

СОДЕРЖАНИЕ

Scania по-русски No 3

4 Представляем Scania Touring

В Бельгии на выставке Busworld прошла премьера нового автобуса Scanla Touring, который был произведен совместно с компанией Higer

8 Смотрится круто

Новая серия R облегчает вождение, деляет его более безопасным и комфортным, а также повышает производительность труда

18 Комплексные решения, приближенные к запросам потребителей

> Финансовые услуги, расширение сервисной сети, помощь на дорогах, обучение водителей, система управления поставками запасных частей и многое другое Scania готова предложить своим клиентам

20 Аудит по стандартам Scania. Версия 3

> Какие испытания и проверки проводят дилеры Scanla, чтобы соответствовать высоким стандартам качества, узнал Леонид Круглов

24 OmniExpress меняет поведение пассажиров

Почему туристический автобус так приглянулся детям...

26 Покорители сибирских дорог В суровых климатических условиях всегда есть потреб-

ность в надежной и долговечной технике







28 Как убирать мусор выгодно и эффективно

> Отечественная коммунальная техника заметно уступает мусоровозам европейского производства. В чем преимущества европейцев?

30 Навстречу рекордам

Приобретение туристического автобуса хоккейным клубом «Кристалл» в Новосибирске стало знаменательным событием для спортсменов

32 Физика загрузки грузового автомобиля

> Основные правила крепления груза, или что должен знать каждый водитель

34 Три дня в ремзоне вместо кресла директора

> На несколько дней генеральный директор сменил: костюм на комбинезон и начал ремонтировать автомобили вместе с механиками

Scania по-русски

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

prikacania ni

www.scania.ru

Глаеный редактор Анастасия Кондрацкая, e-mail: Anastasia Kondratskaya®scania ru

Редакционная коллегия

Сергей Качугин, Сергей Котов, Ольга Кривоногова, Антонина Колтакова,





"Очень важно даже в самые трудные моменты оставаться позитивными".

Хапс Таоделль. Генеральный директор 000 «Скания-Русь»

Перемены к лучшему...

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ

Вот и закончился 2009 год, который был не самым легким в истории Scania. Но несмотря на все сложности: падение рынка коммерческих автомобилей более чем на 80 %, существенное снижение перевозок, нестабильность в финансовом секторе, Scania продолжает активную работу.

В уходящем году Scania выпустила новую модель R-серии, которая за свои технические характеристики и усовершенствованный дизайн завоевала престижный титул Truck of the уеаг - 2010. Новинкой этого года стал совместный проект с компанией Higer - туристический автобус Scania Touring.

Глобальные изменения произошли на сайте компании – Scania перешла на новую платформу по всему миру, сменив старый имидж на стильный дизайн и получив новые возможности.

В России Scania впервые провела уникальный проект -«Автомарафон-2009, который получил высокую оценку у наших клиентов и партнеров. Мы продолжаем развивать нашу сервисную сеть и улучшать качество обслуживания. В этом году сертификат соответствия стандарта дилера DOS 3 получили дилеры: «Петроскан», «Скания Сервис» и компания «Альфа», а в следующем году центров, сертифицированных по DOS 3, станет еще больше. Кроме того, в начале декабря мы открыли новый дилерский центр Scania в г. Костроме.

Это не первый кризис в нашей истории, и я уверен, что вместе с вами мы не только преодолеем его, но и будем во всеоружии к тому времени, когда рынок снова будет расти!

Пользуясь случаем, хочу поэдравить всех читателей журнала е наступаницим Новым годом и Рождеством!

Heuman

ХАНС ТАРДЕЛЛЬ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 000 -СКАНИЯ-РУСЬ-







Руль и эргономичная приборная панель водителя

Scania Touring выпускается в двух интерьерах: Classic и более роскошный Comfort

Внешний вид латобуса имеет типичные для Scania характеристики с закругленными углами. Светодиодные фары гармонично вписываются в дизайи

Заднях часть включает стилизованные элементы, которые водчеркивают индивипуальность

Scania Touring — абсолютно новый туристический автобус Scania. Его начали продавать в ряде стран Европы, а полный производственный цикл проходит в Китае.



ПРЕДСТАВЛЯЕМ SCANIA TOURING

октябре 2009 года свет увидел новый туристический автобус Scania Touring, полностью собранный и обслуживаемый одним поставщиком,

«Автобус производится на специально созданной для него сборочной линии в Китае, это позволило нам серьезно снизить производственные затраты», – говорит Мелхер Ериберг, старший вище-президент по городским и туристическим автобусам. Поэтому мы можем продавать его по очень привлекательной цене». В 2008 году Scania стала вторым производителем автобусов на рынках Европы и Японии, пропустив вперед Mercedes-Benz и обойдя Volvo и MAN, в том числе Neoplan.

Новая модель Scania Touring — это следующий шаг в долгосрочной стратегии развития Scania по производству автобусов городского и туристического класса, нацеленный на дальнейшее усиление поэнций компании на рынке. Общей стратегии относительно автобусов следуют все подразделения глобальной компании Scania: от производства до диверов, – говорит Мелкер Ериберг. – Покупатель, выбравший автобус Scania, никогда не должен жалеть об этомв.

«Семейство городских и туристических автобусов Scania воплощает лучшие наработки компании в области дизайна и качества», — добавил он. Помимо туристического автобуса Scania Touring, сегодня на рынке представлены городской Scania OmniCity и пригородиый OmniLink, а также туристический Scania OmniExpress. Кроме того, в ряде стран Scania сотрудничает с местиыми автобусными кузовостроителями, предлагая решения, адаптированные под рынок.

новая модель автобуса Scania Touring была тщательно протестирована в Дубае, Гоиконге и в других странах. Тест-драйв проводился также в зимних условиях, а полное тестирование на прочность и выносливость прошло на полигоне Scania.

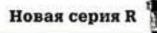
Первое время Scania Touring будет продаваться в Центральной и Восточной Европе, где наибольший спрос на такие автобусы. Далее начнутся продажи в других странах Европы, Ближнего Востока, Африки и Азии.

Новый автобус сочетает в себе высокую топливную экономичность и низкую стоимость обслуживания. Оп оборудован автоматической системой управления скоростью Ортістиізе последнего поколення, которая была представлена на презентации новых грузовиков R-серии в сентябре 2009 года.

Так как Scania Touring — один из представителей семейства автобусов Scania, компания несет полную ответственность за качество на всех этапах производства, продажи, обслуживания в сервисной сети и поставки запчастей для автобуса. •









Т-образная форма характерна для всех новых грузовых автомобилей и автобусов Scania. Эту форму образует ветровое стекло и радиаториая решетка

Узнаваемый дизайн

репкий, высококачественный и легко узнаваемый. Такая стояла задача перед командой дизайнеров, когда макет будущего автобуса Scania Touring только рождался на бумаге.

Продукты Scania являются важной составляющей бренда. Поэтому вовый автобус должен символизировать ценности компании и приверженность фирменному стилю. Ставилась задача сделать автобус, который по всему миру был бы узнаваем именно как продукт Scania. Поэтому в дизайне автобуса можно заметить



Ингрид Нильсон-Чории, дизайнер автобусов, отдел художественного моделирования Scania

общие черты с грузовыми автомобилями Scania.

«Должно быть четко видно, что Scania Touring — представитель машин семейства Scania», — говорит Ингрид Нильсон-Чории, дизайнер автобусов отдела художественного моделирования Scania.

«Мы начали проект с выявления карактеристик и элементов стиля, которые объединяют машины Scania, – говорит она. – Самой яркой отличительной чертой является то, что мы называем «обволакиваю щая Т». Эту букву образует ветровое стекло и радиаторная решетка. Еще одной отличительной чертой стал способ обработки новерхностей».

Салон автобуса тоже должен быть в стиле Scania. Кристина Исомаа, которая отвечает за выбор цвета и отделку салона, отметила, что старалась создать гармонично сдержанный салон в европейском стиле.

Нильсон-Чорни добавляет, что рабочее пространство водителя отвечает высоким стандартам по удобству управления и уровню обзора. Продуманный дизайн кресла и руля подойдет для любого водителя.



"Scania – первый производитель, применивший единый стиль и в грузовиках, и в автобусах".

Кристофер Хансен, руководитель отдела дизайна и проектирования

www.scania.ru





Улучшенный внешний вид, повышенная производительность и топливная экономичность. Блакодаря обновленному стилизованному дизайну серия R Scania стала еще более привлекательной.

пустя пять лет со дня выпуска и после поставки , более 200 тыс. грузовиков по всему миру модериниированная Scania серии R получает новый, более динамичный облик лобовой части кабины и подчеркнутую выразительность экстерьера.

Клиентам Scania машина покажется привычной, однако они несомнению заметят немало новшеств. Высокую оценку получит повышенная топливиая экономичность. Новая серия R продолжает высокие традиции Scania.

Кроме того, новая оптимизированная конструкция шасси с расположенными свади аккумуляторами обеспечивает максимальную гибкость в выборе емкости и размещении топливных баков на раме.

KPYTO

Нам удалось объединить выразительный внешний дизайн с улучшенными охлаждением и аэродинамикой". Кристофер Хансен, руководитель

отдела дизайна и проектирования

R440



Дополнительные светодиодиме диевиме фарм и очистители фар высокого павления интегонрозвим в бампер.

Укрупненный размор эмблены Scania повышает ее узнаваемость.

Пинамичный стиль побовой части кабины с выразительными горизонтальными писимыми полчеткивает внешний Bun Scania.

части кабины пополнен вертикальными эпементами от линии окна и до бампера.

Воковые обтехатели для установии больших топпивных баков емкостью по 1500 л на сепельных тягачах с колесной формулой 4х2.

Крупные отверстия между

эонтальными элементами

облицовки радиатора обе-

широко разнесенными гори-

спечивают поступление боль

шего количества воздука в

радиатор и отсек двигателя,

повышая охлаждающую

способность.

