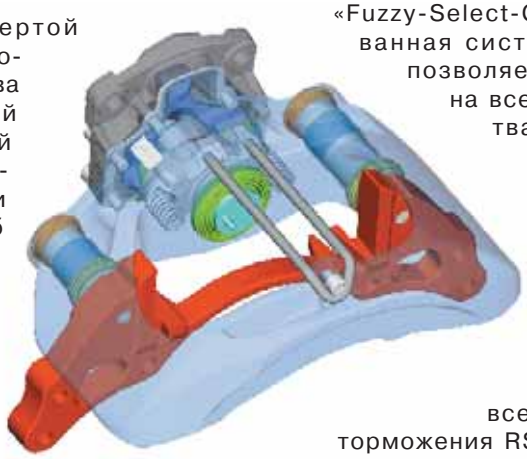
Это новаторская технология в комбинации с облегченными составляющими и более компактными конструкторскими разработками делает установку пневматических тормозов нового поколения более легкой для производителя. Собственники транспортного парка также получат прямую выгоду за счет экономии на сервисном обслуживании и, как следствие, сокращение операционных издержек.

Пневматические дисковые тормоза нового поколения производства компании WABCO являются на сегодняшний день самыми легкими тормозами, сконструированными для тяжелых грузовиков и весят всего 37 кг, примерно на 7 кг меньше чем аналогичные тормозные системы для грузовиков и автобусов. При установке на 40-тонную комбинацию грузовик- прицеп

данная установка позволяет уменьшить общий вес более чем на 50 кг, увеличивая тем самым коэффициент загрузки и снижая издержки.

Тормозной суппорт с подвижной скобой

Ключевой отличительной чертой пневматического дискового тормоза нового поколения производства компании WABCO является новый тормозной суппорт с подвижной скобой в комбинации с уникальной однопоршневой системой и механизмом предупреждения об износе. Смысл действия данной тормозной системы заключается в использовании единственного поршня и подвижной скобы, что приводит к значительному уменьшению весовой нагрузки , а также равномерному распределению давления по скобе и равномерному изнашиванию диска.



Система курсовой устойчивости (RSS)

Второй по величине в Европе производитель прицепов и полуприцепов для грузовиков Krone оснастил все свои прицепы и полуприцепы системой WABCO (RSS).

Представители этой компании заявили о том, что установили систему RSS, как стандарт, для всех своих полуприцепов, а с января 2005 года используем её и на прицепах, тем более что компания WABCO поставила это оборудование без увеличения цены.

Выпустив RSS технологию для прицепов и полуприцепов, как инновацию в отрасли в 2001 году, WABCO сегодня является ведущим производителем электронных тормозных систем с данной технологией.

Добавив систему RSS , как опцион для прицепов, WABCO, тем самым, расширила возможности своей системы электронных тормозов (T-EBS). Данная система является инновацией в автомобильной промышленности, впервые объединив все составляющие тормозной системы в одном блоке и увеличив безопасность транспортного средства на дороге.

Профессионалы считают, что RSS моментально определяет ситуацию, при которой возможно опрокидывание транспортного средства, и помогает предотвратить аварию путем автоматического подтормаживания каждой оси прицепа. Такую функцию нельзя переоценить, когда речь идет об обеспечении безопасности на дорогах.

Кроме того, данная система объединяет датчики, которые проводят постоянный мониторинг и оценивают факторы стабильности , такие как: положение и перемещение груза, положение руля и боковое ускорение. В случае резких поворотов логическая система RSS самостоятельно активируется и при поддержке водителя начинает целевое торможение трейлера.

Максимально возможное замедление

«Fuzzy-Select-Control» - первая запатентованная система устойчивости, которая позволяет осуществлять торможение на всех осях транспортного средства. Все предыдущие системы предлагали только частичное решение проблемы, поскольку они не могли проводить одновременное торможение, что на 50 % снижало потенциально возможное замедление движения прицепа. Благодаря задействованию всех осей трейлера в процессе торможения RSS позволяет достичь максимально возможного замедления движения на сегодняшний момент. Оптимальная устойчивость при вождении таже восстанавливается в максимально короткие сроки.

Испытания в Жеверсене

Последние испытания, которые были проведены на полигоне WABCO в Жеверсене, Германия, совместно с компанией Krone показали, что устойчивость Cool Liner трейлера значительно увеличилась благодаря использованию системы RSS.

Замеры во время испытаний показали, что различные способы загрузки не оказывают серьезного влияния на передвижение, в то время как поведение прицепа на дороге серьезно меняется при активированной RSS системе. Система устойчивости автоматически распознает даже незначительный крен и вызывает автоматическое воздействие тормозной системы в случае необходимости. Таким образом, скорость транспортного средства, также как и опасность опрокидывания, снижается. Как только исчезает опасность, торможение автоматически прекращается.

Чтобы крен не зашел слишком далеко

Всем профессионалам знакомы ситуации, когда возникает необходимость в активации системы безопасного торможения: крутые повороты при выходе на скоростные трассы, быстрая смена направления движения или другие резкие маневры.Часто в таких случаях водитель грузовика не способен оценить возникший крен прицепа и замечает опасность только тогда, когда проблема становится слишком серьезной и трудно принять контрмеры. Здесь могут подвести даже и профессиональные навыки. Но подобная ситуация не сможет возникнуть в принципе при активированной системе RSS.

В фокусе:

CEI Costruzione Emiliana Ingranaggi

Высококачественные запчасти

Компании C.E.I. (Costruzione Emiliana Ingranaggi Spa) нравятся девизы! Первый был выбран при создании фирмы в 1969 и звучал как "Чудеса высокой надежности". Действительно, компания не скупилась на затраты, чтобы соответствовать ему. За 35 лет своей истории CEI постоянно эволюционировала, обновлялась и переоснащалась, всегда обеспечивая надежное качество по приемлемой цене. Несмотря на большие изменения, на CEI до сих пор действует прежний призыв к соблюдению высоких требований к качеству. Это позволяет гарантировать клиентуре широкий выбор запчастей для грузового транспорта и автобусов, полностью равноценных оригинальным.

На производственных площадях свыше 12.500 кв.м итальянская компания проектирует, изготавливает и контролирует полный набор компонентов для тормозной и рулевой систем (рычаги, тяги,

CEI ПРОЕКТИРУЕТ, ПРОИЗВОДИТ И ПРОДАЕТ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ КОМПОНЕНТОВ ДЛЯ КОРОБОК ПЕРЕДАЧ, ДИФФЕРЕНЦИАЛОВ, КОНИЧЕСКИХ ПАР И ЦИЛИНДРИЧЕСКИХ УЗЛОВ, ПЕРЕДНЕГО МОСТА, РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ, ПОДВЕСОК, ТОРМОЗОВ, ДВИГАТЕЛЯ И РЕДУКТОРНЫХ ПЕРЕДАЧ ДЛЯ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА И АВТОБУСОВ.

CEI ПРОИЗВОДИТ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ЗАПЧАСТЕЙ ДЛЯ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА И АВТОБУСОВ, КОТОРЫЕ ПОЛНОСТЬЮ АНАЛОГИЧНЫ ОРИГИНАЛЬНЫМ ДЕТАЛЯМ.

Более 85% обширного ассортимента продукции всегда имеется на складе. Это обеспечивает максимально сжатые сроки поставки в торговую сеть.

85% обширного ассортимента продукции имеется на складе. Это достаточно дорого с точки зрения финансового управления, но зато позволяет CEI очень быстро выполнять поставки для торговой сети.

Внимание к качеству является другой отличительной особенностью компании. В этом случае также был выбран девиз, "Качество CEI = нулевой компромисс", который на практике означает правильный и тщательный контроль качества вместе с самой передовой информатизированной производственной технологией. Такой подход гарантирует максимальную надежность продукции.

Сертификат TÜV по норме UNI EN ISO 9001:2000 подтверждает высокий уровень всех аспектов работы компании от проектирования до сбыта и гарантирует клиентам полную надежность ее изделий и услуг.

Для гарантии максимальной надежности своей продукции CEI использует самые современные производственные технологии и выполняет тщательный контроль качества.

тормозные диски, реактивные штанги), конических пар и шестерен для коробок передач и дифференциалов.

Производственный ассортимент является одним из самых широких в данной области и включает компоненты для коробок передач, дифференциалов, конических пар и цилиндрических узлов, переднего моста, рулевого управления, подвесок, тормозов, двигателя и редукторных передач для транспорта марки Mercedes, Renault Veicoli Industriali, Scania, Volvo и ZF.

Одно из преимуществ CEI заключается в том, что фирма держит наготове многие изделия, указанные в каталоге. Более

СтаКос
Официальный представитель CEI

Адрес 196158, Санкт-Петербург Московское шоссе 46-а

Тел. (812) 449-9900

Веб-сайт www.stakos.ru www.cei.it

Как Ян Черны придумал автобус

Яна Черны я знаю почти 10 лет. Познакомились мы на одном из салонов AUTOTEC в Брно, когда он впервые представил публике новую марку в автобусном мире Чехии, а как потом оказалось, и Европы.

Далеко не в самом престижном месте выставочного комплекса стояли два небольших автобуса, привлекавшие к себе внимание необычным дизайном, красивой окраской и высоким качество сборки. На саму презентацию новой компании по имени SOR я не попал и с ее генеральным директором Яном Черны знакомился прямо в новом автобусе.

Мой первый вопрос был связан именно с дизайном машины. На мой вопрос, о том, кто разрабатывал стиль автобусов, Ян ответил: «Наша компания небольшая, дизайнер нам не по карману. Так что за дизайнера пришлось поработать мне самому.»

«Новорожденный» из Либхав

Любой профессионал признает, что маленький автобус сделать гораздо сложнее, чем большой. Компания SOR начинала с машиной длиной всего лишь 7,5 м. Прежде чем принять решение о его разработке, долго считали и прикидывали, какое будущее его может ожидать. Дело в том, что в Чехии никогда не делали таких маленьких автобусов, обходились обычными 12-метровыми. Но в изменившихся экономических условиях перевозчики стали считать свои деньги и стали отказываться от них. Нужна была замена, а ее не было. Тогда Ян Черны вместе с единомышленниками и решили выпускать маленький автобус. На окраине города Либхавы они арендовали бывшие мастерские по ремонту сельскохозяйственной техники и начали работать. Сразу же решили строить три версии новой машины: городскую, туристическую и междугороднюю. Кстати, этот подход к проектиро-

ванию полностью всей линейки стал впоследствии основным в работе новой компании.

Но прежде чем встать за чертежную доску, опять принялись считать - и вот что получилось. Полную массу автобуса вполне выдерживали небольшие колеса размером 19,5". Уменьшение колес позволило применить мосты собственной конструкции и меньшего размера. В итоге только на ходовой части сэкономили почти полтонны. Значит, и двигатель можно взять меньшей мощности и гораздо легче. Так и поступили и сэкономили еще пару сотен килограмм. Новый четырехцилиндровый двигатель IVECO мощностью всего 136 л.с. с небольшим расходом топлива «обошелся» баком меньшего объема - еще полсотни кило сэкономили. Получалось, что по сравнению с аналогичными машинами, «новорожденный» из Либхав оказался почти на три тонны легче.

Неординарные решения

Теперь можно было приступать к проектированию автобуса. В итоге получилась оригинальная и цельная конструкция, простая и технологичная, имевшая немало оригинальных решений. Так появился задний мост, наполовину традиционный, наполовину портальный. Долго ломать голову, куда девать топливный бак, наконец, место нашли, но мешал рулевой вал. И не долго думая, в бак вварили туннель для него – по-

лучилось оригинально и компактно. И экономические расчеты, и конструкцию всех основных узлов Ян готовил сам. Дело не в том, что ему не с кем было работать, просто конструирование автобусов для него и работа, и хобби, и отдых. За год была разработана основная концепция производства автобусов, которая вот уже 10 лет применяется компанией SOR.

Следом на конвейер пошли автобусы длиной 9,5 и 10,5 м. Все машины отличались очень высокой степенью унификации и многофункциональностью. Кроме трех базовых версий было сделано несколько VIP-машин с великолепной планировкой салона, богатым оснащением и отделкой. Даже в семиметровую машину смогли встроить мини-кухню, а в девятиметровой нашлось место и для туалета.

Небольшие автобусы пользовались огромным спросом у транспортников как средство пригородного сообщения и обеспечения небольших туристических компаний. Прочно освоив эти сектора рынка, компания SOR начала наступление в классическом сегменте 12-метровых автобусов. И здесь Ян опять удивил всех очередным неординарным решением. Портальные мосты для низкопольных автобусов были дороги, и чтобы сделать новую машину доступной новым транспортным компаниям, он вернулся к традиционным мостам, а пол над ним приподнял, соответственно, приподняв и крышу.

Это сегодня, когда серийно выпускается новый Citaro, такой идеей никого не удивишь, а четыре года назад идею Яна Черны и его коллег поняли не все. К тому же, они применили еще одно новшество. В городской версии автобуса он установил сразу четыре двери, и это тоже было в диковинку по тем временам. Как подсчитали в компании, время посадки-высадки сократилось на треть, следовательно, можно было обойтись меньшим количеством машин на линии. Опять решающую роль в конструировании сыграла экономика.

Машины нового поколения

Сейчас компания выпускает 16 базовых версий автобусов длиной от 9,5 до 12 м, включая варианты городские, пригородные, междугородние и туристические. За последние 5 лет завод был несколько раз реконструирован и расширен. Однажды в Либхавах решали довольно сложную проблему: как использовать второй этаж основного корпуса. Его перекрытия позволяли разместить там сборочный конвейер, но вот как оттуда спускать готовые автобусы? И нашли опять-таки неординарное решение. В соседней тан-

ковой части купили несколько секций для танкового мостоукладчика, соорудили под них опоры – получилось на редкость дешево, быстро и просто. И такие решения в духе дружной команды SOR'а.

А потом произошло то, чего за всю историю чехословацкой, а потом чешской автомобильной промышленности не удавалось никому. Компания открыла сборочный завод за рубежом, да еще где! В Венгрии, где до этого безраздельно властвовал Ikarus. В Дьере вступил в строй завод Kravtex, который начал выпуск автобуса под маркой Credo LC 9,5 и продолжает выпускать его и сейчас. С вводом этого завода в строй годовой выпуск машин достиг 500 штук и продолжает расти.

Сейчас к выпуску готовятся первые машины нового поколения. Это автобусы серии NB – низкопольные городские. От других машин их отличает масса новых дизайнерских и конструкторских решений. Огромная площадь остекления, накопительные площадки с откидными сидениями, убранные в щитки колеса – это только внешние признаки новинок. В Либхавах рассудили: для ведущего моста таких больших машин колеса размером19,5" малы, а колеса размером 22,5" велики для управляемого моста. И у автобуса появились колеса разного размера. Сейчас готовы два головных образца – 12-метровый «соло» и 19-метровая «гармошка». Именно «19-метровая» - компания SOR одной из первых в Европе осваивает выпуск самых длинных автобусов, разрешенных новым стандартом.

Сорок автобусов для России

Недавно в истории компании произошли большие изменения – ее основатели, в том числе и Ян Черны, продали ее крупной финансовой компании из соседней Словакии. По мнению экспертов, это окажет заметное и положительное влияние на перспективы фирмы. Сейчас заканчивается очередной этап реконструкции завода, в результате которой его производственные возможности расширятся до 600-800 машин в год.

Освоившись на европейских рынках, SOR пришла в Россию. Пока в наших городах работает около десятка машин, но планы 2006 года предусматривают поставку еще 40 автобусов, в том числе, в Санкт-Петербург и Москву.

Леонид КРУГЛОВ

ЧТОБЫ ОБОРУДОВАНИЕ НЕ СТАЛО ПУСТЫМ «УКРАШЕНИЕМ»

В июльском номере нашего журнала статьей «Мы все должны понять: что же мы продаем и что покупаем?» редакция начала цикл публикаций тема которых, надеемся, будет интересна для многих. Как вы помните, мы предложили руководителям предприятий и другим специалистам, занятым в сфере оборудования для автосервиса, общими усилиями разобраться в том, какова сегодня ситуация на отечественном рынке оборудования для грузового автосервиса, продукция каких производителей пользуется неизменным доверием покупателей, а на какие брэнды потребитель «косится с опаской». Вопрос этот на самом деле не такой простой, потому что любое частное мнение достаточно субъективно. Отсюда вывод, что только общественное обсуждение данной проблемы сможет дать вполне объективную картину.
Сегодняшняя тема - портальные мойки.

Свое мнение о финских мойках TAMMERmatic высказывает коммерческий директор компании «Петроматик» Дмитрий Валерьевич СВИНОРЕДСКИЙ.

Сорок лет в строю

Нередко бывает, что, «позарившись на дешевизну», предприятия приобретают оборудование, которое, вскоре выйдя из строя, обречено стать просто «мебелью», пустым «украшением» производственной территории. Как правило, подобная «оказия» происходит с продукцией малоизвестных производителей, существующих на «мировом» рынке считанные годы, а на отечественном и того меньше. Поэтому при выборе того или иного производителя так важно, в частности, знать его «производственный стаж». И чем он больше, тем, как правило, выше качество. Компания TAMMERmatic, о продукции которой я знаю не понаслышке, в августе текущего года отпразднует свой 40-летний юбилей.

Финское качество вообще в России пользуется уважением. А так как производство вышеуказанной компании размещено именно в Финляндии, то в данном случае о «финском качестве» можно говорить с полным правом. Кроме того, «послужной список» фирмы весьма внушителен. Посудите сами.

Во-первых, компания «не разбрасывается», а на протяжении всего сорокалетнего периода разрабатывает и производит только автоматические мойки для транспорта. TAMMERmatic был первой компанией, которая в 1968 году изготовила полностью автоматическую мойку. Уже в 1974 году была разработана и изготовлена первая конвейерная мойка (моющая улица), а через шесть лет впервые использован микропроцессор для управления мойкой. В 1990 году в работе моек компания реализовала революционную идею подвижных струй воды высокого давления с нулевым углом, а семь лет спустя была создана комбинированная конвейерная мойка RoboJet.

Сегодня компания TAMMERmatic является действительно мировым производителем, поставляющим свое оборудование на все континенты. В России продукция этой фирмы известна еще с советских времен (примерно с 1970 г.), а также хорошо известно, что финские мойки работают по 10 лет и более.

Мойки, прошедшие суровые испытания

Последние годы показали, что для клиентов техника, выпускаемая финнами, нашими северными соседями, на себе прочувствовавшими, что такое настоящая зима – это оборудование, которое прекрасно справляется со своей ролью в суровых климатических условиях. Это мнение основывается на опыте целого ряда фирм из различных регионов России. Например, в Тюмени мойка UltraLux работает уже 3 года, в Новосибирске мойка RoboJet – почти год, в Туле Rainbow Classic – четыре года, а в Ярославле Rainbow Classic – третий год. Кроме того, с 1996 года на пивзаводе «Балтика» работает Rainbow MEGA и такая же мойка «трудится» на петербургском Водоканале с 2000 года. А ведь вначале финским мойкам в России пришлось нелегко. Первые мойки, поставленные в Россию, прошли действительно жесткие испытания. Мойки ранее не мывшие и пятой доли того количества автомобилей, которое мылось в Западной Европе, и не встречавшие такого объема песка и грязи, потребовали даже некото-

рых доработок . И здесь надо отдать должное компании TAMMERmatic и ее специалистам - необходимые изменения и доработки были сделаны вполне оперативно. И на сегодняшний день мы уверены, что финские мойки могут работать не только в суровых зимних условиях, но В СУРОВЫХ РОССИЙСКИХ ЗИМНИХ УСЛОВИЯХ.

Поэтому наша компания не боится за это оборудование при его поставке в отдаленные регионы – у нас есть все основания быть уверенными в его надежности.

О принципе острой струи и собственных моющих средствах

Если более подробно говорить о финских мойках, об использованных в них технических уникальных разработках, то хочется обратить внимание на систему высокого давления. Она уникальна в своем роде, а эффект ее работы не сравним с обычными системами, где вода подается в виде пара (как в аппаратах ручных). Финская система основана на принципе острой струи. Ее толщина практически не изменяется и эффект работы не зависит от расстояния между форсункой и корпусом автомобиля. Струи совершают колебательные движения в вертикальной плоскости и при этом промывают несколько раз одно и тоже место.

Надо также отметить, что TAMMERmatic – это единственная компания, которая выпускает собственные моющие средства. Эти средства «делают свое дело» примерно за 45 секунд, что позволяет сократить длительность программ мойки на 10 - 15 % и, соответственно, повысить производительность зоны мойки в целом.

Уникальным является и программное обеспечение – оно позволяет в реальном времени следить за работой мойки через Интернет. При этом отслеживаются все случаи сбоев и их причины (видео изображение в процессе мойки, срабатывание датчиков, скачки напряжения, перекосы фаз, различные сбои из-за «бестолковых» клиентов). Все это фиксируется в файлы и пересылается по заранее введенному e-mail и в виде SMS сообщения на GSM телефонный номер сервисной службы. Иногда, при наличии сервисного контракта, владелец мойки даже не узнает о некоторых мелких поломках, потому, что сервисная служба принимает такие сообщения автоматически и устраняет причину до того момента, когда эта информация доходит до него.

Окупится ли дорогостоящий проект?

Без всякого преувеличения можно сказать, что моечный бизнес сегодня переживает настоящий бум. Многие предприниматели рассматривают его как самый перспективный - и у этого имеются все основания. Ожидается, что в ближайшие четыре – пять лет рынок на эту услугу будет испытывать голод, а рентабельность составит примерно 80 % (при 20 % прямых затрат на химию, воду, электричество, зарплату). Ведь столь дорогостоящий проект, как открытие мойки для коммерческого транспорта, может окупиться только при то условии, если разрекламированный брэнд «не обманет» и если сервисное обслуживание находится на профессиональном уровне.

Те же, кто по тем или иным причинам, приобретает «недорогое оборудование», вскоре обязательно сталкивается с его ненадежностью, получая «в награду» и некачественный сервис, и частые простои. В конце концов такие фирмы теряют своих клиентов, потому что не могут выйти на тот уровень производительности, которая необходима для окупаемости достаточно дорогостоящего проекта.

Мнение о мойках для грузовых автомобилей Karcher высказывает ведущий специалист ООО «Чистая компания Северо-Запада» Олег Сергеевич КОЗЛОВ.

Немецкую компанию KARCHER никак не назовешь новичком на рынке. Она была образована в далеком теперь уже 1935 году Альфредом Керхером. Продукцию фирмы с самого начала отличало высокое качество изготовления различного оборудования для нужд как простых обывателей, так и крупных промышленных предприятий. За годы существования фирмы было изобретено, запатентовано и воплощено в жизнь множество решений по мойке автотранспорта, очистке зданий и уборке внешних и внутренних помещений.

Когда выбираешь «золотую» середину

В новое тысячелетие компания KARCHER вошла как транснациональная компания, имеющая свои представительства практически во всех странах мира.

Чтобы дать представление о солидности данного брэнда, могу отметить, что с компанией KARCHER сотрудничают ООН в области обеспечения жителей пострадавших от стихийных бедствий районов установками по очистке воды (недавнее цунами в Юго-Восточной Азии), оргкомитет по проведению Олимпийских игр в Сиднее (более 500 уборочных машин и аппаратов подтвердили высокую репутацию фирмы в условиях жесткого ежедневного применения) и многие другие. Также компания KARCHER является одним из основных спонсоров команды Формулы-1 (Toyota).

Для нас все это интересно хотя бы в том плане, что, так как компания, имеющая десятки заводов и производящая самое различное оборудование, осуществляет по всему миру огромное количество продаж, то она, по простому говоря, «не жадничает», а продает свою технику по приемлемым ценам. И специалистам в данном сегменте рынка мойки KARCHER известны как продукция, соответствующая знаменитому немецкому качеству (производство осуществляется в Германии), но находящаяся в средней ценовой нише (они, например, дешевле финских моек TAMMERmatic) . Так что предприятия, выбирающие для своих нужд портальные установки для мойки грузового автомобильного транспорта, выбирают «золотую» середину в плане «цена-качество».

О мойке, в которой трудно что-то испортить

Сегодня мойки KARCHER работают во многих российских городах, от Санкт-Петербурга до Сибири, и заслужили множество положительных отзывов. Ведь немецкое качество предполагает, в первую очередь, продуманность «полного пакета» технических решений.

RBS 6000 - однощеточная система для мойки автобусов. Она идеальна для небольших парков автобусов

и фур с максимальными внешними размерами по высоте 4,20 м.

Система представляет собой вертикальную щетку, расположенную на прочной устойчивой тележке, снабженной приводом вращения, системой подачи воды и дозатором моющего средства. Система позволяет мыть передние, задние и боковые поверхности автобусов, грузовиков и фургонов. Оператор подводит щетку к автобусу (грузовику), включает вращение и вручную прижимает к кузову.

Рама изготовлена из высокопрочного алюминиевого сплава, система оснащена защитой от брызг и щеткой диаметром 965 мм.

Производительность такой установки - 6 машин в час.

Интересно, что компания KARCHER, постоянно проводящая обновление своего модельного ряда, именно мойку этой модели «не тронула». Мойка отлично зарекомендовала себя в российских условиях, ей оказались «не страшны» даже все еще столь часто встречающиеся у нас небрежность и непрофессиональность. Она настолько надежна и проста в эксплуатации, что даже при желании в ней трудно что-то сломать или испортить.

Также прекрасно зарекомендовала себя RB 6000 - трехщеточная портальная мойка нового поколения. К проверенной годами механической конструкции здесь добавилась новая система управления на базе специализированного компьютера, позволившая перейти к гибкому программированию системы в зависимости от потребностей заказчика.