Аэродинамическая форма боковых обтекателей симжает расход топлива на 0,6%,

Новые боковые обтекатели для седельных тягачей, окрашенные в цвет кабины, гармонично сочетаются с пизайном ее побовой части и линиями ступенек.



ВОПРОСА К КРИСТОФЕРУ ХАНСЕНУ. РУКОВОДИТЕЛЮ ОТДЕЛА ДИЗАЙНА и проектирования

Каковы основные изменения в дизайне серии R?

 С учетом последних разработок мы интегрировали лобовую и боковые части кабины, бампер и даже боковые обтекатели в единое целое. Каждая деталь - неотъемлемая часть целого, в дизайне нет лишних элементов. Новый интерьер кабины выполнен на уровне легковых автомобилей премиум-класса с применением самых современных материалов. Все формы, поверхности и линии подобраны для достижения наиболее комфортной внутренней обстановки».

Что составляет предмет вашей наибольшей гордости?

«То, что мы дали новую жизнь уже существующей, хорошо известной кабине серии R. Нам удалось объединить более выразительный внешний вид с охлаждением, вэродинамикой и другими функциональными аспектами. В то же время мы получили новый уровень качества интерьера, близкий к тому, что можно увидеть в машинах класса «люкс». Этот грузовик должен вызывать чуество гордости у посителя».

Какими принципами вы руководствовались в период разработки?

 Стремлением улучшить машину, сделать ее сильнее. Мы также работали над вопросом топливной экономичности. В то же время мы хотели создать эстепически привлекательный дизайн, сохраняя и усиливая при этом внешний вид Scania. В интерьере мы хотели достичь ошмшения салона первоклассного легиового автомобиля, сделать грузовик более безопасным, легиим н управлении и исмфортабельным».



Ранний эскиз новой R-серии

ИЗМЕНЕНИЙ В ДИЗАЙНЕ

Дизайн побовой

Новая конструкция бампера дополияет побезую часть кабины.

8 SCANIA no-pycosa • N°3/2009 www.scania.ru www.scania.ru







Для интерьера предложено четыре варианта сочетания цветов, подобранных с учетом рекомендаций дизайнеров, создающих комфортную обстановку

Полезная РОСКОШЬ

Комфортный сон и хорошая эргономика рабочего места водителя - вот что дает водителю новый интерьер кабины серии R.

> ОНСТРУКТОРЫ, ДИЗАЙНЕРЫ и специалисты по эргономике помогли создать в новой серии R максимально удобные, эргономичные и безо-∑пасные условия для водителя.

Для улучшения условий труда водителя во время рейса проектировщики нашли эффективные решения, облегчающие ему быстрый доступ к отсекам для хранения вещей, усовершенствовали конструкцию приборных панелей и органов управления.

Интерьер кабины целиком выполнен из материалов высокого качества и характеризуется гармоничным сочетанием цветов. Стиль кабины можно изменить по желанию водителя.

Значительно улучшены условия для сна и отдыха в кабине.





Устойчивый плоский раскладной стопик на вассажирской стороне для работы с ноутбуком или приема пиши



Новая пверная панень с держателем для напитков



На центральной панелидержатели для чашек, отсек для хранения мелких вешей и кебольшой выдвижной ящик



Новые инспин на рупе дают водителю доступ к системе круиз-контроля, радио и управлению бортовым компьютером



Можно установить кофеварку на приборной памели



ХАННЕ ЙОХАНССОН, РУКОВОДИТЕЛЮ ОТ-ДЕЛА ЭРГОНОМИКИ

Чего вы стремились достичь благодаря новому интерьеру кабины?

«Комплеконого подхода к обеспечению комфортной обстановки для водителя. Новый интерьер создает ощущение свежести в кабине, а финкциональность его элементов отвечает буднячным потребностям водителя. Подбор материалов также создает ощущение высокого качества».

Что дает клиентам Scania обновленный интерьер кабины?

«Значительно более безопасные и комфортные условия труда. Мы сохранили технические особенности, которые уже оценены потребителями, например характерное для Scania удобное место водителя. Этого удалось достичь, повысив Функциональность элементов интерьера. Мы объединили их по группам и улучшили доступ водителя к полке для хранения личных вещей, чтобы он тратил как можно меньше времени для того, чтобы их достать, не отрывая его внимания от дороги-

Что вызывает наибольшую гордость?

-Сотрудничество между различными отделами. Специалисты по конструкции, дизайну, эргономиче и маркетингу работали совместно, ориентируясь на потребности клиента. Лучими примером тому является наше инновационное решение по раздяженому месту для сна, которое мы также разработали вместе с ведущими компаниями в этом сегменте бизнеса. В своей работе мы стремились следовать пожеланиям нашисклиентов. И наши усилия оправдались».



Раздвижное спальное место с регулировкой ширины (730-900 мм) и жестности



Система поддержки водителя Scania обеспечивает подготовку водителей, нацеленную на повышение безопасности и экономичности вождения, а также на снижение вредного воздействия транспорта на окружающую среду. Система, входящая в стандартный комплект оборудования большинства седельных тягачей Scania, оценивает практические действия водителя в режиме реального времени и выдает детальные советы по их улучшению.

CBOEBPEMEHHЫЙ COBET

ЭКОНОМИТ ТОПЛИВО



На дисплое: система поддержки водителя Scania анализирует пожазатели работы водителя и предлагает способы дальжейшего улучшения качества

Те, кто использунот систему поддержки водителя Scania Driver Support, получают больше пользы: сокращается раскод топлива и повышается безопасность вождения".

Ларс Острым, водитель-испытатель с 30-летнам опытом вождения

вегодня транспортные компании выпуждены сдерживать растущие затраты на топливо, добиваясь при этом эффективности и обеспечения безопасности движения. Стилю вождения выне придзется огромное значение, так как издержки от него составляют до 40 % затрат перевозчиков. Опытные водители помогают экономить значительные средства благодаря использованию более спокойного и безопасного вождения.

Новая система поддержки водителя, устанавливаемая на грузовиках Scania, оказалась весьма полезной для водителей, стремящихся овладеть более экономичным стилем. Непрерывно анализируя данные от различных датчиков, установленных на машине, система сама контролирует работу шофера.

 система поддержки водителя Scania стимулирует повышение профессионального мастерства, – говорит Клас Окерлунд, ответственный за деятельность Елобальной системы профессиональной подготовки водителей Scania. – Важно, чтобы система использовалась совместно с прохождением водителями полного курса подготовки. Тогда лучше воспринимаются советы и водителям легче сохранить свои достижения».

Во время рейса система служит персональным инструктором, оценивающим события на дороге и помогающее их решению.

- Вождение в условиях холмистой местности. Система оценивает навыки водителя по преодолению подъемов и спусков.
- Использование тормозов. Оценивается манера торможения путем анализа использования вспомогательных тормозных систем. Предпочтительным считается плавное торможение.
- Прогнозирование. Способность водителя к прогнозированию оценивается за счет анализа времени, проходящего между ускорением и торможением.
- Переключение передачи. Оценивается выбор наиболее подходящей передачи. В случае ручного переключения передач система предлагает водителю возможные варианты переключения передачи.

После каждого рейса система поддержки водителя Scania выдает краткую характеристику технике вождения и советы по дополнительной подготовке.

Первый вариант системы поддержки водителя Scania будет включей в стандартный комплект оборудования всех грузовиков Scania, оснащенных электронной тормозной системой EBS, коробкой передач с делителем и демультипликатором, а также ретардером Scania. Система может поставляться с программным меню на 20 языках, в том числе и на русском.



ВОДИТЕЛЬ-ИСПЫТАТЕЛЬ В ВОСТОРГЕ!

■ Несмотря на свой 30-летний профессиональный опыт, водитель-испытатель. Ларс Острём считает, что система поддержки водителя Scania помогла ему сократить расход топлива и повысить водительское мастерство.

«Система словно бросила мне вызов, – говорит он. – Я намерен получить максимально высокую оценку по итогам испытаний».

Г-н Острём – совладелец транспортной компании Н Uffisiem Fjärstransport, специализирующейся на дальних перевоэках, базирующейся в г. Шеллефтео на севере Швеции. Он всегда интересовался новой техникой и последними разработками в транспортной отрасли. Scania часто приглашает его для проведения эксплуатационных испытаний новых машим.

«Нечасто доводится проводить столь интересные испытания, как в случае с системой поддвржки водителя Scania, – говорит он. – Это что-то совершенно новое в офере производства грузовиков».

Эксплуатационные испытания проводятся на Scanis R 480, используемой в основном для перевозок охлажденных грузов между кожной и северной Норвегией. Новую систему испытывали и другие водители транспортной компании, но, по словам г-на Острёма, не у всех из них она вызвала такой же восторг, как у него.

 Для эффективной работы системы, например, в отношении расхода топлива, на начальном этапе надо быть постоянно начеку, – говорит г-н Эстрём, – Не у каждого хватает на это энергии.
 Некоторые водители полагают, что уже знают воё».

«Лично я считаю, что ни один водитель не может полностью освоить свою профессию. Техника меняется, всегда появляется что-то новое, и следует проявлять активность, чтобы держаться на уровне. Именно для этого и может быть весьма полезно использование системы поддержки водителя Scarva, а также сокращение потребления топлива и улучшение безопасности вождения».

Г-н Острём добился существенного снижения расхода топлива. Разработчики Scania проконтролировали расход топлива его грузовика до и после установки системы поддержки водителя Scania. После прохождения Острёмом курса по работе с системой расход топлива сократился на 11%.

ЗНАЧЕНИЕ ВОДИТЕЛЬСКОГО МАСТЕРСТВА

- Появление системы поддержки водителя Scania совпало с новой директивой EC об обязательном переобучении водителей грузовиков. Согласно новым нормативам, все обучение догино составлять не менее 35 часов за 5 лет.
- Обучение водителей двет до 10% экономии тоглива на каждой машине. Для парка в 20 грузовиков, при пробеге каждым 120 тыс. им в год это способствует сокращению выбросов.
- двускиси углерода на 200 тонн и годовой экономии на сумму более 66 тыс. евро.
- Обучение водителей исключительный способ вложения средств, которые быстро окупаются, не говоря уже об экологии и безопасности, говорит Клас Окерлунд, ответственный за деятельность Глобальной системы профессиональной подготовки водителей Scania».





Еслее двух пет назад Томас Вульф был назначен na nemeranne Scania R 620 для определения новых функциональных характеристик автомобиля и удобства интерьера кабины

Работа вопителем-испытателем в Scania предполагает полную конфиденциальность и внимание к мелочам, а также готовность постоянно предоставлять информацию о работе машины и конструкции кабины. Результат-грузовик, отвечающий потребностям водителя.

течение двух лет Томас Вульф проводит для Scania эксплуатационные испытания. Благодаря его рекомендациям были внесены многочисленные усовершенствования в процесс разработки машины. Оценки водителя высоко ценятся, да и сам Вульф доволен своей ролью «соединительного звена» с разработчиками Scania.

«Вам нравится, как расположен новый бардачок, как он открывается и закрываетсяя? - спрашивает Вульфа Ларс Йоханссон, инженер-испытатель Scania.

«Да, но было бы лучше, если бы он мог оставаться открытым, чтобы я мог прочитать

TOMACOM



адрес или взглянуть на карту во время вождениль, - отвечает Вульф. Йоханссон заносит замечания в свой компьютер.

Вульфу, работающему в транспортной компании Guyan AG Schiers в Швейцарии, поручили проводить в течение двух лет испытания Scania R 620 для оценки новых функциональных возможностей машины и деталей интерьера кабины. Его замечания передаются разработникам Scania, проводящим повторный анализ и доводку изделия.

Сегодия Вульф встречается с Ларсом Йоханссоном, инженером-испытателем из дилерского arestrcтва Scania Schumont AG. Здесь, на природе, Вульф и Йоханссон могут спокойно поговорить.

Йоханссон интересуется: «Спальное место в кабине такое же удобное, как и кровать?» Вульф отвечает, что вполне доволен спальным местом. Как правило, он использует его для того, чтобы сидеть и смотреть телевизор или читать, но считает, что было бы совсем исплохо иметь «что-то наподобие диванной подушкия.

«Сначала я подумал, что кофе-машина здесь не очень нужиз, - говорят Вульф. но потом посчитал, что маленькая чашечка кофе сегодия стоит около трех евро, и поилл, что недооценил ее преимущества

томас работает в основном в Швейцарии, обычно он развозит детали для грузового транспорта на предприятия, строительные материалы на стройки и потребительские товары для продуктовых сетей.

Когда шеф Вульфа спросил его, хочет ли он стать водителем-испытателем, Томас был и удивлен, и обрадован. Он работал в компания к тому времени меньше года. «Это назначение

www.scania.ru

было весьма почетно, - говорит Вульф, - оно подтверждало, что босс уверен во мне».

Сослуживцы Вульфа, конечно, немного завидовали, когда Томасу доверили испытать новый автомобиль Scania R 620. Он мог хранить свои вещи в грузовике и даже ездить на нем в выходные. Никому другому не позволили водить «секретный» автомобиль или даже сидеть внутри него.

Да и на дорогах временами приходилось

«Я должен был всегда говорить «нет», когда другие водители хотели забраться внутрь кабины, - рассказывает Вульф. - Я пытался давать им правдоподобные объяснения и при этом не показаться странивам».

хотя кабина выглядит вполне обычно, у автомобили появилось несколько новых функций и особенностей в интерьере. Опытный взгляд сразу увидит разницу - например, это касается адаптированной системы круиз-

«Когда меня спрашивали, откуда у меня это на старом автомобиле, я обычно отвечал, что мой босс посчитал это выгодным вложением денег», - объясняет Вульф.

Интересный длительный разговор между иженером-испытателем и водителем, участвующим в тестировании машины, оказался очень плодотворным. Томас Вульф стал «ключевым связующим эвеном» между производителем и потребителем. Как водитель, он дал весьма ценные советы для создания новой модели.

«Прежде чем выпустить продукт на всеобщее обозрение, обязательным требованием является необходимость достичь одобрения конечных пользователей - водителей», говорит Ларс Йоханссон. •



инженеру-испытателю **ЛАРСУ ЙОХАНССОНУ**

Каким требованиям должно отвечать транспортное предприятие, чтобы участвовать в эксплуатационных испытаниях?

-Главное для транспортного предприятия и водителя - соблюдение конфиденциальности. Они должны врегда быть готовы найти время для испытаний. Необходимо докладывать обо всех замечаниях и неисправностях. Журналы результатов тестовых поездок должны отвечать современным требованиям. Мы также хотим, чтобы водитель был доступен для общения в течение своего рабочего времени. Наконец, очень важна ясность».

Подвергают ли себя риску транспортные предприятия, принимая грузовик, подлежащий эксплуатационным испытаниям?

-Поскольку это прототип, то могут возникать неполадки. Мы не работаем с транспортными предприятиями, которые не магут обходиться без постоянного использования всех грузовиков. Возможен вынужденный простой грузовика. При заключении договора о сотрудничестве мы особенно выделяем этот момент».

Что от вас требуется?

 Необходима максимальная гибкость. Я приспосабливаю свои выезды на испытываемом грузовике к работе транопортного предприятия. Водители используют наши тестируемые грузовики в коммерческих целях, а их заказчики требуют, чтобы грузы доставлялись вовремя. По разным причинам водители иногда не могут прибыть в назначенный день, о котором мы договаривались. И я должен быть готов поменять свой билет на самолет и быстро организовать другую астречу в регионе и остаться еще на один день».

Выставки

на одном рычаге

Автоматическое сцепление, электрогидравлическое управление сцеплением и усовершенствованная концепция переключения передач – вот основные составляющие новой системы Scania Opticruise.

сама ортісниіве - одна из первых представленных на рынке систем автоматизированного переключения передач. Сегодня в развитии системы происходит новый поворот. В итоге четырехлетиих разработох концепция стандартной механической коробки передач осталась прежней, однако система претерпела значительные изменения благодаря усовершенствованию механических узлов и полному обновлению программного обеспечения.

Основой для нового автоматического сцепления послужило появление на рынке инновационного решения – нового электрогидравлического механизма управления сцеплением.

«Новый механизм обеспечивает более точное управление по сравнению с пневматической системой при старте или маневрировании, а также на скользких покрытиях, – говорит Миказль Хансон, руководитель отдела программного обеспечения трансмиссии. – Он также ускоряет переключение передачь. При выборе наиболее подходящей передачи в конкретной ситуации новая система Scania Ортістиіве учитывает не только такие факторы, как обороты двигателя, ускорение, скорость и нагрузка машины, но также и наклон дороги, стиль вождения и другие внешние факторы. При пъезде на подъем новая система заблаговременно понижает передачу для более быстрого преодоления подъема.

«Это позволяет водителю сконцептрировать внимание на дорожной обстановке, одновременно обеспечивая оптимальный расход топлива», – говорит г-н Хансон.

основа scania opticruise состоит в том, что двигатель должен работать на оборотах, оптимальных для каждой ситуации, максимально используя каждую каплю топлива.

В числе прочих преимуществ новой системы — автоматическое управление сцеплением, которое помогает уменьшить его износ. Новая концепция переключения передач предусматривает работу на низких оборотах везде, где это возможно, что позводяет экономить топливо без ухудшения ездовых характеристик. •

При въезде на подъем новая система заблаговремение переключает передачи винз для того, чтобы обеспечить более высокую скорость





Все органы управления на одвом рычаге. Переключатель автоматического/ручвого режима (A/M) находится на комчике рычага

10

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЙ

- Scania Opticruise оснащена автоматическим сцеплением.
- Эффективность переключения передач, обестичивающая хорошие ездовые характеристики как в экономичном, так и в повышенном режиме.
- 3. Маневренность.
- Высокая точность и плавность реакции на вкселератор.
- Автоматическое переключение на низкую передачу с использованием датчика угла наклона.
- Включение механизма отбора мощности вне кабины.
- Совместимость круиз-контроля и Scania Ecocruse для улучшения регулировки частоты аращения и передачи.
- Автоматическое переключение передач при приближении к перекрестку.
- Улучшенное взаимодействие между системой Opticruise и ретардером Scania исключает чрезмерное понижение передачи при торможении ретардером.
- Взаимодействие между Opticruise и противооткатной системой Hill-Hold облегчает старт на склоне.

SCANIA

на Busworld

На выставке Busworld в Кортрейке, Бельгия, Scania представила новый туристический автобус: Scania Touring (стр. 4–6). Автобус изготовлен совместно с китайским партнером по кузовной надстройке Higer.

Взаимодействие Scania и Higer носит чисто коммерческий характер: Scania, используя свой богатый опыт по обеспечению требований покупателей, поставляет шасси и двигатель, а Higer отвечает за кузов. Совместно с Higer команда дизайнеров Scania создала модель автобуса с выраженными чертами, присущими марке Scania.

Оценить все преимущества новой модели были приглашены представители прессы ведущих российских изданий автобизнеса.

Двигатели Scania на выставке «НЕВА-2009»

Предпоследняя неделя сентября в Санкт-Петербурге была весьма интересной для всех, кто имеет отношение к судостроению – с 22 по 25 сентября здесь проходила Юбилейная, 10-я Международная выставка по судостроению, судоходству, деятельности портов и освоению океана и шельфа «НЕВА-2009».

Впервые в этой выставке принимала участие и компания «Скания-Русь», которая с 2007 года начала продажи хорошо известных в Европе и во всем мире судовых двигателей Scania на российский рынок.

На стенде был представлен образец из серии самых мощных двигателей – 16-литровый основной двигатель DI 16 М с системой схлаждения забортной водой. На выставие можно было ознакомиться с техническими характеристиками всего модельного ряда основных и вспомогательных судовых двигателей Scania, которые уже имеют все российские овртификаты, включая документы от Российского речного

В ходе выставки между ООО «Скания-Русь» и ООО «СПБ Марин» был подписан договор на поставку восьми судовых основных двигателей для проектов, осуществляемых конструкторскими бюро в Нижнем Новгороде и Рыбинске.