Базовый вариант имеет постоянную скорость перемещения портала и программы мойки фургонов, грузовиков с прицепом, бортовых машин, автобусов, микроавтобусов, легковых автомобилей, пикапов. Кроме того, при ее использовании доступны специальные программы мойки зеркал, спойлеров, сцепных устройств и другие, расширяющие возможности применения. Производительность - 6 машин в час.

Учитывая особенности эксплуатации в России, все автоматические портальные установки оснащаются системами очистки и рециркуляции воды, соответствующие всем требованиям органов СЭС и организаций по охране окружающей среды.

***ОТ РЕДАКЦИИ*. Мы продолжаем «смотр» оборудования, представленного сегодня на петербургском рынке. Те, кто хочет принять участие в дискуссии и высказать свое профессиональное мнение, могут присылать материалы в редакцию журнала по электронной почте: adv@gruzavto.ru или звонить по телефону 375-3283**

Помните, что ситуация на отечественном рынке во многом зависит и от вас!

Развитие отечественного шиновосстановления – процесс обоюдный

Шиновосстановление в нашей стране уже сделало свои первые шаги, но впереди еще долгий путь, который включает в себя не только дальнейшее развитие этой отрасли производства, но, во многом, и изменение нашей ментальности в смысле отношения к «народному добру», к окружающей среде. Ведь восстановление бывшей в употреблении шины – это не только экономия для кошелька потребителя, но и решение проблем экологии, сохранение природных ресурсов, воспитание в людях культуры эксплуатации средств производства. Обо всех аспектах данной проблемы, а также о наиболее «проверенных» брэндах в этом сегменте рынка мы беседуем с коммерческим директором компании «Хорошие колеса» Андреем Владимировичем СОКОЛОВЫМ

- Андрей Владимирович, известно, что всякое дело хорошо делается, когда имеет богатую традицию. Вы можете назвать себя продолжателями того шиновосстановления, которое «имело место быть» в СССР?

- Однозначно ответить на этот вопрос трудно. Конечно, в СССР очень хорошо «следили за колесом». На все шины, поступающие в парк, заводились карточки и, соответственно, за каждую из них нужно было потом отчитаться. И, в случае необходимости, обязательно сдать шину на шиноремонтный завод. Понятно, что оборудование на заводах было рассчитано на отечественные шины и опыта работы с импортными колесами практически не имелось. С распадом СССР данное производство пришло в упадок, и отечественные шины перестали восстанавливать, а импортных тогда имелось совсем немного. Поэтому на какой-то период такая услуга как шиновосстановление фактически сошла на «нет». Но последние годы доля импортных шин увеличивается довольно быстрыми темпами, так как на рынке меняется процент соотношения импортного и отечест-

венного транспорта. И поэтому появилась потребность в восстановлении импортных шин, чем, в частности, сегодня и занимаемся наша компания.

- Когда и почему компания «Хорошие колеса» занялась восстановлением импортных шин?

- Компания появилась 10 лет назад как дилер и поставщик шин ведущих мировых производителей – таких как Michelin, позже Bridgestone и Toyo, а цех шиновосстановления был создан у нас ровно два года назад. Потребность в этом была связана с основной деятельностью нашей компании. Когда мы занимались исключительно продажей шин, то привозили в Россию для продажи не только новые, но и восстановленные шины. И когда объем продаж готовых восстановленных шин достиг определенного уровня, то мы решили, хорошо все просчитав, что имеет смысл уже самим заняться восстановлением, то есть запустить собственное производство. Это, в частности, давало бы нам возможность не только продавать готовые восстановленные шины, но и оказывать клиентам услугу восстановления на их каркас. Кроме того, тем самым мы получили такой инструмент продажи, который позволяет, продавая новое колесо, с дальнейшим его восстановлением, получить низкую себестоимость пробега.

- Таким образом, два года назад перед вами встала проблема приобретения соответствующего оборудования. Чем определялся ваш выбор при покупке оборудования, технологии и материалов?

- Мы руководствовались самым надежным принципом – выбирать лучшее. Общепризнанно, что американская компания Bandag на сегодняшний день имеет самые сильные мировые позиции в области производства оборудования для восстановления шин. К слову сказать, в свое время патент на холодный метод восстановления был куплен именно основателем этой компании. И весь первый год мы проработали, используя только оборудование, технологию и материалы Bandag. Но поскольку данная компания действительно лучшая и передовая во многих аспектах, то и материалы у них, соответственно, дорогие. Через год мы поняли, что материалы, покупаемые по такой цене, не дают нам возможность делать конкурентную по цене шину. То есть такую, которая могла бы продаваться в России с учетом всех сложностей – как связанных с таможней, так и с транспортировкой, и с отсутствием на отечественном рынке «приличных» каркасов, которые мы поэтому вынуждены ввозить из-за рубежа. И вот, проведя необходимые переговоры, мы стали работать с материалами немецкой фирмы Ellerbrock, контрольный пакет акций которой принадлежит итальянской компании Marangoni. У этой фирмы очень удобная логистика и приемлемые по цене материалы, качество которых соизмеримо с качеством материалов Bandag. Тут есть, правда, свои сложности, связанные с обслуживанием оборудования. Bandag, например, за свою цену предлагал полный пакет, в который входило бесплатное обслуживание оборудования и обучение персонала. Сегодня же мы получаем только материалы, а обслуживание, в основном, делаем сами, и, в целом, со своими проблемами справляемся. Помимо более низкой цены, здесь имеется и еще один плюс. По договору с Bandag мы должны были использовать только материалы этой компании, а Ellerbrock таких обязательств на нас не накладывает, поэтому мы также покупаем материалы так называемой «второй линии», в том числе индийские, а также польского производителя Krajewski.

- Какими методами восстановления вы пользуетесь?

- Существуют два способа – горячий и холодный, каждый из которых имеет свои плюсы и минусы. Метод холодного восстановления заключается в том, что готовый протектор из вулканизированной резины приваривается к каркасу. В горячем методе нет вулканизированной протекторной ленты, на каркас накладывается сырая резина, после чего вся эта «болванка» помещается в пресс-форму, в которой под давлением делается накат, резина вулканизируется и протектор получается в самой пресс-форме. Температура при горячем методе 160-180 градусов, что дает, конечно же, большую термическую нагруз-

ку на каркас. При холодном методе температура более щадящая – 100 градусов. Тем не менее, плюс горячего метода в том, что здесь можно использовать более плохие каркасы, сняв потрескавшуюся резину и наложив новую сырую. При холодном методе это исключено, так как вся боковина остается прежней. Это, в свою очередь, также и хорошо и плохо. Так, как с одной стороны внешний вид у шины получается не слишком «презентабельным», а с другой стороны мы видим реальное состояние каркаса, то, каким он был до восстановления. На советских заводах использовался метод, близкий к горячему, но при нем восстанавливался только протектор. Что касается «нашего» метода, то он холодный. Горячий метод восстановления требует более дорогого и энергоемкого оборудования, но при производстве используется более дешевое сырье и при больших объемах производства себестоимость готовых шин ниже, чем при использовании холодного метода. С определенного этапа горячий метод ничем не отличается от собственно изготовления нового колеса. И потому обычно горячим восстановлением занимаются производители новых шин. Холодное же восстановление более дешевое в смысле стоимости оборудования, но зато более дорогое в материалах.

- С какими трудностями вы сталкивались, в первую очередь, вначале своей деятельности и о каких проблемах могли бы сказать сегодня?

- И два года назад, и сегодня трудности одни и те же. Известно, что в России две основных беды – дураки и дороги. И ни на чем эти два фактора так сильно не сказываются, как на состоянии шин. Посудите сами: для того, чтобы такой сервис как восстановление колес нормально работал и набирал в России обороты, он должен иметь под собою базу – а именно каркасы, то есть бывшие в употреблении колеса. На наших же дорогах каркасов, пригодных для восстановления, остается очень немного. Но даже и то, что могло бы сохраниться, «убивается» водителями, менталитет которых «настроен» на то, чтобы доездить колесо до упора, пока оно не «хлопнет». И с тем, и с другим приходится много работать. Хорошие дороги построить, конечно, легче, точнее, это можно сделать быстрее. А вот изменить сознание – работа более кропотливая, но и этот процесс потихоньку сдвигается с мертвой точки. Мы пытаемся влиять на водителей через механиков, главных инженеров, собственников предприятий, но инерция колоссальна и дело пока подвигается крайне медленно. Хотя ежегодный прирост рынка импортных колес составляет 25%, но каркасов, к сожалению, больше не становится. И все-таки мы надеемся, что это – только вопрос времени и так или иначе мы придем к той ситуации, что существует в Западной Европе, где 40% рынка – это восстановленные шины. Все-таки сами законы рынка заставят нас измениться в лучшую сторону, следовать общемировым тенденциям. Уже сегодня, с одной стороны, растет спрос, а с другой стороны мы его своей деятельностью формируем. То есть процесс этот обоюдный, и чем больше шиновосстановление будет развито в нашей стране, тем активнее станет возрастать и культура эксплуатации шин, и вообще разумное отношение к окружающей среде. Пока же у нас процент восстановленных шин от общего их объема примерно в четыре раза меньше, чем на Западе. В результате, отсутствие каркасов приводит к тому, что в России до сих пор имеется мало реальных восстановителей. Еще два года назад их можно было пересчитать по пальцам. Да и сегодня мы являемся единственной в России компанией – среди занимающихся шиновосстановлением - имеющей сертификат с маркировкой Е22 на соответствие производства международным правилам 109 ЕЭК ООН. Так что дело это у нас – по сравнению со странами Западной Европы - еще, можно сказать, находится на стадии становления.

- В чем различие восстановления шин для коммерческого автотранспорта и для легкового, и на что «делается упор» в вашем производстве?

- Это совсем разные производства. Восстановление шин для легковых автомобилей – это, так сказать, бизнес для клиента, а для грузовых – бизнес для бизнеса. Ведь частник на себе и своей безопасности экономить не станет, и лучше купит новое колесо. Бизнесмен же будет

экономить там, где он увидит реальную экономию. Из этого следует, что объем восстановленных шин для легковых автомобилей снижается, а объем шин для коммерческих перевозок остается на одном уровне, если говорить о странах Западной Европы. Но в Восточной Европе объем «грузовых» восстановленных шин постоянно возрастает. Мы же занимаемся восстановлением шин только для коммерческого транспорта.

- Кто является вашими основными клиентами?

- По самому характеру своего производства мы, конечно, ориентированы на корпоративного клиента. Это наша стратегия. Но имеются у нас и точки для розничной торговли как в Петербурге, так и на трассе Москва-Петербург.

- Вы рассказали о проблеме каркасов. Как все-таки осуществляется их сбор?

- До 90% процентов каркасов мы ввозим из-за рубежа, а на «месте» нашими основными поставщиками являются автопарки и шиномонтажки. С парками мы находим общий язык, а с шиномонтажками пока дело идет очень сложно. Все здесь опять же «завязано» на ментальности. Пока существует спрос на колеса типа «лишь бы доехать», шиномонтажкам всегда будет выгоднее продавать именно такие колеса. Ведь цена на них, естественно, выше, чем на каркасы.

- Государство как-то способствует преодолению «дурной» ментальности?

- В развитых странах существует государственная поддержка на уровне законодательства. Совершенно очевидно, что продление жизни колеса напрямую связано с экологией, с уменьшением отходов, с экономией ресурсов, которые тратятся на производство нового колеса. Например, на Западе тот, кто сдает колесо на восстановление, не платит за его утилизацию. Также существуют льготы фирмам, занимающимся восстановлением шин. У нас, может быть, и имеются аналогичные законы, но о них никто не знает и они реально никак не проявляются. По крайней мере, это не носит обязательного характера для всех. А ведь реальная законодательная поддержка была бы выгодна не только нам, производителям, но и городу, который, при росте рынка грузовых и пассажирских перевозок каждый год на 20-25 процентов, просто задыхается в отходах.

- Как осуществляется контроль эксплуатации восстановленных шин, какие существуют гарантии?

- Мы проводим тест-драйвы в парках, которые уже оценили выгоду. Ведь восстановленное импортное колесо стоит на 20% дешевле нового отечественного, а по величине пробега превосходит его в 1,5-2 раза. Тест-драйв или измерение себестоимости километра пробега является, по сути, инструментом продаж и длится не менее года, то есть весь гарантийный период. На каждом измерении присутствует представитель предприятия – так что здесь все «по-честному». Все данные систематических инспекций шин в парках, проводимых группой специалистов компании, заносятся в компьютер, благодаря чему руководитель или владелец парка всегда может получить подробный отчет, как по каждому транспортному средству, так и по состоянию шин в парке в целом. Регулярные инспекции парка и использование полученной информации для устранения выявленных проблем увеличивают пробег шин и снижают первичные затраты на их закупку на 15%.

- Что вы можете сказать о планах вашей компании в области шиновосстановления?

- Если говорить о перспективе, то, безусловно, мы не останемся стоять на месте, будем расширять производство. Что касается ближайших планов, то вскоре наше производство будет дополнительно оснащено двумя новыми станками. Уже в августе к нам поступит новый станок «экструдер» немецкой фирмы AZ. Это полный автомат, в котором не используется подпротекторная лента, а готовая резиновая смесь разогревается и наносится на каркас, затем этим же станком укладывается протектор. Также мы покупаем станок производства Marangoni, который позволяет на подготовленный каркас монтировать готовое кольцо из протекторной ленты.

Беседовал Андрей БЫЧКОВ

В статье «Лизинговые услуги: чтобы захотелось придти еще раз» (Грузавтоинфо. №7 (33) было отмечено, что страхование автомобилей, передаваемых в лизинг по программе «АвтоКаско», не покрывает риск повреждения объекта лизинга в результате усиленной эксплуатации и небрежного отношения работников лизингополучателя к автомобилю.
Осознавая эту действительно реальную проблему, страховая компания «Рекон» предлагает специальную программу страхования имущественных (финансовых) рисков лизинговой компании (Лизингодателя) суть которой заключается в следующем.

Страхование имущественных рисков лизинговой компании

Пункт первый

Страхование предпринимательских (финансовых) рисков Лизингодателя осуществляется дополнительно к договору страхования предмета лизинга, в частности автомобиля, причем если каждый автомобиль страхуется отдельно, то договор страхования финансовых рисков может рассматривать под объектом лизинга несколько автомобилей, находящихся в эксплуатации у одного Лизингополучателя, что снизит ставку оплаты.

Пункт второй

Страховая компания должна подключаться лизинговой компанией к оценке (котировке) риска по предполагаемой лизинговой сделке еще на этапе рассмотрения бизнес-проекта Лизингополучателя, а не после заключения договора лизинга. Это позволит лизинговой компании не только принимать более взвешенное решение о целесообразности заключения основной сделки, но и заранее рассчитать дополнительные расходы, связанные со страхованием.

Пункт третий

Страховая сумма устанавливается в размере суммарных лизинговых платежей за вычетом авансового лизин-

гового платежа. По соглашению сторон страховая сумма может быть установлена менее вышеуказанного размера лизинговых платежей (аналог неполного имущественного страхования). В этом случае размер страхового возмещения определяется пропорционально соотношению страховой суммы к сумме лизинговых платежей за вычетом предварительного лизингового платежа

Пункт четвертый

Страховым случаем является возникновение убытков Лизингодателя (Страхователя) после досрочного прекращения договора лизинга вследствие невыполнения лизингополучателем обязательств по выплате лизинговых платежей (двух или более раз подряд – в соответствии с договором лизинга). Поэтому в договоре лизинга, как того требует Закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)» (ст. 15 п.6) может и должно быть прописано вышеуказанное основание (право Лизингодателя) для досрочного прекращения в одностороннем порядке договора лизинга и возврата предмета лизинга его собственнику (напомним, что в соответствии с п.2 ст.13 этого же Закона все расходы на демонтаж, страхование и транспортировку возвращаемого имущества несет в этом случае Лизингополучатель!).

В договоре страхования определяются некоторые причины возникновения неплатежеспособности Лизингополучателя, не входящие в объем страховой ответственности Страховщика (общие форс-мажорные обстоятельства в соответствии с Гражданским Кодексом, неисполнение Лизингодателем своих обязательств перед Лизингополучателем; неправильный выбор предмета лизинга в случае приобретения указанного Лизингополучателем имущества у определенного им продавца), однако в целом причина неплатежеспособности Лизингополучателя не лимитирует факт наступления страхового случая.

Варианты страхования, связанные с порядком расчета страхового возмещения.

РЕКОН
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ РЕКОН
Лицензия С 1263 77 от 21 февраля 2006 года
➢ Страхование транспортных средств
➢ ОСАГО
➢ Страхование грузов, ответственности перевозчиков
➢ Добровольное и обязательное страхование пассажиров
➢ Более 70 других видов страхования
191028,СПб, Манежный переулок д.2
тел: 337-18-68, факс: 337-18-67

Вариант 1. (Основной)

В случае. если в состав лизинговых платежей включалась выкупная цена предмета лизинга (т.е. предусматривался переход имущества в собственность Лизингополучателя по окончании договора лизинга), страховое возмещение определяется в размере разности между остаточной задолженностью Лизингополучателя по лизинговым платежам и действительной стоимостью (с учетом нормального износа) возвращаемого предмета лизинга. Действительная стоимость предмета лизинга определяется независимой экспертизой на момент досрочного прекращения договора лизинга. В состав страхового возмещения включаются также затраты на экспертную оценку имущества.

Если произошел страховой случай по имущественному страхованию, связанный с гибелью/утратой предмета лизинга и повлекший досрочное прекращение договора лизинга (и, соответственно, прекращение обязательств ЛП по выплате лизинговых платежей) страховое возмещение по договору страхования предпринимательского риска определяется в размере разности между остаточной задолженностью Лизингополучателя по лизинговым платежам и суммой страхового возмещения по имущественному страхованию (т.е. если сумма страхового возмещения по имуществу превышает остаточную задолженность Лизингополучателя, выплата по договору страхования предпринимательского риска не производится).

Если утрата предмета лизинга или его функциональных свойств произошла по вине лизингополучателя и не является страховым случаем по договору имущественного страхования, это в соответствии со ст. 26 Закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)» и договором лизинга не освобождает Лизингополучателя от его обязательств по договору лизинга. Если же эта утрата приведет к неплатежеспособности Лизингополучателя, то это будет являться основанием для признания страхового случая по договору страхования предпринимательского (финансового) риска Лизингодателя.

С учетом внесения предварительного лизингового платежа (до 30%), покрывающего почти все затраты сверх стоимости имущества и учитывая, что темпы выплат лизинговых платежей превышают динамику снижения действительной стоимости имущества, оказывается, что база для исчисления страхового возмещения будет возникать лишь в случаях драматического снижения стоимости имущества (гибели имущества или утрате его функций) по вине Лизингополлучателя (т.е. по причинам, не связанным со страховым случаем по имущественному страхованию).

С другой стороны:

А) стоимость такого страхования, как правило, не будет превышать стоимости имущественного страхования.

Б) лизингодатель по совокупности двух договоров (имущественного и финансового риска) будет иметь гарантию возмещения стоимости предмета лизинга с учетом его нормального износа независимо от причин его повреждения или уничтожения. Конечно, это не избавит Лизингодателя от иных трудностей, связанных с фактическим исполнением возврата своей собственности (предмета лизинга) и его дальнейшей реализации, однако согласитесь, что исполнить эти функции страховщику еще более сложно и, соответственно, даже при согласии страховщика на это, повлечет существенный рост стоимости страховки.

Вариант 2. (дополнительный):

Неисполнение Лизингополучателем обязательств по уплате лизинговых платежей, вызванное временной неплатежеспособностью Лизингополучателя и не приведшее к расторжению договора лизинга.

Размер убытка, подлежащего страховому возмещению, определяется суммой текущей задолженности Лизингополучателя по данным платежам.

Выплата страхового возмещения при повторном возникновении задолженности Лизингополучателя производится лишь при условии удовлетворения Лизингополучателем в полном объеме суброгационного требования Страховщика, предъявленного в связи с ранее выплаченным страховым возмещением.

В противном случае выплата страхового возмещения производится при условии расторжения договора лизинга (вариант 1).

Порядок расчета и оплаты страховой премии при страховании финансовых рисков Лизингодателя

1. Договор страхования заключается на срок, равный сроку действия договора лизинга. При досрочном прекращении договора в связи с досрочным выполнением Лизингополучателем обязательств по уплате лизинговых платежей решается вопрос о возврате уплаченной страховой премии.

2. Базовыми условиями оплаты страховой премии является ежегодная оплата премии с установлением страховой суммы на год в размере суммы лизинговых платежей на оставшийся период действия договора лизинга.

Например, общая сумма лизинговых платежей на 3 года равна 10млн. руб. и должна оплачиваться по 3.333 млн. руб. в год. При страховом тарифе –1.5% за год страхования лизинговые платежи округленно составят:

за 1-ый год страхования – 150 000 руб.;

за 2-ой год страхования – 99 990 руб.;

за 3-ий год страхования – 49 995 руб.

Итого: 299 985 руб., что по отношению к исходному уровню ответственности страховой компании составит примерно 3% за весь период действия договора лизинга.

Начисленная годовая премия может уплачиваться в рассрочку (лучше поквартально, но можно и помесячно).

Условия страхования и оплаты страховой премии на годовой период определяются полисом (т.е. договор на три года, а полис - на год).

VERFASSERWERKE
GAP
ЗАПЧАСТИ ИЗ ГЕРМАНИИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ
NWPD
Официальный представитель
VERFASSERWERKE GmbH в России,
Компания "Северо-Западный Отдел Интеграции"
прелагает Вам высококачественные немецкие
запасные части для грузовиков,
прицепов и автобусов.
Тел/факс +7 (812) 347-7657
Ищем партнеров
в регионах
Ремни клиновые
Ремни поликлиновые
Подшипники
Прокладки двигателя
Фильтры

ВЫБИРАЯ КОЙВУНЕН – ВЫБИРАЕТЕ КАЧЕСТВО!
Оптовая продажа автозапчастей со склада в Хельсинки
Koivunen Oy
Приглашаем посетить наш стенд H106, павильон 2, зал 8,
на выставке MIMS-2005 в Москве с 30.08 по 03.09.2006
Malminkaari 12, 00700 Helsinki, Finland
Тел. +358 9 350 11, Факс: +358 9 350 1202
e-mail: export@koivunen.fi
www.koivunen.fi
Представитель в Москве
Тел. (095) 917 25 03
Моб. тел. 8 916 682 14 71
e-mail: jene@direct.ru
Представители в Санкт-Петербурге
Тел. +7 812 - 336 95 32
Моб. (812) 969 26 87, (812) 715 89 52
e-mail:koivunenspb@mvgsm.ru,
koivunenspb@peterlink.ru

Королевские хроники Кенворта

Вы что-нибудь слышали о грузовиках Gersix? Наверняка, нет. А между тем они находятся в самом близком родстве с нынешними королями американских дорог, грузовиками Kenworth, являясь их старшими братьями. Да, путь Кенвортов, начавшийся почти 90 лет назад, был долгим и порою нелегким...
Но обо всем по порядку.

Ken плюс Worth

В 1917 году авторемонтная компания Gerlinger неожиданно объявила о своей финансовой несостоятельности, и два ее офиса в Сиэтле и Портленде были выставлены на продажу. Эдгар Уортингтон вместе со своим партнером по бизнесу капитаном Фредериком Кентом купил Gerlinger и переименовывал ее в Gersix Motor Company.

Уже через год Фредерик Кент вышел из бизнеса и передал права управления своему сыну. Так Гарри Кент стал новым партнером Эдгара. Компании удалось заключить несколько выгодных контрактов и к 1922 году продать 53 грузовика Gersix. Выручка составила 60 тысяч долларов наличными. С появлением такой внушительной, по тем временам, суммы принимается решение о реструктуризации. Компания получает новое имя Ken - Worth, в честь своих основателей Эдгара Уортингтона и Гарри Кента. Через год в Сиэтле открываются сразу несколько офисов Kenworth.

Машины по специальному заказу

В течение 1924 года Kenworth продает 80 грузовиков, а годом позже выходит на уровень продаж до 2-х единиц в неделю. С первых же дней своего существования компания посвятила себя сборке моделей с учетом особых пожеланий заказчика. Благодаря усилиям начальника департамента продаж Верона Смита, Kenworth получает известность как фирма, изготавливающая машины по специальному заказу.

Уже в 1927 году на заводе стабильно собирается по 3 грузовика в неделю. С расширением возникла необходимость снижения производственных издержек. С целью снижения налогового бремени Kenworth принимает решение о строительстве новой сборочной линии в Канаде. В 1929 году на общем собрании акционеров Гарри Кент избирается президентом. Рост производства требует расширения производственных площадей. В Сиэтле строится новый завод.

В начале 30-х годов Великая Депрессия оказывает негативное влияние на весь рынок перевозок. Производство грузовиков падает практически до нуля, и компания не в состоянии выплачивать проценты по взятым кредитам. Kenworth ищет неординарные маркетинговые ходы, чтобы сохранить производство и выстоять в трудный период. В 1932 году Kenworth получает государственный заказ на производство пожарных машин.

Тягач со слиппером и многое другое

В 1933 году Kenworth становится первым американским производителем, серийно устанавливающим на свою технику дизельные двигатели. Грузовики Kenworth сразу становятся лидером продаж. Дело в том, что цена на галлон дизельного топлива составляло всего одну третью от стоимости галлона бензина, а перевозчики были крайне заинтересованы в сокращении своих текущих расходов. Серийная установка дизелей была не единственным нововведением. В том же году по специальному заказу выпускается и продается в Вашингтон первый в мире тягач со слиппером - спальным отсеком для водителя.