Автотранспортный форум в Сочи



Осенью этого года Scania второй раз приняла участие в автотранспортном форуме «Сочи-2009», в рамках которого прошли 11-я специали зированная выставка «Черноморский авто салон» и 1-я выставка «АвтоСтройТранс- 2009». Мероприятие состоялось с 1 по 3 октября на площади Морского вокзала.

Экспозиция Scania площадью более 200 кв. м была представлена комплектным самосвалом P380 6x4 HNZ, тягачом Griffin Space G380 LA 4x2 HNA, туристическим автобусом OmniExpress и мусоровозом на шасси P 230 LB 4x2 HSZ с кузовом Zoeller.

«Мир автобусов» в Коломне

На фестивале, который проходил в Коломне в конце сентября, Scania принимала участие уже второй раз. В этом году на выставке были представлены городской Отпі£ілік и трехосный 15-метровый автобус семейства Отпі£хргезь, который может выпускаться как туристический, междугородный или пригородный.



16 SCANA no-pycosa • Nº 3/2009 • SCANA no-pycosa 17

KOMITEKCHEIE PEHEHIAA, TPUBAINMEHHEIE

ПРИБЛИЖЕННЫЕ К ЗАПРОСАМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Ясапіа продолжает расширять портфель предоставляемых услуг и использовать весь персонал своей глобальной сети сбыта и сервисного обслуживания, чтобы соответствовать все более высоким требованиям, предъявляемым покупателями транспортных средств.



РАСШИРЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ

- Неотъемлемой частью продужции и услуг Scania являются предлагаемые ею решения в области финансирования и страхования.
 Предоставляя конкурентоспособные финансовые услуги в качестве составной части исчерпывающего пакета соглашений, Scania двят возможность своим клиентам офокусироваться на собственном бизнесе.
- С самого начала 21-го столетия Scania предлагала услуги страхования грузового автотранспорта на многих рынках, где сна предоставляла финансирование. Чтобы удовлетворить потребности клиентов в комплексной защите, Scania недавно добавила такие продукты, как защита кредитов и страхование на случай нехватки финансовых ресурсов (покрытие разницы между непогашенным долгом и рыночной полной гибели застрахованного имущества), а также страхование. относящееся к грузовому транспорту. Местные финансовые компании Scania разрабатывают свои собственные предложения по услугам страхования, специально адаптированных к потребностям каждого

возволят улучшить их деятельность и позволят доходность их бизнеса. Это могут быть любые услуги, начиная с оперативной доставки запасных частей и до создания программы технического обслуживания, адаптированиюй х требованиям заказчика, обеспечения повышения квалификации водителей или финансирования всего парка транспортных средств.

«Каждый день свыше 600 000 автомобилей Scania перевозит грузы и людей по всему миру, – говорит Урбан Эрдгман, исполнительный вице-президент отдела продаж и технического обслуживания Scania. – Чтобы обеспечить максимально эффективные условия функционирования этих транспортных услуг, за последнее деситилетие мы значительно увеличили капиталовложения в нашу сервисную сеть. Наша цель заключается в том, чтобы повысить доступность наших услуг и стать как можно бляже к своим клиентам».

в течение 2008 г. сервисная сеть Scania в Европе разрослась до более чем 1000 станций. В настоящее время во всем мире насчитывается 1500 пунктов техническото обслуживания, на которых трудится свыше 12 000 специалистов. В сочетания с организованной Scania Службой помощи на дорогах эта сеть способна обеспечивать круплосуточное техническое обслуживание и ремонт на всей территории Европы, а также на многих других рынках.

Одлям на ключевых элементов доступности и близости к клиентам является разработавная Scania система управления поставками запасных частей, которая демонстрирует на этом рынке высочайний стандарт эффективности и оперативности. Структура распределения Scania способна обеспечить доставку запасных частей в любую точку Европы в течение 12 часов.

Несмотря на то, что сам грузовик может работать превосходно, сдругими частями автомобиля могут возниклуть проблемы, например, с такими элементами конструкцви кузова, как подъемный краи и цистерна или охлаждающие устройства, которые мости поставляться независимыми кузовостроительными компаниями. Сегодии Scania предлагает ремонт, техническое обслуживание и запасные части даже для оборудования, которое не поставляет сама, с тем, чтобы гарантировать максимальное время безотказной работы транспортных средств своих клиентов.

SCANIA ПРЕДОСТАВЛЯЕТ УСЛУГИ ПО

подготовке квалифицированных водителей в более чем 30 странах. В 2008 г. она подготовила почти 10 000 водителей грузовиков и автобусов. Хорошо обученный водитель — это повышенная экономия топлива, синжение затрат на ремонт и техническое обслуживание, рост безопасности дорожного движения и спижение отрицательного воздействия на окружающую среду.

В течение 2007 г. Scania приступила к реализации новой глобальной платформы подготовки водителей, нацеленной на профессиональных водителей грузовиков и автобусов.

«Наши программы обучения базирукотся на новой директиве Европейского союза по подготовке водителей и включают как теоретические, так и практические аспекты, — сообщил Эрдтман. — Они охватывают различные вопросы от ежедневного технического ухода за автомобилем до способов экономичното и безопасного вождения».

Клиенты Scania, как правило, являются звеньями сложной логистической цепы. Вот почему водители и автотранспортные предприятия испытывают все возрастающую потребность в качественной поддержже со стороны информационных технологий. Система управления автопарком Scania служит примером технических средств, облегчающих организацию переволок и осуществление вепрерывного контроля за транспортными средствами.

Эта система позволяет транспортным компаниям более эффективно использовать свои парки автомобилей и лучше обслуживать клиентов. Кроме того, она помогает им своевременно проводить техническое обслуживание, а также выпылить тех водителей, которые нуждаются в дополнительном обучения, чтобы научить их более эффективной эксплуатации автомобиль. Автотранспортные предприятия могут более эффексивно контролировать свои расхолы.



Рабочий стандарт дипера Scania (DOS) гарантирует одинаково высокий уровень качества услуг во всех местных представительствах и на станциях техобслуживания Scania

при этом работа сервисной организации Scania постоянно совершенствуется изнутри. Ключевым элементом порасширению и совершенствованию портфеля сервисных услуг является Рабочий стандарт дилера Scania (DOS), целью которого является обеспечение качества во всех местимх представительствах и на всех станциях техобслуживания Scania. В основу стандарта DOS положен ряд обязательств перед клиентами, которым должен удовлетворять соответствующий объект, прежде чем он получит сертификат Scania. Он включает всевозможные аспекты, начиная с методов выполнения работ и заканчивая приемами обращения с клиентами, а также способами размещения дорожных знаков, облегчающих поиск станции техобслуживания.

«Обеспечивая выполнение стандарта DOS, мы можем гарантировать, что работа с нашими клиентами будет осуществляться на неизменно высоком профессиональном уровне, независимо от того, где им потребовалась наша помощь», — заявляет Эрдгман. •



18 SCANA no-pycose • N°3/2009 www.scania.ru www.scania.ru

ДИЛЕРЫ Автор и фоло: Леонид Круглов



АУДИТ по стандартам scania

BEPCUS 3

Мой график строится таким образом. чтобы я посещал страны, расположенные в разных уголках мира. Это помогает мне шире и полнее изучать и анализировать опыт лучших дилеров, готовить свои предложения по дальнейшему развитию фирменной сети".

Ханс Торнблад, аудитор

Сухим канцелярским языком этот документ называется Scania Dealer Opereting Standard. Version 3. На самом деле 45 страниц, объединяющих почти полтораста вопросов, можно назвать лоцией, которая определяет путь к успеху любого дилера компании.

азалось бы, подумаень, наука — обследовать дилерский центр, получить формальные ответы на стандартные вопросы и, опираясь на них, вывести вердикт — может или нет обследованная компания стать или остаться дилером Scania. За полдня можно управиться!

В жизни все обстоит далеко не так. Каждая компания, разрабатывая стандарты дилерской работы, стремится постоянно повышать уровень оказываемых услуг, и здесь главную роль играет рост требований, предъявляемых к дилерам. Сейчас дилеры компании Scania сдают аудиторам экзамен на соответствие требованиям дохумента, коротко называемого DOS 3- В компании этой кропотливой работой по всему миру занимается отдел франчайзинга и производства, в котором работают самые требовательные, дотошные и, как это не покажется странным, добродушные эксперты. Каждый из них работает с дилерскими сетями определенных страи, где у них есть свои представители и помощиики. Нелеткий труд проводить аудит российских дилеров компании Scania лежит на плечах Ханса Ториблада. В структуре компании «Скания-Русь» за эту работу отвечает отдел развития дилерской сети. В задачи его персонала входит, если это необходимо, внесение корректировок в стандарты, учитывающие страновые особенности; подготовка графика проведения аудита шведскими контролерами, участие, а со временем и самостоятельное проведение аудита. По мере накопления опыта

Протокол



сотрудникам отдела передаются функции аудиторов компании Scania.

Как видите, за долгие годы сложилась стройная многоуровневая система аудита диперской сети, цель которого — постоянный рост уровня качества и объема услуг, оказываемых клиентам. По результатам аудита оценивается рост объемов продаж автомобилей, качество работы дилера по привлечению новых клиентов и оказанию сервисных услуг.

Надо отметить, что DOS не оценивает ни один экономический показатель работы сервисной зоны, в основном делается упор на оценку качества выполияемых работ, правильность и обоснованиюсть применяемой технологии ремонтных и сервисных работ, умение общаться с клиентами, что в конечном итоге и приводит к росту объемов продаж и сервисных услуг.

Основа дилерской и сервисной политики компании Scania — обслуживание клиентов в любом уголке мира по единым нормам и требованиям. Хотя мы и упомянули возможности корректировки дилерских стандартов компании, принимаются они крайне редко. Говоря об особенностях аудита, Ханс Ториблад отметил:

 Ардит в Южной Афраке, Словении или России я провожу по одним и тем же кратериям новой версии DOS 3. Они даже подготовлены на одном языке — инглийском. Каждый из обследуемых дилеров имеет, конечно же, общий комплект документов, переведенных на его родной язык.

Мой график строится тиким образом, чтобы я посещал страны, расположенные в разных уголких мира. Это помогает мне шире и полнее изучать и анализировать опыт лучших дилеров, готовить свои предлежения по дальнейшему развитию фирменной сети.

Собственно, обновленная версия стандарта DOS 3 и родилась как дальнейшее развитие диперских стандартов компании, в которых учтены опыт лучших дилеров, меняющаяся ситуация на рынке, расширение модельного ряда и техническое усовершенствование автомобилей, появление новых технологий в ремонте и обслуживании автомобилей. В нынешнем виде DOS 3 содержит 147 пунктов. проверки состояния дилерского центра, сгруппированных в 14 разделов. Каждому пункту аудита соответствует пункт, строго определяющий метод проверки его исполнения. Исполнение большинства пунктов протокола является обязательным и напрямую влияет на получение авторизации. Часть пунктов является желательной, но 17 из 43 должны быть непременно выполнены. Срок действия сертификата - 2 года, потом проводится повторный аудит.

Детально описывать содержание каждого из них вряд ли стоит, как минимум, по двум причинам. Во-первых, это строго конфиденциальная информация каждой компании, во-вторых, стратегия аудита дилерских сетей практически у всех компаний развивается по одним и тем же законам. Однако некоторые пункты аудита представляют определенный интерес.





20 SCANA no-pycose • Nº 3/2009 • SCANA no-pycose 25

Итак, раздел называется «Мы обещаем обеспечить легкость в нахождении нашего дилера, простоту подъезда и хорошее впечатление в целом». Как театр начинается с вешалки, так и дилерский центр начинается с указателей, флагов, светящихся щитов с логотипом SCANIA. Руководлщие материалы строго указывают, чтобы флаги были чистые и неизношенные. Дилер обязан следять за их состоянием и регулярно менять. Кому-то приходится делать это раз в два месяца, кому-то – раз в полгода. Регламентируются высота и расположение указателей, даже расположение на фасаде или боковой стене здания рекламных щитов, баниеров, флагов. Мие довелось быть свидетелем случая, когда хороший дилер получил замечание за то, что перестаралел: на одной и той же стене расположил сразу два щита, что делать было запрещено.

Наблюдать за работой аудитора такого класса, как Хане Ториблад, крайне интересно. В паре с Андреем Лукавем, менеджером отдела развития дилерской сети компании «Скания-Русь», он прежде чем «сесть за стол переговород» буквально шаг за шагом

обследовал все помещения центра, площадки для хранения автомобилей, собственные и клиентские парковки. Казалось бы, какое отношение к результатам аудита имеет марочный состав и наполнение парковки персонала центра. Однако, заметив большое количество довольно свежих машин на ией, Ханс сделал вывод о вполне стабильном финансовом состоянии центра и его сотрудников.

Небольшая «мыльница» в его руках время от времени мигает вспышкой, фиксируя что-то, понятное только ему одному. Протокол аудита заполняется какими-то значками, пометками, записями.

Время летит незаметно, половина дня позади, обследование закончено, теперь можно приступать к анализу увиденного. Напрасно вы думаете, что работа с документами — сухой и неодушевленный процесс простановки «птичек» и «галочек» в соответствующих графах. По сути, настоящий аудит только за столом начинается. На столе один за другим появляются увесистые тома технических нормативов, инструкций, руководящих материалов. Выполнение большинства пунктов протокола требует документального подтверждения.

Когда речь заходит о соответствии производственных площадей стандартам компании, в ход идут чертежи, планировки, доходит очередь и до снимков, сделанных во время обхода центра. К работе привлекаются все новые и новые специалисты, кабинет генерального директора компании заполняется людьми под завязку.

Главная задача дилера — не пройти сертификацию, а сделать так, чтобы требования DOS соблюдались все 365 дней в году. Именно поэтому к подготовке центра к сертификации привлекается большое количество сотрудииков, которые сами разрабатывают схемы работы, связи между подразделениями дилерского центра, технологии бизнес-процессов.

На часах половина восьмого, первый день аудита подходит к концу. На вопрос о том, устал ли он, Ханс Ториблад отвечает:

 Сегодня мы закончили рано. Чаще всего первый, самый трудный день заканчивается далеко за полиочь. Трудно? Конечно!



Изучаем учетную политику дилера

Но мы дорожим временем наших диперов и не можем надолго отрывить их от дел.

Прошел еще один день, насыщенный встречами, спорами, проверками, прежде чем Ханс Ториблад вынес свой вердикт, зафиксированный в протоколе о результатах аудита, подписанном им и руководителем центра. В данном случае дилер получил месяц на устранение обнаруженных недостатков, после чего будет решен вопрос о его авторизации. В принципе это довольно мигкое решение, определяющее, что большую часть работы дилер выполнил корошо. Ханс Торнблад, как и каждый аудитор компании, не ставит перед собой задачу «наказать и покарать», важнее помочь дилеру исправить то, что не соответствует требованиям DOS. Как правило, повторный аудит проходит легче, силами внутренних аудиторов страны и завершается авторизацией центра. С крупными дилерами, имеющими многократно подтвержденную авторизацию, дело чаще всего ограничивается одним аудитом.

Кажие еще могут быть парианты решения аудитора? Если за максимальный срок устранения замеченных педостатков (три месяца) дилер

ИНФОРМАЦИЯ

■ Официальный дистрибьютор Scania в России ООО «Скания-Pycь» продолжает развивать дилерскую и сервисную сеть в России. Но, к сожалению, не все компании могут соответотвовать высоким требованиям Scania, которые предъявляются к официальным дилерам. В связи с этим Scania прекратила отношения с такими компаниями, как: «Сибирь-Скан» (Сургут), «Кубань-Скан» (Краснодар), «Дом Техники» (Уфа), «Никалид» (Иркутск), «УралАвто-Скан» (Челябинск), «ТулаСкан» (Тула). С момента расторжения договоров эти компании больше не являются официальными дилерами Scania.

что-либо не выполнит, будет проведена полномасштабиал повторнал проверка. Надо отметить, что в практике компании «Скания-Русь» таких случаев не было. В Европе процент сертификации почти стопроцентный, но если дилер не обновил сертификат, то он удаляется из справочников компании Scania, веб-сайта и т.д. Компании «Альфа» дали отсрочку в связи с тем, что ее сервисная сеть начала сертифицироваться только с 2008 года, а за такое короткое время сертифицировать всех невозможно. По стандартам DOS 3 в России аттестовано уже четыре дилерских центра, а в ближайшее время их станет пять. Работа по повышению урожия работы с клиентами до станцартов DOS 3 будет продолжаться и в 2010 году, когда проверка коснется еще нескольких дилеров компании Scania. •

Спустя
месяц компания
«Альфа» успешно устранила все
недочеты и получила сертификат
качества сервисной станции по
стандарту DOS 3.
Мы поздравляем
официального
дилера Scania и
желаем успешной работы".



На территории сервисной стан ции «Компании «Альфа»



Nº 3/2009 • SCANIA ne-pycose • Nº 3/2009 www.scania.ru www.scania.ru

поставки

Astrofyc OmniExpress:

Длина – 12,8 м

Количество сидячих мест – 51

Коробка передач – GR875R, Opticruise

Снаряженная масса – 13 375 кг

Объем топливного бака – 500 л

Максимальная скорость – 100 км/ч

OmniExpress

МЕНЯЕТ ^{*} ПОВЕДЕНИЕ ПАССАЖИРОВ

Первым обладателем автобуса Scania
ОтпіЕхргез в Сочи стал санаторий «Беларусь»,
где по достоинству оценили надежность и комфортность данного транспорта. Официальная
передача состоялась зимой 2008 года, когда
представители дилера Scania «КраснодарСкан» вручили ключи Анастасу Федоровичу
Харлампиди, начальнику транспортной службы санатория.



Георгий Саракашиш, директор санатория «Бепарусь»

этому времени в автопарке санатория уже имелось песколько «икарусов» и педавно приобретенный немецкий автобус. К этой интернациональной компании присоединился и шведский ОппіЕхргез туристического класса общей пместимостью 51 место.

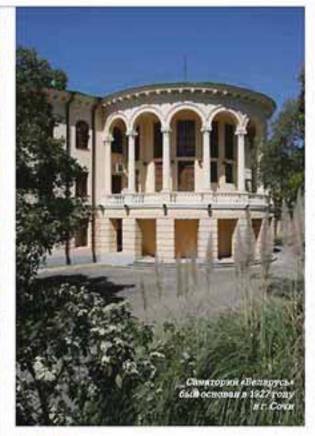
Сделать выбор в пользу Scania оказалось не так сложно. По словам директора санатория «Беларусь» Георгия Константиновича Саракашива, автобус практически полностью отвечал основным требованиям заказчика, а именно был комфортабельным, надежным и красивым. Немаловажную роль сыграло наличие сервисного центра в Краснодарском крае, который готов оказать любое сервисное обслуживание по стандартим Scania. «Спожнее оказалось убедить вышестовшие инстанции погратить выделенные из бюджета деньги на покупку одного автобуса такого класса вместо «икарусов». В качестве доказательства мы привели ряд неоспоримых преимуществ, которые и перевесили чашу весов на сторону Scania», — рассказывает Георгий Константинович Саракашини.



Ежедневно гости санатория «Беларусь» на автобусах отправляются на лечебные процедуры в известное своими целебными свойствами место - Мацесту. Расстояние - всего 17 км, но из-за пробок в пути можно провести около часа, а иногда и больше. Поэтому обязательным критерием для автобуса Scania было наличие кондиционера и туалета. В качестве дополнительного оборудования были также заказаны мини-кухни, видеооборудование и мониторы.