В 1935 году в Америке вступает в силу новый законодательный акт, устанавливающий жесткие ограничения по весу и размеру грузовиков. Инженеры Kenworth разрабатывают и вносят в конструкцию новые узлы и компоненты. Создается облегченная алюминиевая кабина и капот. Этот период отмечен созданием гидравлических тормозов, пружинной подвески и колесной формулы 6x6.

Следуя производственным тенденциям своих конкурентов, Kenworth в 1936 году строит модель “bubble-nose”, т.е. прототип современного варианта с кабиной над двигателем.

Считалось, что эксплуатация таких тягачей, способных при минимальной длине состава перевозить максимальный груз, являлась наиболее эффективной в штатах, где существуют ограничения по длине состава и весу. Однако, выпуск моделей COE (cab over engine) не стал приоритетом производственной программы Kenworth. В 1937 году Гарри Кент умирает

от острого сердечного приступа, и новым президентом компании становится Фил Джонсон. А производство продолжало набирать обороты. В 1940 году было сделано 226 машин.

Грузовики для нужд армии

Через месяц после объявления войны Kenworth перестраивает свои линии под нужды армии и производит 430 знаменитых 4-х тонных грузовиков M-1 “Wreckers”, оборудованных лебедками, кранами, принадлежностями для газосварки. К концу войны компания получает дополнительный заказ на производство еще 1500 единиц.

В связи с производственной необходимостью, Kenworth автоматизирует линии и модернизирует конвейер. В 1943 году происходит еще одно знаменательное событие: на заводах начинается выпуск компонентов для бомбардировщиков B-17 “Летающая Крепость” и B-29. Правительство посчитало, что Сиэтл больше не является абсолютно безопасной зоной в случае нападения врага с моря, и потребовало от Kenworth переноса основного производства M-1 вглубь страны, в штат Вашингтон.

Когда президент компании Фил Джонсон умер в 1944 году, вдовы бывших владельцев компании выразили желание продать контрольный пакет акций своим служащим. Активы компании оказались такими огромными, что сотрудники Kenworth были попросту не в состоянии выкупить даже небольшую часть собственности компании. Однако, покупатель быстро нашелся. Им стал президент корпорации Pacific Car and Foundry Поль Пиготт. Сделка состоялась - и с тех пор Kenworth вошел в состав PACCAR.

Несмотря на то, что к концу войны общее количество армейских заказов существенно сократилось, Kenworth продолжал ежегодно производить 427 магистральных тягачей и 484 единиц техники военного назначения. В этот период компания получает самый

большой за всю свою историю заказ на постройку грузовиков - для перевозки гавайского сахарного тростника. 1946 год отмечен своеобразным рекордом - было произведено 706 грузовиков специального назначения. Руководством компании принимается решение о консолидации бизнеса, и все производственные мощности переносятся обратно в Сиэтл.

К 1950 году техника под маркой Kenworth поставляется уже в 27 стран, а продажи вне США достигают 40% от общего объема.

“Визитная карточка» Kenworth

В 1956 году, согласно соглашению о вступлении PACCAR в права собственности, Kenworth полностью теряет право быть независимым производителем и переходит под внешнее управление. С тех пор Kenworth официально получает новое название - Kenworth Motor Truck Company и становится одним из подразделений PACCAR. Но общая философия компании в отношении строительства техники по специальному заказу, а так же повышенные требования к качеству сборки остаются неизменными. Результатом организации явилось появление “визитной карточки” Kenworth - тягачей 900 серии. Конструкторам удалось создать крепкое, но одновременно легкое шасси с применением новых сплавов.

Большой парк 923-х Кенвортов активно использовался поисковыми экспедициями в полярной части Юкона для разведки и бурения нефтяных скважин. В тяжелейших условиях тундры Кенворты перебросили вглубь Аляски более 3000 тонн оборудования и материалов. Колонна следовала сразу за бульдозерами, пробивавшими сквозь льды путь для группы. Пресса окрестила маршрут как “белая тропа”, а газеты пестрели заголовками статей с хвалебными рецензиями о превосходных качествах новых Кенвортов. Специально для условий Арктики, конструкторы предусмотрительно оснастили 923 модели двигателями Cummins NH 200 с турбиной и автономной системой подогрева. Кенворты работали круглые сутки при особо низкой температуре, которая зачастую опускалась до –60 С.

Наступление на юг и новые рекорды

Для компании настал второй период расширения бизнеса, но на этот раз наступление повелось на юг. Мексика, один из основных торговых партнеров США, ввела добавочные таможенные пошлины на импортную технику. В связи с этим, Kenworth строит в Мексике региональное производство. В 1961 представляется сразу две модели: W900 Conventional - с удлиненным спальным отсеком и обновленной приборной панелью, и K 100 - вариант COE, созданный для работы на территориях западного побережья, где существуют жесткие ограничения по длине состава. Обе модели становятся чрезвычайно популярными и хорошо продаются. Kenworth вынужден строить очередной завод в Канзас-Сити, Миссури. К концу года компания ставит свой очередной рекорд - с конвейера выходят 2037 машин.

А к 1966 году по всей территории США на Kenworth работают уже 46 региональных дилерских центров. Со значительным увеличением объема продаж, менеджменту компании приходиться разрабатывать новую систему учета и контроля, позволяющую отслеживать регистрацию и продажу каждого тягача. В 1967 году Kenworth разработал для собственных нужд некое подобие ЭВМ, что упростило работу центрального офиса с дилерскими и сервисными центрами. Очередное повышение налогов и тарифов приводит управленцев компании к мысли о переносе части своих производств на другие континенты. В 1968 году Kenworth строит завод вблизи Мельбурна в Австралии, где в течение 2-х лет производятся капотные и бескапотные модели грузовиков с правым рулем.

Как подводная лодка

Kenworth отпраздновал 200 -летие США грандиозным шоу, где впервые была представлена VIT (Very Important Trucker) серия. Уже существующие модели W900 Conventional и K100 COE были отделаны с особым шиком. Просторные спальные отсеки были дополнены двухъярусными диванами, изысканной отделкой салона, встроенными шкафами, холодильниками, кухонными плитами и вспомогательными системами очистки и кондиционирования воздуха. Каждый тягач имел свою окраску, внешнюю и внутреннюю отделку, и гордо носил на капоте название своего штата. Однако Kenworth не только преподнес покупателям изящества и украшательства, но и серьезные конструктивные изменения рамы и трансмиссии. Так, специально созданный для тундры вариант Аляска Arctic Transporter (ATX) имел колесную формулу 6X6 и новую, идеальную для Севера, торсионную подвеску. В 1974 году произошло примечательное событие. Kenworth получает ответственный заказ на транспортировку из Иллинойса в Калифорнию самого большого в мире Магнитного Спектрометра, способного вырабатывать магнитное поле, в 36 тысяч раз превышающее естественное поле Земли. Компании выдается специальное разовое разрешение на перевозку груза весом 107 тонн и длиной 140 футов. А ведь это параметры подводной лодки. Для выполнения ответственейшего задания Kenworth конструирует и специально создает тягач с двигателем Caterpillar 3408 мощностью 450 л.с. и 24-х скоростной трансмиссией. Одновременно проектируется трейлер с системой многочисленных подкатных тележек.

Модель, задающая моду

В 1985 году выпускается модель, которая на долгие годы задает моду всему автомобилестроению. Из сборочного цеха вышел знаменитый Кенворт T600A, тягач со скошенным аэродинамическим капотом и сдвинутой назад передней осью. Новая модель объединяла в себе комфорт и стиль капотной модели с маневренностью версии COE с кабиной над двигателем. Коэффициент лобового сопротивления тягача был настолько низким, что иной раз водителю удавалось сократить расходы на топливо на 22%. T600A резал набегающий воздушный поток как ни один когда-либо созданный до этого тягач. Продувка в аэродинамической трубе подтвердила увеличение аэродинамических показателей сразу на 40% по сравнению с капотными моделями W900.

Радикальные нововведения не явились препятствием для успешных продаж T600A. Тягач различных модификаций активно применяется в системе перевозок и на протяжение нескольких лет является самой распространенной моделью Kenworth. В 1986 году создается более мощная капотная модель T800 - тягач с уменьшенным радиусом разворота для транспортировки особо тяжелых грузов. T800 и по сегодняшний день выпускается в варианте магистрального тягача и самосвала.

Оптимальный спальный модуль

В начале 90-х компания делает своеобразный маркетинговый ход: заключает договоры с водителями - дальнобойщиками со всей Америки об оказании компании консультативных и рекламных услуг. Более 500 водителей выразили желание вступить в Kenworth Drivers' Board (Команда Кенворт). Водители регулярно писали отчеты и отзывы о своей технике, о преимуществах, поломках и недостатках Kenworth. Получилось нечто подобное современному Интернету. Данные тщательно анализировались и отправлялись в конструкторское бюро и центры испытаний. Через насколько лет плодотворное сотрудни-

чество компании и водителей привело к созданию “оптимального спального модуля”.

В июне компания объявила о начале выпуска модели тягача 7 класса K300 в версии с кабиной над двигателем. Примечательно, что производство машин 7 класса переносится из Бразилии в США, а часть сервисных служб, отвечающих за поставку запасных частей, переводится в Квебек. Через месяц Kenworth представил серию “B” с шумонепроницаемой кабиной, интерьер которой предлагал водителю уровень комфорта, граничащий с роскошью. Впервые были применены особые полимерные амортизаторы, способные не только гасить вибрацию, но и частично сохранять горизонтальное положение кабины при сильных продольных перемещениях рамы.

Идеальная кабина

Все это время компания продолжала активно сотрудничать с водителями из “Команды Кенворт”. В результате совместными усилиями был создан пробный вариант “идеальной кабины”. Например, водители порекомендовали усовершенствовать форму дверных панелей, упростить систему открытия двери в отсеке в случае аварийного выхода, и изменить внутренний дизайн, доработать стабилизаторы и воздушные амортизаторы. Также были даны рекомендации по улучшению аэродинамических свойств кабины. Конструкторы внесли некоторые изменения в технологию сборки. В результате, лобовое сопротивление кабины было снижено еще на 3%, следовательно, на 2% снизился расход топлива. А для больших транспортных корпораций снижение издержек на покупку топлива на 2% ежегодно выражается шестизначной цифрой. Появился самый большой серийный 74-х дюймовый спальный отсек Studio Sleeper. В него помещался диван новой конструкции и на 30% увеличился объем багажных отсеков. Вдоль стен спального отсека были установлены высокие модульные шкафы с консолями под телевизор, холодильник и портативную кухонную плиту.

Осмотры через более долгие периоды времени

В 1996 году миру был явлен новый модельный ряд Kenworth. Самым знаменательным событием было появление в мае линии T2000. Было представлено сразу две версии: с кабиной 112 и 120 дюйма (расстояние от бампера до крайней точки кресла водителя) с 75-дюймовым спальным отсеком AERODYNE. T2000 явился результатом 20 -ти летних исследований конструкторского бюро в области аэродинамики, структурной прочности и надежности. Было сделано все возможное, чтобы максимально упростить внеплановое техническое обслуживание тягача.