Отдыхающие по достоинству оценили шведское качество и комфорт нового автобуса, благодаря чему дорога превратилась в увлекательное путешествие, которое особенно правится детям. Всевозможные кнопочки и лампочки над креслами создают ощущение космического корабля и юные пассажиры с радостью погружаются в мир межгалактических полетов. По-домашнему уютный и по-европейски надежный автобус даже во время непродолжительных поездок способствует знакомству и сближению людей, что делает их отдых еще ярче, а настроение лучше. С появлением в парке автобуса Scania изменилось и отношение пассажиров к данному виду транспорта. «Они стараются поддерживать чистоту и порядок в автобусе. Кроме того, водители теперь могут позволить себе надеть белую рубашку и галстук, ведь им больше не приходится останавливаться гдето на дороге и осуществлять ремонт, как это было раньше, – говорит Анастас. – К тому же они очень бережно стали относиться к своему рабочему месту, тем самым подавая пример пассажирам». После года эксплуатации автобус выглядит как новый.

К технике в санатории – особое бережливое отношение. Автопарк санатория насчитывает около 20 единиц, в том числе несколько легковых машин, «газелей», автобусов и специальной техники. На территории санатория оборудован небольшой собственный сервис и мойка. «Поэтому у нас всегда есть возможность произвести мелкий ремонт, а также держать технику в чистоте», – говорит начальник автобазы Анастас Федорович. •



Ежедневно гости санатория «Беларусь» на автобусах отправляются на лечебные процедуры в известное своими целебными свойствами место – Мацесту".





ПОКОРИТЕЛИ

CIENPCKIX

ДОРОГ

Петом—осенью 2009 года официальный дилер Scania «Скан-Юго-Восток» поставил несколько автомобилей Scania компаниям АК «Транснефть». Это техника различного назначения: самосвалы, седельные тягачи и бортовые грузовые автомобили, а также автобусы Omni. В рамках контракта с АК «Транснефть» необходимо было не только изготовить специальные автомобили, но и решить ряд дополнительных задач.

дним из приоритетных направлений работы АК «Транснефть» является реализация проекта по прокладке нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан». На данном направлении работает большое количество техники различного назначения. Теперь к ней присоединятся восемь самосвалов Ру80 СВ 6х6 ЕНΖ, переданных одному из региональных подразделений АК «Транснефть». Самосвалы будут использоваться в Иркутской области для перевозки грунта и строительных материалов в тяжелых дорожных условиях. Стоит отметить, что одним из условий поставки техники для заказчика была организация доставки техники до места





ее эксплуатации. Данную проблему решили при помощи компании «Транслогистик», входящей в холдинг «Скан-Юго-Восток» и имеющей собственные траковозм. Доставка одного самосвала из Москвы в Братск занимала в среднем 12 дней, за которые траковоз проходил примерно 5 500 км.

Сведующие два поставленных автомобили – бортовые грузовики Р420 СВ 6х4 ENZ, предназначенные для перевозки грузов общего назначения. На привезенные из Швеции шасси московский завод IPV установил бортовую платформу длиной 7 метров и задний гидроборт Zерго грузоподъемностью 1,5 т. У машии предусмотрена защита задней стенки кабины от повреждения грузом, который может перемещаться при езде по плохим дорогам.

Жемчуживой поставки является полноприводный тягач R420 CA 6x6 EHZ, который компания будет использовать с тралом для перевозки строительной техники и другого специального оборудования, необходимого при строительстве нефтепровода.

Об изготовлении данного тягача стоит рассказать отдельно. Сначала на основном конвейере изготавливается шасси R420 СВ 6х6 ЕНZ, затем в цехе спецсборки происходит превращение шасси в седельный тягач. Производится адаптация тормозной системы под седельный тягач, устанавливается мощное седельное устройство с тремя степеними свободы, а также другое оборудование. Данный тягач оборудован арктическим пакетом, который также был установлен в цехе специальной сборки. Арктический пакет позволяет нормально работать дизельному автомобилю при экстремально низких температурах – 45 °C и ниже. Достигается это рядом доработок. Стандартный 450-литровый бак делится на два отделения: 30 и 420 л. Из малого отделе-

ляется полнопри-

R420 CA 6x6 EHZ,

водный тягач

жемчужиной поставки яв
жоторое возникает при систематической езде в глубокой колее.
На этом дооборудование тягача не заканчивается — он отправляется к ближайшему шведскому кузовостроителю IIsbo для установки кронштейна запасного колеса за кабиной.
Еще четырнадцать аналогичных тягачей в более простой комплектации (без арктиче-

Еще четырнадцать аналогичных тягачей в более простой комплектации (без арктического пакета и с более легкой задией тележкой) будут работать в Иркутской области.

ния питаются автономные обогреватели. С

помощью отдельного контура антифризом

обогренаются аккумуляторы, топливозаборники в баке и топливный фильтр-сепаратор.

Установлены две автономные печки: воздуш-

Помимо вышеуказанного, дополнитель-

ное оборудование включает металлическую

ально наваренные пластины снизу редукто-

ров. Это сделано для того, чтобы защитить

нижние части редукторов от протирания,

защиту картера двигатели, а также специ-

Среди поставленных тятачей можно выделить модель G420 CA 6х4 HSZ – своего рода гибрид хорошо известных стандартных моделей Scania Griffin Space и Camel с двигателем мощностью 420 л. с. Машина будет использоваться для перевозки грузов общего назначения по всей стране.

Для перевозки собственного персонала компанией АК «Транспефть» были приобретены два автобуса: IK95IB 4x2 OmniLine и CK95UB 4x2 OmniLink.

Первоначальное знакомство с машинами прошло более чем успешно — представители компании-покупателя отметили хорошую функциональность конструкции автомобилей и высокое качество их изготовления. Компания Scania в лице своего дилера «Скан-Юго-Восток» и в дальнейшем надеется продолжить успешное сотрудничество с АК «Транспефть», ведь потребность в надежной и долговечной технике будет всегда там, где кипит работа в самых тяжелых условних.



DE SCANIA no-pycose • N° 3/2009 • SCANIA no-pycose • N° 3/2009



ВЫГОДНО И ЭФФЕКТИВНО



Сергей Манюшкин, главный инженер компании «Спецаатобаза»

тех пор как в автопарке компании «Спецавтобаза» появились новые мусоровозы европейского качества, многое

«Примерно в два раза спизились затраты на расходные материалы и запчасти, - рассказывает Сергей Геннадьевич Манюшкин, главный инженеркомпании «Спецавтобаза». - Больше не возникают ситуации, когда надо за одну ночь перебирать сломавшийся агрегат или разбираться с заклинившими клапанами гидравлики. После работы машину достаточно помыть и

смазать подъемные механизмы. Время на обслуживание техники существенно сократилосы».

Поставка новых мусоровозов Zoeller на шасси Scania для «Спецавтобазы» состоялась в марте 2009 года. В это время компания как раз начала реализацию своего проекта «Наш мусор в белом», направленного на повышение эффективности сбора и вывоза отходов из частного сектора. С приобретением новых машин осуществление данной программы стало реальностью. Прежде всего, за один рабочий день производительность выросла в два раза.

«За один рейс машина обслуживает 82 контейнерные площадки, а ее выработка составляет 140 мусорных баков объемом 1,1 кубометра вместо 60 по 0,75 кубов. Разница ощутима», – говорит г-и Манюшкинь.

Такой результат смогли оценить не только жители города Екатеринбурга, где работают эти мусоровозы, но и сами водители. Их зарплата напрямую зависит от количества вывезенных баков. Раньше даже при большом желании выйти на такие цифры было практически невозможно. И что еще примечательно: как рассказывают сами водители, когда

Примерно в два раза снизились затраты на расходные материалы и запчасти".

Сергей Геннальевич Манюшкин. главный инженер компании «Спецавтобаза»

> работает машина, прохожие не обходит стороной мусоровоз, а, наоборот, с интересом наблюдают за работой механизма прессования, потому что мимо инчего не сыпется и не течет, да и не гремит.

Сотрудинчество Scania и Zoeller в России началось благодари компании «РГ-Техно», которая в 2008 году получила эксклюзивное право на поставку этой техники на российский рынок. Заключив договора с европейскими производителями Zoeller (Германии) и MUT-Stockerau (Австрия), «РТ-Техно» в течение полутода успешно реализовала несколько проектов по поставке автомобилей, собранных за гранищей. Среди иих мусоровозы на шасси Scania, на которое может устанавливаться оборудование Zoeller с объемом кузова от 10 до 24 кубометров с различными типами подъемников. Антомобили также могут оснащаться приспособлениями для мойки и дезинфекции контейнеров и контейнериих площадок, оборудованием для селективного сбора мусора, краном-манипулитором. Это позволяет подобрать оптимальную комплектацию мусоровоза в соответствии с потребностями каждого клиента.

Опыту эксплуатация в России показал, что использование техники с оборудованием, изготовленным европейскими производителями, позволяет в несколько раз увеличить эффективность бизнеса.

«Выбор в пользу шасси Scania экономически обоснован. Технические

для справки:

- Компания ЕМУП «Спецавтобаза» работает с 1982 года. в г. Експеринбурге.
- Деятельность компании включает несколько направлений, основным из них является вывоз твердых бытовых. отходов (ТБО) и крупногабаритного мусора (КГМ).
- В штате компании работает около 600 сотрудников.



характеристики этого оборудования существенно превышают возможности отечественных шасси по таким параметрам, как прочность, долговечность, эффективность. К тому же техника Scania с двигателем Евро 4 еще и заботится об экологии, - комментирует Роман Лобов, исполнительный директор «РТ-Техно». - Выгода от более инзкой цены техники на российском шасси может оказаться не такой привлекательной по сравнению с дальнейшими расходами на ее обслуживание и потерями

от вынужденных простоев». Срок службы импортного оборудования - около 10 лет, отечественное шасси при нагрузках, которые создает специализированное оборудование, служит не более 5 лет. То есть через пять лет владельну предстоит купить новые шасси, заплатить за демонтаж и монтаж оборудования: «Суммарные расходы такой реконструкции значительно выше, чем сразу использовать шасси европейских производителей, это уже доказанов, - добавляет г-и Лобов.

В 2009 году компания «РГ-Техно» начала монтаж современной коммунальной техники в России, в г. Люберцы. По словам представителей компании, оборудование, поставляемое в Россию, доработано с учетом особенностей эксплуатации в российских условиях. В частности, у мусоровозов Zoellerусилена конструкция мусоросборника и дополнительно установлена система ручного управления гидравлическим приводом. Такие мусоровозы успешно работают в Подмосковье (в Ногинске, Пушкино, Электростали), Екатеринбурге, они прошли тестирование в Нижием Новгороде. Десять автомобилей с оборудованием компании Місго приступят к работе в Санкт-Петербурге. •



ВОПРОСА К АНДРЕЮ ДМИТРИЕВУ, РЕГИОНАЛЬНОМУ **МЕНЕДЖЕРУ** по продажам 000 «СКАНИЯ-РУСЬ»

Как вы оцениваете коммерческий потенциал коммунальной техники европейских производителей на российском рынке?

+Специальная техника - это особенный продукт, который нужноуметь продавать. В России на дорогах в основном работают машины отечественного производства, которые сильно уступают по качеству европейским. Поэтому в этом сегменте есть, где развернуться и над чем работать. К тому же тема экологического транопорта становится все более актуальной и есть все основания полагать, что спрос на коммунальную технику будет расти».

С какими трудностями приходится сталкиваться?

«В связи с тем, что стоимость» мусоровоза-европейца выше отечественного, необходимо приводить веские доводы для того, чтобы убедить покупателя. Однако наши заказчики умеют считать деньги и время, чтобы правильно оценить данное предложение».

Какие шаги необходимо предпринимать для продвижения техники?

«Нет ничего лучше, чем подтверждать слова делом. У нас есть такая возможность совместно с компанией «РГ-Техно» отдавшть нашу технику на тестирование клиенту. Это действительно помогает увидеть всеее преимущества и сравнить технические характеристики по результатам работы машины, что гораздо убедительнее, чем просто слова».

28 SCANIA no-pycosia . Nº 3/2009



"В «Сибтракскане» просто суперский сервис!"

Вистор Голубев, превидент СК «Кристалл»

Уникальный подарок получили спортсмены профессионального спортивного клуба «Кристалл», который находится в экологически чистых зонах города Бердска, расположенного в 30 км от Новосибирска. ля нужд клуба был приобретен новый комфортабельный автобус Scania OmniExpress. Инициатором и главным споисором дорогостоящей покупки выступил местный предприниматель – президент СК «Кристалл», мастер спорта, заслуженный тренер РФ, член наблюдательного совета «Карелин-фонда» и просто зитузиаст своего дела Виктор Голубев.

По словам г-на Голубева, участие в командных зачетах нередко связано с разъездами спортсменов по городам Сибири и Казахстана. Многочасовые переезды при отсутствии комфорта не способствуют победам. Так что приобретение туристического автобуса Scania — еще один шаг к достижению новых рекордов.

Выбор в пользу Scania был сделан не только из-за внешнего вида, комфорта спортсменов и удобства расположения багажа. «Приобретение столь дорогостоящей машины – дело весьма серьезное и ответственное. Поэтому прежде чем совершить покулку, мы проанализировали не только стоимость, но и расходы по дальнейшей эксплуатации техники. Предложение от новосибирской компании «Сибтракскан» (официальный дилер Scania в Новосибирске) оказалось наиболее интересным: цена, качество и сервис дополнили друг друга самым выгодным образом. Выбор в пользу Scania подтвердили и друзьядальнобойщики, окарактеризовав жизнь техники после покупки так: «В «Сибтракскане» просто суперский сервис!» «Эти слова стали последней каплей, определившей наш выбор», — пояснил руководитель клуба.

И дети, и ворослые – все те, кто имеет отношение к СК «Кристалл», отреатировали на новость о таком подарке самым положительным образом. Далеко не каждый российский спортивный клуб может позволить себе иметь дичный антобус, а приобрести новую технику сейчас – практически нереально. Можно представить восторг бераских спортсменов, которые получили действительно уникальную возможность – передвигаться на современном, очень красивом и вместительном транспортном средстве! •

000 «Скания Лизинг» дочерняя структура Scania в России

ПРЕДЛАГАЕТ ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ





ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ*:

- ✓ ABAHC OT 15%.
- ✓ Срок лизинга до 4 лет.
- ✓ Выкупная стоимость 1% от стоимости техники.
- ✓ Удорожание от 9% годовых, включая страхование КАСКО и налог на имущество.

СПЕЦИАЛЬНАЯ АКЦИЯ: СКАНИЯ GRIFFIN ЗА 69 093 РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ**

Телефон горячей линии: **8 800 505 55 00** (звонок по России бесплатный!)

Узнайте подробности у представителей!

Региональные представительства:

Краснодар

Буланова Анна моб.: (960) 491 66 99 Нижний Новгород Сошкин Евгений

тел.: (831) 220 00 33 моб.: (960) 491 66 99 Новосибирск Лазарев Данила

тел.: (383) 303 13 61 (доб. 1361) моб.: (961) 872 68 31 Саратов

Хабибулин Константин тел.: (8452) 37 79 00 моб.: (906) 307 79 00 Санкт-Петербург

ин Скачкова Анна тел.: (812) 449 80 90 (доб. 220) моб.: (921) 997 76 45

> Голландцев Дмитрий тел.: (812) 449 80 90 (доб. 219) моб.: (963) 317 06 44

Центральный офис:

Москва, 117485, ул. Обручева, д. 30/1, стр. 2; тел.: (495) 543 98 97, факс: (495) 543 98 96

^{*} Условия финансирования подлежат утверждению Кредитным комитетом ООО «Скания Лизинг».

[&]quot;Платеж включает НДС, страхование КАСКО и налог на имущество, расчет произведен от цены в 2 775 000 рублей на срок 4 года и авансовым платежом 30%. Условия финансирования подлежат утверждению на Кредитном комитете ООО «Скания Лизинг».

ФИЗИКА ЗАГРУЗКИ ГРУЗОВОГО ABTOMOБИЛЯ

Как закреплять груз на грузовике, в большинстве случаев является вопросом здравого смысла. Применение правил из Памятки по креплению грузов и понимание основных физических принципов размещения груза поможет избежать возникновения аварийных ситуаций по пути следования автомобиля.

Текст: Александр Фарнсворт, Иллюстрация: Туе Бейхер

перевозимый груз, который плохо закреплен на грузовике, может стать потенциальной угрозой для жизни водителя, пешеходов, а также водителей других транспортных средств.

Основной физический принцип заключается в том, что при тормсжении автомобиля груз будет стремиться продолжить свое движение в первоначальном направлении независимо от самого транспортного средства, если только он не закреплен надлежащим образом.

«При креплении груза следует учитывать четыре очень важные параметра: трение между грузом и платформой грузовика, габаритные размеры груза, его массу и расположение центра тяжести, – говорит Питер Андерссон, президент шведской компании Mariterm, которая проводит курсы обучения правильному креплению груза для автотранспортных и мореходных компаний. – Перевозимый груз ни в коем случае не должен опрокидываться или скользить. Чаще всего именно тогда и происходят несчастные случаи».

По мнению Андерссона, наиболее опасные моменты для грузовика, перевозящего груз, возникают во время резкого и внезапного торможения, интенсивного разгона, резких поворотов на кольцевых пересечениях дорог и быстрого перестроения в транспортном потоке. В отсутствие надлежащего крепления именно в эти моменты действующие на груз силы становятся наиболее интенсивными и потенциально опасными.

«Говорят, что лучшей рекомендацией следует считать совет ездить спокойно, и это верно. В то же время вы никогда не знаете, когда может произойти что-либо непредвиденное», — высказывает свое мнение Андерссон.

В состветствии с международными правилами элементы крепления груза в виде цепей и подпорок должны во время резкого торможения выдерживать нагрузку, эквивалентную 0,8 массы перевозимого груза, а при повороте — 0,5 от этой величины.

однако, согласно разработанным ЕС «Директивным указаниям по оптимальным методам крепления груза на автомобильном транспорте», в которых опубликованы таблицы, определяющие количество элементов крепления в зависимости от массы груза, таблицы данных по трению и т. д., указанные там принципы крепления груза следует рассматривать как

«При резком торможении силы, действующие на элементы крепления груза, могут быть очень велики и достигать веса самого груза. Еще большие нагрузки могут возникать, если автомобиль, к примеру, попадает в аварию», – отмечается в документе.

требования минимального характера.

Помимо центра тяжести, трения и веса при загрузке грузовика следует учитывать и другие факторы, включая устойчивость груза к деформациям, распределение нагрузок и выбор соответствующего транспортного средства.

Еще одним важным моментом при закреглении груза на грузовике является учет возможной последующей транспортировки груза железнодорожным или водным транспортом, причем в обоих случаях динамика воздействия физических нагрузок на груз будет отличаться от той, которая характерна для автомобильного транспорта.

 На наших курсах мы заставляем людей продумывать свои действия на шаг вперед и действовать так с самого начала», – заявляет Андерссон.

Так кто же, в конечном счете, несет ответственность?

«Это сложный вопрос, и в разных странах на него отвечают по-разному, – говорит Андерссон. – Многим водителям зачастую приходится забирать уже груженый прицеп и надеяться, что с ним все в порядке. В Швеции за груз полностью отвечает водитель, тогда как в Германии ответственность несут в равной мере и водитель, и грузоотправитель, и автотранспортная компания. Тем не менее, в конечном счете, именно водителю необходимо обязательно проверить, что крепеж груза на его автомобиле выполнен правильно». •

Во время поворотов сипа пействующая в поперечном направлении, может постигать половины веса груза. Если груз веустойчив, то спепует также учитывать допопнительный опрокидывающий момонт. Притрогании с места усилие, создаваемое грузом,

"Мы заставляем людей продумывать свои действия на шаг вперед и действовать так с самого начала".