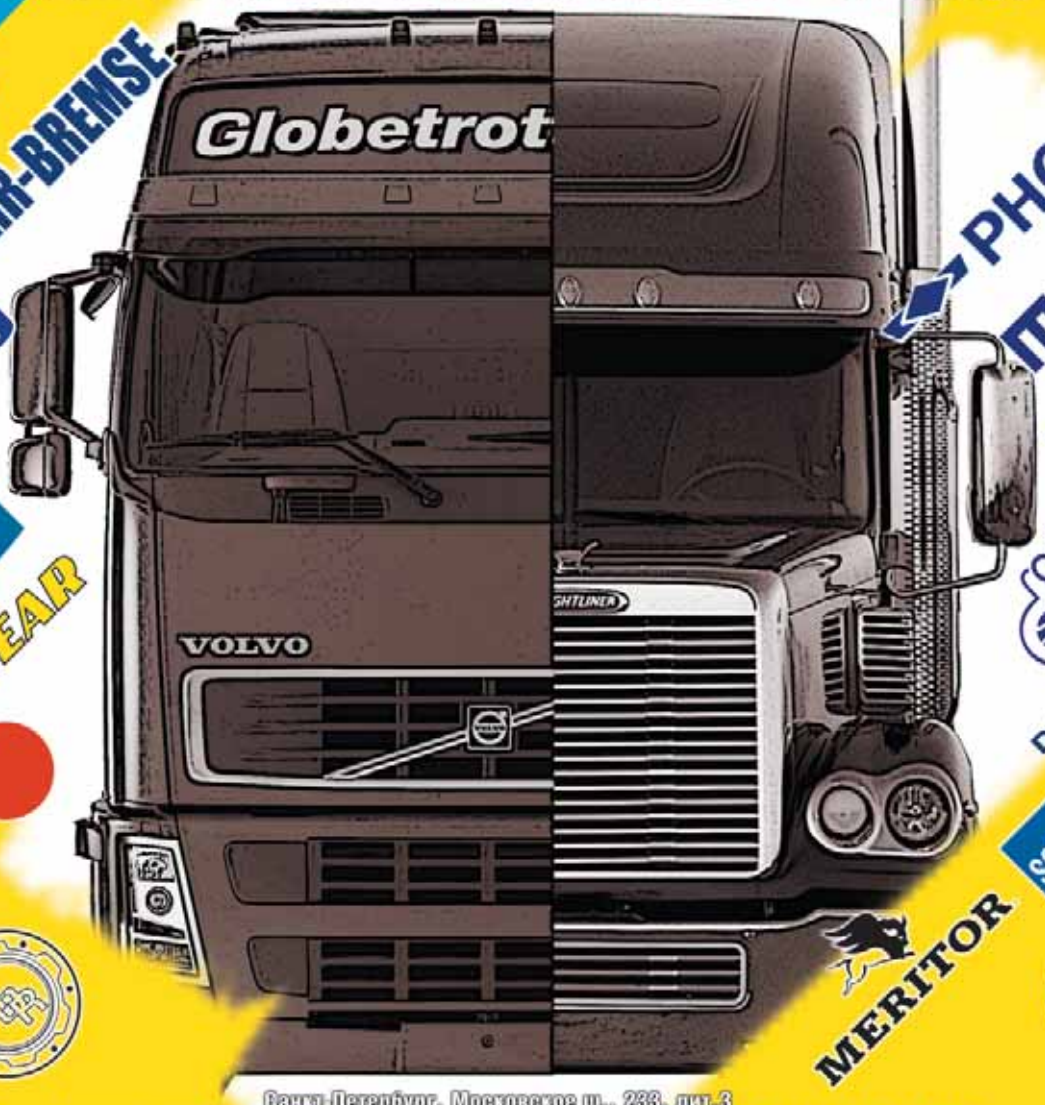
T2000 не был похож ни на одну из предыдущих моделей Kenworth и создавался инженерами с нуля, принимая во внимание основную концепцию: потенциальный покупатель не водитель, не механик и не владелец, а одно лицо в трех ипостасях. При создании T2000 учитывалось требование рынка - создать универсальный многоцелевой тягач, готовый к работе в любых условиях и любых областях индустрии. На T2000 выдавалась 3-х летняя гарантия на все основные компоненты. На узлы и детали, не указанные в гарантийном договоре, существовала гарантия на 350.000 миль пробега. Но самое главное достижение - это отсутствие необходимости проведения частых периодических осмотров.

По паспорту транспортного средства инспекция узлов проводилась через каждые 25.000 миль пробега (при старых нормативах 10-15.000 миль). Kenworth ввел понятие “Extended Service Interval” (ESI), т.е. система сборки, гарантии и регистрации параметров, позволяющая проводить осмотры через более долгие периоды времени.

ГРУЗАВТО

gruzavtogroup

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И ПРИЦЕПОВ ЕВРОПЕЙСКОГО И АМЕРИКАНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА



Bendix
KNORR-BREMSE
WABCO
Haldex
GOODYEAR
SAF
PHOENIX
MAHLE
JURID
DIESELTECHNIC
SCHMACKER
MERITOR

Санкт-Петербург, Московское ш., 238, лит.3

Оптовый склад: тел./факс: (812) 746-4845, тел. (812) 336-9513, 336-9197, 336-9510, 336-9195

Магазины: Россия, Санкт-Петербург, Московское ш. 21-й км., (в районе виадука с/х «Ленсоветовский»), тел.: (812) 324-5283
Россия, Санкт-Петербург, Дорога на Турухтанные о-ва, д. 22, к. 2, тел.: (812) 335-70-99, 970-28-41
Россия, Санкт-Петербург, промзона Парнас, 4-й Верхний проезд, д. 6, тел.: (812) 598-52-59, 973-23-98

E-mail: info@gruzavto.ru www.gruzavto.ru

Наши региональные партнеры:

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

ООО "Галеон"
г. Новосибирск
ул. С. Малышкина, д.13/1
Тел. 8-(383)-256-5556, 256-5606, 227-0486
Склад - магазин, сервис

ООО "Термокинг Красноярск"
Красноярский край, поселок Берёзовка,
Ул. Полевая, 1а
Тел. 8-902-925-6158 магазин

ООО "Ростовагропромтранс"
Ростов - на - Дону, ул. 1-я Луговая, 30/31
- магазин, оптовый склад, ремонта, тел. 8(8632)48-5678
Магазин "Кемпинг", г. Аксай, ул. Шолохова, 1, тел. 8(86350)5-0495
Магазин "Евразия", Аксайский р-н, тел. 8(863)248-5678

ООО "Орентрак"
"Орентрак" - г. Оренбург, Загородное шоссе, д. 27
тел. 8 (3532) 99-1852, 99-1855
"Орентрак - Орск" - г. Орск, Рабоче-крестьянская, д. 8
тел. 8 (3537) 25-5629
"Орентрак - Самара" - г. Самара, Первый Безымянный пер., д. 20
тел. 8 (946) 269-5049
"Орентрак - Самара" - г. Самара, ул. Александрийская, д. 67
тел. 8 (846) 958-3523
"Орентрак - Уфа" - г. Уфа, Оренбургский тракт,
АЗС-109 (поворот на пос. Зубово)
тел. 8-901-442-16-09

ООО "Автоплюс"
173003, Великий Новгород, пер. Базовый, д. 6
тел.: (8162) 623974, (8162) 627795, (8162) 623974

ООО "АВТО-СТАРТ"
г. Астрахань, ул. Рождественского, д. 17
тел.: 8 (8512) 347500
E-mail: avtostart@list.ru

ООО "Транссервис"
г. Нижний Новгород, ул. Кузбасская, д.1
тел.: 8 (8312) 74-9874

"ГрузАвтоЦентр"
Брянская обл., Брянский район, пгт. Супонево, ул. Шоссейная, д. 22а
тел.: 8 (0832) 68-7078, 227469

Распространение по Санкт-Петербургу

Фирма	Адрес	Телефон
SAF-SPb	Революции шоссе, 58а	225-1274
UnitedAuto	Московское ш., 13Д	336-6048
АвтоКама	Рощинская ул., 48	703-1265
АРМ-45	Народного Ополчения пр., 201	750-7144
АСМАП	Ломоносова ул., 9	571-8949
АСТА	Земледельческая ул., 3	449-6070
АСТА	Васи Алексеева ул., 10/13	449-6064
АСТА	Культуры пр., 44	449-8801
АСТА	Народного Ополчения пр., 201	449-6068
АСТА	Рощинская ул., 36	449-6301
Балткам	Витебский пр.,9	322-5658
Балткам	Седова ул.,12	332-0318
Балткам	Трефолева ул.,27	336-7046
Балткам	Полюстровский пр., 54	295-4248
ГрузАвто	Московское ш.,21-й км.	324-5283
ГрузАвто	Дорога на Турухтанные о-ва,22,к.2	335-7099
ГрузАвто	Парнас.4-й Верхний пр.,6	598-5259
ГрузАвто	Московское ш.,233, лит.З	743-4845
Грузомобиль	Полюстровский пр., 54	541-8382
Гудвил	Пушкин.Первый проезд, 4	322-6500
Евро-Авто	под мостом Сортировки	346-8915
ЕвроТракПартс	Народная ул.,96	910-1477
ЕС Транс	Тр.”Скандинавия”, м.”Огоньки”	8-901-302-8251
ИВ-Парнас	Культуры пр.,44	598-8824
ИВ-Сервис	Московское ш.,233И	320-7594
Кварта	Парнас.Верхняя ул.,16	448-0610
Лидер-Авто	9-го Января пр.,21	962-4239
Петроскан	Софийская ул., 6	327-2700
ПитерТракЦентр	Магнитогорская ул.,17А	326-4689
Руслан	Шушары (кафе №1)	
Руслан	Шушары (кафе №2)	
СВ-АВТО	Московская Славянка	8-901-373-8568
Содружество	Домостроительная ул.,4-а	336-5468
Содружество	Кубинская ул., 80	722-1711
Содружество	Обводного канала наб., 91	703-1082
Сотранс	3-й Верхний проезд,17	334-0295
ТехПортАвтоСервис	Шотландская ул., 1	714-9301
Тирекс	Бехтерева ул., 4	329-7329
Трак-Стоп	Московское шоссе, 13-д	320-9650
ТТП	Октябрьская наб.,32	702-7457
Хорошие Колеса	Малоохтинский пр.,6	528-9684
Хорошие Колеса	Софийская ул., 91	327-2552
ЧП Кетов	Мурманское ш.,26 км.	8-921-338-4698
Эйр Сервис	Октябрьская наб.,44	325-5832
Эксклюзив СПб	Московская Славянка	8-911-942-2631
Юнит-Авто	Шушары, Железнодорожная ул., 1	768-3580
Юнит-Авто	Революции шоссе, 51	702-7244

Журнал принимает активное участие во всех специализированных выставках и семинарах, имеющих региональное и международное значение.
Адрес редакции: 197084, Санкт-Петербург, Московский пр., 104, оф.417
Тел.: +7 (812) 388-81-00, 375-32-83
E-mail: adv@gruzavto.ru

Распространение по регионам

Фирма	Город	Адрес	Телефон
ЦСН-АВТО	Архангельск	Нагорная ул.,30	8(8182)65-04-41
ЦСН-АВТО	Архангельск	Московский пр.,25	8(8182) 23-92-55
Авто-Старт	Астрахань	Рождественского ул.,17	8(8512)34-7500
Марвел	Барнаул	Целлиная ул.,2Г, оф.101	8(3852)466-578
ГрузАвтоЦентр	Брянская обл., пгт.Супонево	Шоссейная ул., 22а	8(4832)68-7078
АВТОМИР	В.Новгород	Псковская ул.,38	8(8162) 795-661
АВТОМИР	В.Новгород	Александра Корсунова ул.,30	8(8162) 65-39-86
АВТОМИР	В.Новгород	Радищева ул.,6	8(8162) 64-33-99
Автоплюс	В.Новгород	Базовый пер.,6	8(8162)62-3974
Спорт-Авто	Вологда	Гончарная ул.,4а	8(8172)51-0371
АЗС ВТК	Выборг	пос.Огоньки	8(81378)3-48-89
АЗС ВТК	Выборг	пос.Торфяновка	
Балкам	Выборг	п.Таммисуо	8(81378)217-21
Турбо	Выборг	Ленинградское ш.,60	320-4042
Балкам	Гатчина	Чехова ул.,14	8(81371)223-41
Global Truck Service	Зеленоград	3-й Западный проезд,8 ,стр.1	8(495)739-6202
СибАвтоГруз	Иркутск	Розы Люксембург ул.,220, оф.310	8(3952)555-774
ЧП Стравинскас Ю.В.	Калининград	Куйбышева пр.,53,кв.19	
Балкам	Кингисеп	К.Маркса ул.,48а	8(81375)249-37
Масла-смазки	Кондопога	Октябрьский пер.,5	8(8142)70-49-73
УралГрузАвто	Копейск	Первый Снайперский пер., д.16	8(902)896-3093
Подкова	Костомукша	Горняков ш.,124а	8(81459)42-913
«Митра-С»	Красноярск	П.Железняка ул.,32	8(3912)54-20-40
Термокинг Красноярск	Красноярский край, пос. Берёзовка	Полевая ул., 1а	8(902)926-6158
XL Motors	Москва	Ленинградское ш.,227	8(495)221-1926
Компания “ГОК”	Москва	39 км. Минского ш.	8(495)746-5745
Компания “ГОК”	Москва	49 км. Новорязанского ш.	8(495)500-7460
Компания “ГОК”	Москва	80 км. МКАД	8(495)780-7404
Компания “ГОК”	Москва	47 км. МКАД	8(495)502-9675
Фирма Барк	Мурманск	Буркова ул.,13 оф.53	8(8152)44-30-32
Галеон	Новосибирск	С. Малыгина ул., 13/1	8(383)256-5556
Рубикон	Новочеркаск	Трамвайная ул., д.5, кв.5	8(863)525-05-73
Инвестхимпром	Омск	Комбинатская ул., д.35	8(3812)52-2619
ПКФ«Омас»	Омск	20 лет РККА,185	8(3812)53-85-52
ОренТрак	Оренбург	Загородное ш.,27	8(3532)99-18-55
ОренТрак	Орск	Вокзальное ш.,34	8(3537)44-24-95
Масла-смазки	Петрозаводск	Новосулажгорская ул.,19	8(8142) 70-49-73
Масла-смазки	Петрозаводск	Лососинская ул.,14	
Масла-смазки	Петрозаводск	Комсомольский пр.,6	
м-н Автозыпчасти	Приозерск	Леншоссе ул.,1	8(901)305-5663
АвтоВосток	Псков	Розы Люксембург ул.,13	8(8112)445-9055
ГрузАвто-Петрозаводск	рес.Карелия	пос.Меоиоративный, лесная ул.,2а	8(8142)78-5898
ОренТрак	Самара	Победы ул.,97	8(846)926-40-87
ЧП Дунаев	Сортавала	п.Хелюля, Фабричная ул.,18	8(81430)31-238
ЧП Сабанин С.С.	Сургут	Мира ул.,д.33,к.712	8-922-248-12-04
ШинАвто	Тверь	пр. 50 лет Октября,45, стр.2	8(0822)44-20-51
ОренТрак	Уфа	Оренбургский тракт, АЗС 109	8(901)442-1609
ПКП “Девона”	Уфа	Комсомольская ул.,21/1	8(3472)77-78-63
ИП Надольская О.Ю.	Челябинск	Труда ул.,187	8(351)231-50-07
Проммашсервис	Череповец	Стройиндустрии ул.,6	8(8202)59-59-09