Питер Андерссон, президент компании Maritem

силв, направленная на переднюю часть автомобиля, может равияться 80 % веса груза. В этом случае груз размещается вплотвую к вертикальному щиту, установленному на грузовой платформе со стороны кабины.

При торможении

пятствовать перемещенню груза. Бокового смещения груза можно избежать, если закрепять его на платформе с помощью цепей, подкладок, клиньев или других крепежных приспособлений. Балки и стальные профили необходимо укладывать на клиновые опоры и закреплять петлеобразмыми какатами.

Одна лишь сила трения не может пре-

Краткая памятка по креплению груза

Десять наиболее важных рекомендаций по креплению груза, составленных на основании разработанных ЕС «Директивных указаний по оптимальным методам крепления груза на ватомобильном транспорте»:

- Убедитесь в том, что грузовая платформа, кузов и оборудование для крепления груза не имеют поераждений и пригодны к эксплуатации.
- Закрепите груз таким образом, чтобы он не мог двигаться, перекатываться, наклоняться, опрокидываться, смещаться вспедствие вибрации, падать или вываливаться из транспортного средства.
- Определите те способы крегления, которые наиболее подходят к перевозимому грузу (упоры, клинья, канаты, накидные цепи или комбинации этих приспособлений).
- Убедитесь в том, что рекомендации изготовителей транспортного средства и фиксирующего оборудования выполняются в полном объеме.

- Крепежное оборудование должно выдерживать такие неблагоприятные условия поездки, как плохие дороги и погодние условия.
- Убедитесь в том, что груз размещен таким образом, что центр тяжести всего груза располагается как можно ближе к продольной оси грузовика и находится как можно ниже.
- Регулярно проверяйте надежность крепления груза, особенно после резкого торможения.
- Для захреплення груза используйте нескользящие подстилки, доски, ремни и боитья
- Убедитесь в том, что крепежное оборудование не испортит груз.
- Ведите автомобиль плавно, избегайте резкого изменения направления движения и торможения.

32 SCANIA no-pycosa • Nº 3/2009 • SCANIA no-pycosa • Nº 3/2009 • Www.scania.ru www.scania.ru

соответствует

половине веса

самого груза

и пействует в

направлении

запией части

автомобиля.

НАШИ ЛЮДИ



Вообще-то примерять комбинезоны механиков должны руководители всех служб нашей компании".

Радих Гарифьянов, директор ООО «Компания «Альфа»

Рассказы об этом необычном человеке я услышал задолго до того, как познакомился с ним. Ситуация была и в самом деле неординарная. Однажды утром генеральный директор преуспевающего дилерского центра пришел к мастеру и заявил, что с сегодняшнего дня он выходит на работу как обычный механик. И отработал в ремзоне три дня...

три дня в ремзоне

ВМЕСТО КРЕСЛА ДИРЕКТОРА

ы сидим в небольшом уютном кабинете на втором этаже административного корпуса ООО «Компании «Альфа».

 В компании сразу привакли к моему новому рабочему месту, – продолжает Радик, – срочные документы и платежки я подписывал прямо в смотровой яме. То, что могло подождать три дня, накапливалось на моем рабочем столе.

Как мне пришло в голову столь необычное решение – пойти в механики? Причин несколько. С одной стороны, я должен был сам разобраться в том, как работает наш сервис, что здесь корошо, а что – плохо. С другой стороны, мастера и механики составляют едва ли не большинство штата кампании, у которых возникают какие-то вопросы или проблемы, но не каждый решится обратиться к начальству. А тут начальство само пришло, вот оно – рядом, буквально за плечали.





Три для, проведенные в сервисе, помогли узнать многое. Были неурадицы и со сроками выполнения работ, и с обеспеченностью запчастями, и с дисциплиной. Но «разбора полетов» в самом худшем смысле этого слова не было.

 Главное для меня – не искать и распекать виновного, а поиск решения, направленного на ликвидацию вузкого местив. Поэтому после моей работы в ремяние мы собрались, поговорили и косчто поменяли в организации работы.

Кто-то может склзать: «Не директорское это дело — по ремлонам бегать!» Но у Радика свой стиль руководства компанией, основанный на богатом личном опыте. В автомобильный билнес он пришел почти 10 лет назад, создав и возглавив транспортную компанию. Были тогда в основном МАЗы и КамАЗы. В 2004 году пришли первые тягачи Scania. Буквально с первых дней Радик «заболел» мощными и надежными машинами с гриффином на кабине. В 2005 году в Набережных Челнах полвился небольшой сервисный центр по их обслуживанию, начались первые продажи.

— Успех нам был практически гарантирован — ведь для России (я по сей день в этом уверен) лучшего автомобиля, чем Scania, нет. За первое полугодие мы продали 25 машин, потом — 50, затем — сразу 100. Продажи устойчиво росли с каждым годом. Бывали даже такие моменты, когда мы не успевали продавать машины, их просто не хватало.

Буквально за пару лет ООО «Компания «Альфа» стала одним из лучших региональных дилеров Scania. Провели капитальную реконструкцию административного здания, открыли вторую очередь сервисного центра. Все шло как нельзя лучше.

 Но в 2009 году ситуация сильно изменилась. Вот тут-то все наши винибки проявились как на фотографии. Большие продажи очень расслабляют, все усилия были сосредоточены только на поставках техники, сервис как-то сам собой отошел на второй план.

Но в условиях кризиса именно сервис приносит стабильный доход, небольшой спад был только в начале года. В этих условиях работа с клиентами стала едва ли не основной заботой компании.

В компании сразу привыкли к моему новому рабочему месту..." Радик Гарифынов, директор ООО «Компании «Альер»

— Кому-то может показаться, что здесь нет какой-то особенной рабоные, но на самом деле это далеко не так. Клиента надо привлечь, принять, обслужить, а потом еще и выяснить, что ему поправилось, а что – нет, чтобы у него не пропало желание присхать к нам еще раз. Мы это понимаем и сосредоточили на развитии сервиса все усилия. Сегодия сервистый центр работает круглосуточно все семь дней в меделю, невзирая на праздники 360 дней в году. У нас 17 обычных рабочих постов для обслуживания самосвалов и тягачей и 3 — для обслуживания автопосьдов. В ремлоне работает 42 мастера, но для того, чтобы обеспечивать все заявки, нам надо добрать еще 30 человек. Еще наша компатия предлагает по минимальным ценам размещение на ночь водителей в нашей гостинице и бесплатный душ после утомительной дороги.

Сервисный центр ООО «Компании «Альфа» готовится к новой реконструкции. В ремноие скоро полнится стапель для кузовного ремонта кабин, а также новый учебный класс. Генеральный директор - оптимист по своему характеру - уверен, что у компании есть все основания выйти из кризиса без особых потерь. И тогда можно будет приступить к реализации его давией мечты - выйти за пределы стен центра. В нескольких десятках километров от Набережных Челнов проходит федеральная трасса «Урал», так почему бы не построить на ней новый комплекс по обслуживанию траизитных автомобилей Scania. По крайней мере, никто из дилеров пока проблемой придорожного сервиса всерьез не занимается, так почему бы не стать первыми? •

MESSOOS . ECANA no

34 SCANIA no-pycose • Nº 3/2009 www.scania.ru www.scania.ru



ДИЛЕРСКАЯ И СЕРВИСНАЯ CETЬ SCANIA:

Архангельск Флагман Трак Сервис

Тел.: (8182) 44 77 00

Калининград Автомеханика

Тел.: (906) 238 52 69

Москва

Скания Сервис

Минское шоссе, Горьковское шоссе Тел.: (495) 787 50 01

Нижний Новгород Транссервис

Тел.: (831) 274 85 67

Пермь

Прикамье-Скан

Тел.: (342) 294 58 63

Санкт-Петербург, пос. Шушары Петроскан

Тел.: (812) 449 80 90

ТюменьСкан

Тел.: (3452) 42 60 62

Волгоградская обл., г Волжский

ВолгаСканЦентр

Тел.: (8443) 56 31 61

Кострома

АвтоСканКострома

Тел.: (4942) 22 03 01

Москва

Север-Скан

Ленинградское шоссе Тел.: (495) 994 08 82

Новокузнецк Кемерово-Скан

Грузовые Машины

Тел.: (3843) 70 50 05

Ростов-на-Дону

Транс-Абсолют Экспорт-Импорт

Тел.: (863) 291 93 33

Саратов Балтранс

Тел.: (8452) 79 99 93

УфаАвтоСкан

Тел.: (347) 292 91 61

Вологодская обл., г. Череповец

Автоторгцентр

Тел.: (8202) 69 40 48

Краснодар

Краснодар-Скан

Тел.: (918) 377 58 05

Москва

Скан-Юго-Восток

Тел.: (495) 503 83 44

Новосибирск

СибТракСкан

Тел.: (383) 303 12 80

Самара

СамараСкан Тел.: (846) 922 92 08

Сургут

ЮграСкан

Тел.: (3462) 51 80 45

Челябинск

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

Сканеж Тел.: (4732) 51 71 31

Красноярск

СибСканСервис

Тел.: (391) 273 70 61

Набережные Челны

Компания Альфа

Тел.: (8552) 77 82 82

Омск

БАРС-Авто Тел.: (3812) 32 22 22

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»

НордСкан Тел.: (812) 448 06 25

Сыктывкар

Холдинг ДАВПОН

Тел.: (8212) 55 82 42

Ярославль СканТрак

Тел.: (4852) 72 18 74

Екатеринбург

УралСкан Тел.: (343) 379 37 99

Липецк

Скания Черноземье

Тел.: (4742) 48 28 04

Нижний Новгород

Агат-Скан-Сервис

Тел.: (831) 220 00 33

Оренбург

ОренбургСканСервис

Тел.: (3532) 30 00 03

Санкт-Петербург,

г. Сертолово Петроскан

Тел.: (812) 593 80 90

Тольятти

Инкомцентр-Скан

Тел.: (8482) 20 24 74