АВТОСТЕКЛА

Телефон
отдела рекламы
375-32-83

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

АВТОЭКСПЕРТИЗА

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ СОЧЛЕНЁННЫХ САМОСВАЛОВ (ДАМПЕРОВ), ПОГРУЗЧИКОВ И ЭКСКАВАТОРОВ VOLVO и AKERMAN:

- втулки, скрапоры и пальцы стреловых соединений;
- ремкомплекты гидроцилиндров;
- тормозные колодки и диски;
- сальники и уплотнительные кольца;
- гофры (в том числе обогрева кузова для «дамперов»);
- ремни и фильтры;
- коронки, адаптеры
- режущие кромки ковшей

SLP ESCO

ДорСтройДеталь
Тел./факс в Санкт-Петербурге: +7 (812) 346-50-55
Тел./факс в Москве: +7 (495) 109-09-22
Тел. в Красноярске: +7 (3912) 453-126
e-mail: info@dorstroydetal.ru
web-site: www.dorstroydetal.ru

ГЕФЕСТ
РЕССОРЫ
Полурессоры, листы и стремянки
BPW, FRUEHAUF, KASSBOHRER, DAF, MERCEDES TRAILER, ROR, SAF, GIGANT, FREIGHTLINER, SISU, VOLVO, SCANIA, MAN
ЛЮБОЙ РЕССОРНЫЙ СЕРВИС ЗА 1 ДЕНЬ ДЛЯ ИМПОРТНЫХ ТЯГАЧЕЙ И ГРУЗОВИКОВ
СПб, п. Шушары, ул. Ленина, д. 1а e-mail: resora@mail.ru
т.: 972-49-59, 972-49-60, 8-901-309-23-25
т./ф.: 451-15-68

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

РОТАРОВ ГРУЗОВОЙ СЕРВИС
Сварка аргоном
Компьютерная диагностика MB
Ходовая часть
Электрооборудование
Воздушные системы
Агрегатные работы

СПб, пр. 9-го Января, 21
тел./факс: (812) 772-8474, 906-4047
e-mail: potapov@gruz-service.ru www.gruz-service.ru

Ремонт воздушных систем
на тягачах и полуприцепах импортного производства
Bendix KNORR т. 932-6609 WABCO GRAU

Кондиционеры
Рефрижераторы Zanotti
Отопители Eberspaeher
Радиаторы и ремни на а\м
Люки
• ПРОДАЖА
• УСТАНОВКА
• РЕМОНТ
• Диагностика
ZANOTTI Eberspächer
"ОСАННА-СЕРВИС"
ул.Ворошилова, д.2
Отдел продаж: 929-1098
Сервис: 929-1096, 929-1097
www.osanna.ru
e-mail:ref@osanna.ru

MF MASTER TRUCKFILTER
WWW.MTFILTER.RU ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ В РОССИИ
фильтры для европейской и американской грузовой техники
Специальное предложение автопаркам
т./ф. 983-5990, т. 974-1604
VOLVO DAF IVECO MAN SCANIA

DOGMA АКСЕССУАРЫ СВЕТОТЕХНИКА
ОПТ-РОЗНИЦА
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ к грузовым иномаркам
ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
e-mail: dogma_ax@mail.ru Тел./факс - (812) 541-9151
Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д.59, павильон N4
наб. Обводного канала, д. 28 А

TRAK TRUCK STOP
ООО "ТРАК-СТОП"
ВОССТАНОВЛЕНИЕ КОЛЕНВАЛОВ
РЕМОНТ ТНВД
Тел.: (812) 329-0219
ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ И ПРИЦЕПОВ ИНОСТРАННОГО ПРОИЗВОДСТВА
СПб, Московское шоссе, д. 13-д тел.: (812) 320-9650
Петрозаводск, тел.: (8142) 74-66-45
Екатеринбург, тел.: (343) 359-1787

ООО «ДИЗЕЛЬКОМПЛЕКТ»
ТОПЛИВНАЯ АППАРАТУРА
ДЛЯ ЛЮБЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ИМПОРТНЫХ ДИЗЕЛЕЙ
- Распылители
- Насос-форсунки
- ТНВД

в наличии и на заказ
- Ремонт любой импортной ДТА

MEFIN
СПб, Таллинская, 7А
т./ф.: (812)444-7183, 445-2169
e-mail: market05@bk.ru www.dta-auto.spb.ru

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Телефон
отдела рекламы
388-81-00

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

*VOLVO*SCANIA*Mercedes Benz*MAN*IVECO*DAF*RENAULT*
АВТОХАОС Центр
СПб, Таллинское шоссе, Телези, 20
3 км. от Красного Села
РАЗБОРКА
ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВИКОВ
(812)715-33-33
(812)441-12-26
www.autohaos.spb.ru e-mail: autohaos@peterlink.ru
СКУПКА ГРУЗОВИКОВ (812)973-08-05

ООО "АВТОСПЕЦСЕРВИС"
ДИАГНОСТИКА И РЕМОНТ
IVECO DAF SCANIA VOLVO
ТОПЛИВНОЙ АППАРАТУРЫ ЕВРО-2 И ЭДС
ЗАПЧАСТИ В НАЛИЧИИ И НА ЗАКАЗ
ТЕЛ. 982-2553, 269-3769
982-3862, 701-7951
Южное шоссе, 39

ООО "Технобалт"
Ремонт и обслуживание автомобилей DAF
Ремонт КПП ZF, запчасти
Ремонт агрегатов VOLVO, SCANIA, MERCEDES
С-Пб, пос. Шушары, ул. Ленина, д. 1а лит. 13
т./ф. (812)449-7228
technobalt@inbox.ru

АВТОПЛАСТИК
Ремонт пластиковых элементов кузова:
- бамперов (пластик, стеклопластик)
- стеклопластиковых элементов большегрузных автомашин и их покраска
- радиаторов, корпусов фар
- аэрография
ул. Днепропетровская, д. 10
т. 766-6547, 8 911 911 2633

ТО и ремонт импортных грузовиков
Mercedes-Benz VOLVO SCANIA MAN IVECO SAF
центр технического обслуживания "СЕВЕРНЫЙ"
СПб, Коломяжский пр., 10 тел. 716-9342

ВСЕ ВИДЫ РЕМОНТА
ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВЫХ ПРИЦЕПОВ И ПОЛУПРИЦЕПОВ
АВТОМОБИЛЕЙ
клёпка накладок
(двигатель, ходовая, КПП, редуктор электрика, воздух)
СПб., ул. Бестужевская, 2а Тел. 8-901-304-3124, 974-12-22

UNITRUCK
SAF MAN SCANIA VOLVO IVECO
УНИТРАК - универсальное средство, позволяющее избавиться от проблем и «неизлечимых» болезней.
СПб, ул. Салова, д. 56 «А» (812) 449-37-17
sales@unitruck.ru

РЕМОНТ ГРУЗОВИКОВ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА
СПЕЦТЕХНИКИ И ПОЛУПРИЦЕПОВ
ДВИГАТЕЛЕЙ
Коломяжский пр., 10
т.: 8-911-214-8364, 973-8118, 393-5844

РЕМОНТ изотермических фургонов
ТО и ТР грузовых автомобилей и прицепов
т.: 924-47-30, 8-901-305-26-42

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

КВС-АВТО
ТАХОГРАФЫ
УСТАНОВКА
РЕМОНТ
ОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЕ
Truma
ГАЗОВЫЕ АВТОНОМНЫЕ ОТОПИТЕЛИ
ПРОДАЖА
МОНТАЖ
СЕРВИС
г.СПб, Сабировская ул., 41, тел.: 971-73-94, 327-75-64
филиалы:
г. Псков, тел.: +7(921)218-9656; г. Иркутск, тел.: +7(902)511-6766

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ
тягачей VOLVO и SCANIA
Globetrotter XL
- ДВИГАТЕЛИ
- КПП, РЕДУКТОР
- АГРЕГАТЫ, ГИДРАВЛИКА
- СЛЕСАРНЫЕ РАБОТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
ГАРАНТИЯ
ул. Краснопутиловская, д. 67
ЗАПЧАСТИ: 449-31-88, 449-31-89
РЕМОНТ: 948-98-06 derex@list.ru

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Корона Авто
SCHOMACKER FEDERNWERK
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР SCHOMACKER Federnwerk GmbH
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) 703-46-83, Т. +7-901-302-27-42
office@korona-auto.spb.ru

ООО "Лариса"
Ремонт автомобилей SCANIA
Грузовой эвакуатор
Скидки постоянным клиентам
СПб., ул. Сабировская, 41
тел. (812) 320-0236

магазин «АвтоТрак»
ЛЮБЫЕ ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОЛУПРИЦЕПОВ И АВТОБУСОВ ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА
Санкт-Петербург, ул. Васи Алексеева, 21,
тел.: 449-90-55, 449-90-56, 449-90-57

SCANIA
E-mail: scantransservice@mail.ru
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РЕМОНТ АГРЕГАТОВ
СКАНТРАНССЕРВИС
Тел./факс: (812) 970-1722
Тел.: 008
СПб, ул. Электропультовцев, д. 7
Mobil
Замена бесплатно
ЗАПЧАСТИ
тел.: (812) 973-8349,
тел./факс: (812) 595-3070
СПб, ул. Электропультовцев, д. 7

ЗАПЧАСТИ ЯМЗ, ТМЗ
все для ремонта топливной аппаратуры
МАЗ КАМАЗ
опт, розница в наличии и под заказ
ЯрМАЗавто
т.: 766-47-37, 8-901-307-15-45
Салова, 48
e-mail: jar-maz2005@yandex.ru

Ремонт топливной аппаратуры
МАЗ, КамАЗ, трактора
т. 701-7951
мест. тел. 19
пр. 9-ого Января, д. 13

INTERNATIONAL
FREIGHTLINER
БАЛТКАМ
ЗАПЧАСТИ ДЛЯ АМЕРИКАНСКИХ ГРУЗОВИКОВ т.(812) 327-65-20 и 320-17-80

ЛЕГО-АВТО
Ремонт отечественных грузовиков и прицепов
Токарно-фрезерные, сварочные работы
Наклепка, проточка тормозных колодок, барабанов
СПб, Таллинское ш., 153 к. 2
тел.: (812) 982-1385, факс: (812) 421-0682
E-mail: tokar_igor@mail.ru

ЗАПЧАСТИ ОПТОМ
ГАЗ, КамАЗ, УАЗ, ЗИЛ, МАЗ
ООО РИГЕЛЬ
Асбесто-технические изделия производства ОАО "Урал АТИ" г. Асбест
СПб., ул. Тамбовская, 17
тел./факс: (812) 766-06-77, 712-80-28
E-mail: rigel_avto@mail.ru www.rigelavto.spb.ru

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
Пост ГИБДД
д. 233, лит-Ж
ТЭЦ
Виадук
с/х Лесоветовский, Московское шоссе, 233, лит. Ж
т. 746-45-33, 746-48-30, 746-44-13
E-mail:newcom-spb@mail.ru

АВТОМИГ
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР
ОАО "ШАДРИНСКОГО АВТОАГРЕГАТНОГО ЗАВОДА" ОАО ШААЗ
РАДИАТОРЫ ВОДЯНЫЕ
РАДИАТОРЫ ОТОПИТЕЛЯ
РАДИАТОРЫ МАСЛЯНЫЕ
БЕНЗОНАСОСЫ
ШПРИЦЫ
ОТОПИТЕЛИ НЕЗАВИСИМЫЕ, РАДИАТОРНОГО ТИПА
ПОДОГРЕВАТЕЛИ ПРЕДПУСКОВЫЕ
ДОМКРАТЫ ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ МЕХАНИЧЕСКИЕ
для ГАЗ, КАМАЗ, УРАЛАЗ, УАЗ, МАЗ, ЗИЛ, ВАЗ, КРАЗ, ЛИАЗ, ПАЗ, КАВЗ, ЛАЗ, ИКАРУС и др.
641800, Курганская обл. г. Шадринск, ул. Михайловская, 153 А
тел/факс (35253) 5-10-66, 5-18-66, e-mail:automig@glstar.ru

ЗАПЧАСТИ И РЕМОНТ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Webasto
автономные
ОТОПИТЕЛИ
СЕПАРАТОРЫ
с подогревом (separ 2000)
КОНДИЦИОНЕРЫ
для любых автомобилей
УСТАНОВКА, ЗАПРАВКА, РЕМОНТ
ЛЮКИ
СПб, Пискаревский пр., 59 офис 3
тел.: 298-79-40, 960-64-24,
факс 298-73-41
Московская Славянка, 7А
(Московское шоссе)
тел.: 973-32-52)
e-mail: info@webasto.net.ru
http: www.webasto.net.ru
ЗАПЧАСТИ
заказ от 3-х дней
BOSCH

"ЕВРО-ПАРТС" т. 327-04-81
РАЗБОРКА ГРУЗОВЫХ ИНОМАРОК
DAF VOLVO MECO
RENAULT SCANIA SISU MAN Mercedes-Benz
NEW! РЕМОНТ
т. 382-50-78
С.-Петербург, Московское шоссе, 15-А лит.В

ООО•БАЛТТЕХ•
АВТОЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ
СПб, ул. Фаянсовая, д. 24
тел./факс: (812) 567-6466, 567-5258 e-mail: balttech@mail.ru

VOLVO SCANIA
БАЛТКАМ
ЗАПЧАСТИ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ И ПРИЦЕПОВ ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА т.: (812) 327-65-20

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

Автомагазин МАСЛА СМАЗКИ
Масла, автохимия, фильтры, запчасти для грузовых и легковых автомобилей в наличии и на заказ
СПЕЦОДЕЖДА
8-901-300-68-44
78-531-78
Митрофаньевское шоссе, 4

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА

ООО "Сервис Индустрия СПб"
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА
РАСПРОДАЖА СО СКЛАДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОДЪЕМНИКОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
ПЛ-20-01
ПЛД-5
ПП-1
ПП-16
ПРК-10
ПНК-1
МОНТАЖ, ГАРАНТИЙНОЕ И ПОСЛЕГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
Широкий ассортимент отечественного и импортного оборудования со склада в Санкт-Петербурге
СПб, ул. Литовская, 16
E-mail: odas@westcall.net
www.si.com.ru
тел. 8-901-303-1962
(812) 331-2386
тел./факс (812) 295-1381

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

ТЕХЦЕНТР
ИНСТРУМЕНТ И ОБОРУДОВАНИЕ
Санкт-Петербург, Лиговский пр. 256
тел.: (812)388-36-32, (812)388-58-08
WWW.T256.RU, e-mail: info@t256.ru
ОКРАСОЧНО-СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ ДЛЯ ГРУЗОВЫХ И ЛЕГКОВЫХ А/М
КОМПРЕССОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ГАРАНТИЯ 2 ГОДА
ШИНОМОНТАЖНЫЕ И БАЛАНСИРОВОЧНЫЕ СТЕНДЫ
ВЕСЬ СПЕКТР ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ АВТОСЕРВИСОВ

АВТОЭКСПЕРТИЗА

MCT PETERSBURG
Санкт-Петербург, Межевой канал, 5а
MARINE CARGO TERMINAL PETERSBURG
ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА
Перевозка негабаритных и тяжеловесных грузов собственным автотранспортом
тел.: +7 (812) 714-9176 факс: +7 (812) 324-2162

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

ГРУЗОВОЙ ТЕРМИНАЛ "РУСЛАН"
ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
перевозим с радостью
www.gtr.su
ООО "ТАЙМЫР"
(812) 373-02-94
(812) 373-36-23
ООО "БИЗНЕС ТРАНС"
(812) 373-19-69
ООО "РУСЛАН-ТРАНС"
(812) 373-30-16
(812) 373-19-96
ЧП ВЕРЕСТ
(812) 373-79-90
(812) 373-19-00

Стоянка грузового транспорта
(заключаем договоры)
Охраняемая территория, офис,
цифровая связь, интернет.
Ремонт и обслуживание
подвижного состава (все виды работ)
Лен. область, г. Кировск, ул. Песочная, 4
Тел.: 974-5665, 924-2000
www.sodrug.spb.ru info@sodrug.spb.ru

Приглашаем к сотрудничеству
владельцев большегрузных а/м
для осуществления грузоперевозок
по маршруту СПб-Москва-СПб от 82 м³
Грузоперевозки по СПб
и Ленобласти от 5 м³ до 50 м³
тел.: (812) 702-7417, 8-921-182-5128

Приглашаем на постоянную работу
владельцев большегрузных
автомобилей
Работа по СПб и Ленобласти
82 м³, 85 м³, 20 ф.к. (10 т.), 40 ф.к.
Тел. (812) 336-24-39

ТУРБОКОМПРЕССОРЫ

Драйв-Моторс
АВТОЗАПЧАСТИ ДЛЯ ИНОМАРОК
• ТУРБИНЫ продажа, ремонт, гарантия
• ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ
• ДИЛЕРСКОЕ ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ООО «Драйв-Моторс»,
Санкт-Петербург,
Краснопутиловская ул.,
д.69, офис 617
Т.:(812)33-219-33,970-68-98
e-mail: mail@drive-motors.ru

BR Turbo
ТУРБОКОМПРЕССОРЫ
Garrett
Schwitzer
KKK
Holset
iHi
Mitsubishi
ООО "БР Турбо", Санкт-Петербург
Московское шоссе, 46, офис 110
тел.: (812) 703-3563
тел./факс: (812) 371-3577
e-mail: brturbo@mail.ru, www.brturbo.ru

ТУРБОЛАЙН
195067, Россия, Санкт-Петербург, пр-т. Непокоренных,д.63 к.2
Тел/факс: 8 (812) 718-56-18, 718-56-19 с 10 до 18
www.turbolinespb.com ska@turboline.ru
Второй турбокомпрессор - со скидкой 2%!
ТУРБОКОМПРЕССОРЫ
Для любой отечественной и импортной техники
По ценам заводов-изготовителей
В наличии и на заказ. Гарантия от 6 месяцев

ТУРБОКОМ
ТУРБОКОМПРЕССОРЫ
для автомобилей и дорожной техники
Ремонт, продажа,
диагностика на двигателе,
регулируемые турбокомпрессоры,
сервис и гарантии
СПб, Нейшлотский пер.,17 т./ф.: (812) 542-4313

ТУРБО-СПБ
ТУРБОКОМПРЕССОРЫ
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ИМПОРТНЫЕ
РЕМОНТ И ПРОДАЖА
ВСЕХ ВИДОВ
Более 4000 наименований
Россия, Санкт-Петербург,
пос. Шушары
Московское шоссе, д. 15-А
тел.: 974-0-974

ТУРБО-ПИТЕР
ТУРБОКОМПРЕССОРЫ
ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ИМПОРТНЫЕ
РЕМОНТ И ПРОДАЖА
ВСЕХ ВИДОВ
Более 4000 наименований
Гарантия 12 месяцев
Россия, Санкт-Петербург
Арсенальная наб., д. 3
e-mail: trz@inbox.ru
www.turbopiter.ru
тел. (812) 292-46-53
тел./факс (812) 327-45-03

СТАРТЕРЫ, ГЕНЕРАТОРЫ, РАДИАТОРЫ

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

АВТОПРОМГРУПП

СТАРТЕРЫ ГЕНЕРАТОРЫ
ДЛЯ ВСЕХ ВИДОВ ИНОМАРОК
легковых, грузовых автомобилей, спецтехники, автобусов
БОЛЬШОЙ ВЫБОР. ГАРАНТИЯ 3 ГОДА. КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
ПРОДАЖА • РЕМОНТ • ОБМЕН
ПОЛНАЯ ДИАГНОСТИКА – БЕСПЛАТНО
ТЕЛ.: (812) 314-8685 ТЕЛ./ФАКС: (812) 314-8696
Исаакиевская пл., ул. Якубовича, д. 2 • 9[00] - 21[00] без выходных
www.starter.ru e-mail:spb@starter.ru

ООО "СТАРТЕР"
СТАРТЕРЫ И ГЕНЕРАТОРЫ
Ремонт, обмен и комплектующие на грузовые а/м и спецтехнику

ул. Седова, д. 10 Тел. (812)380-45-42
пр. Маршала Жукова, д. 21, пав. А, секц. 34 Тел. (812)324-43-20
Северный пр-кт, д. 5, секц. 10 Тел. (812)715-38-08

РЕМОНТ РАДИАТОРОВ
ПРОДАЖА ИНТЕРКУЛЕРОВ
СЕРВИС КОНДИЦИОНЕРОВ
СВАРКА В АРГОНЕ алюминия, чугуна, нержавейки
РЕМОНТ ТОПЛИВНЫХ БАКОВ
м. Звездная, Московское ш., 13А тел. 371-9765, 8-904-554-33-78

СТАРТЕРЫ
РЕМОНТ • ПРОДАЖА • ГАРАНТИЯ
ГЕНЕРАТОРЫ
Салова, 70 «ГАММА» с 9-21 ежедневно
на грузовики автобусы
334 06 31
972 32 21

КОЛЕСА, ШИНЫ, ДИСКИ

www.eksin.ru startservis@mail.ru
Ремонт, продажа, обмен • Комплектующие • Покупка б/у
Гарантия, сервис • Полная диагностика (бесплатно)
Ремонт, продажа, обмен • Комплектующие • Покупка б/у
• Полная диагностика (бесплатно) •
СТАРТЕРЫ
СТАРТ СЕРВИС

ГЕНЕРАТОРЫ
ДЛЯ ИНОМАРОК
ГРУЗОВЫХ, СПЕЦТЕХНИКИ, ЛЕГКОВЫХ
СПб, Шушары, А/С "Бадаево" тел.: (812) 115-65-97
СПб, Новгородская ул., 8, тел./факс: (812) 271-18-07
ул.Энергетиков, 65, тел.: (812) 970-51-44

MATADOR® ООО "АВАНТЕК"
СПб, ул. Литовская, 16

FH1 SILENT 315/70 R 22,5; 295/80 R 22,5; 315/80 R 22,5
FU1 CITY 275/70 R 22,5; 295/80 R 22,5
FR2 MASTER 225/75 R 17,5; 235/75 R 17,5; 265/75 R 19,5
DH1 DIAMONT 295/80 R 22,5; 315/70 R 25,5; 315/80 R 22,5
TH1 TITAN 385/65 R 22,5
DM1 POWER 315/80 R 22,5
VARIANT 215/70 R 17,5; 225/80 R 17,5; 235/80 R 17,5
MPS510 185/R14C, 195/R14C, 185/70R15C, 225/70R15C, 205/75R16C-225/75R16C
MPS310 VARIANT 225/70 R 15C; 205/75 R 16C
MPS310 MASTER 225/70 R 15C; 205/75 R 16C
т.: (812) 320-0130, 324-7485, 295-1792, 295-4745

РАДИАТОРЫ
ВСЕХ СИСТЕМ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И СПЕЦТЕХНИКИ
НОВЫЕ И ВОССТАНОВЛЕННЫЕ
• В Т. Ч.: ОСНОВНЫЕ РАДИАТОРЫ
• ИНТЕРКУЛЕРЫ
• РАДИАТОРЫ КОНДИЦИОНЕРОВ
• РАДИАТОРЫ ОТОПИТЕЛЕЙ
термомуфты
(812) 375-8462, 939-7684, 969-9761, 378-11-70

ГРУЗОВЫЕ ШИНЫ CHENGSHAN
№1 в КИТАЕ
www.sevzap.spb.ru www.chengshan.com

Размер / слойность	Модель	нагрузки и скорости	Ось	Цена от 6 шт., руб.
11R22,5-16PR	CST 46	146/143 L	ведущая	7290
	CST 35	146/143 L	рулевая	7150
13R22,5-18PR	CST 68	154/150 L	ведущ on/off	8705
215/75R17,5-14PR	CST 78	124/123 L	прицеп/руль	4570
235/75R17,5-14PR	CST 68	132/130 L	ведущая	4580
	CST 78	132/130 L	прицеп/руль	4710
295/80R22,5-18PR	CST 46	152/148 L	ведущая	7465
	CST 56	152/148 L	рулевая	7295
315/80R22,5-18PR	CST 46	154/151 L	ведущая	7760
	CST 56	154/151 L	рулевая	7690
	CST 68	154/151 L	ведущ on/off	7805
385/65R22,5-18PR	CST 16	158 K	прицепная	8895

ЕВРО МАСТЕР СПб, наб. Обводного канала, д. 91 • tyrex@sevzap.spb.ru
т.: 320-8002, т./ф.: 324-5454; 973-7640 - опт и автопредприятия

КОЛЕСА, ШИНЫ, ДИСКИ

ЭВАКУАЦИЯ АВТОМОБИЛЕЙ

Телефон
отдела рекламы
388-81-00