БИЗНЕС | ТЕХНИКА | ТЕНДЕНЦИИ Nº3 (32)/2010 WWW.SCANIA.RU #3

SCANIA по-русски

100 лет спустя...

ПОМОЩЬ ПРИДЕТ

Страница 18

ОБОРОТЫ НИЖЕ – ПРИБЫЛЬ ВЫШЕ

Страница 32

СОДЕРЖАНИЕ

Scania по-русски No 3

4 Scania, Санкт-Петербург, 100 лет спустя…
Официальное открытие сборочного производства грузовых автомобилей Scania в Санкт-Петербурге состоялось при участии генерального директора Scania CV AB Лейфа Остлинга и губернатора Санкт-Петербурга Валентины Матвиенко

8 Шведы в России: неизвестная история
А знаете ли вы, что сборка грузовиков Scania в Санкт-Петербурге чуть не началась в 1915 году? Газета «Авторевю» и Федор Лапшин провели историческое расследование и даже попытались найти место, где располагался дореволюционный завод!

14 Мы верим в Россию!
Генеральный директор ООО «Скания-Русь» Ханс Тарделль рассказывает, как развивалась деятельность компании с начала 1990-х…

18 Помощь придет обязательно
Спущенная шина. Разбившееся зеркало. Севший аккумулятор. Один телефонный звонок в Scania Assistance поможет решить данную проблему, даже если вы находитесь далеко от сервисной станции

20 Качество в деталях
В чем преимущество оригинальных частей и какие последствия вас ждут от неоригинала на практическом примере показывает эксперт журнала «Грузовик пресс» Даниил Минаев

24 Scania Top Team в России
Впервые в России состоялись соревнования Scania Top Team среди механиков дилерских центров Scania…

26 Автопарк под контролем
Каким образом система Scania Fleet Management позволяет транспортным компаниям более эффективно контролировать работу автомобилей и водителей

27 Новые двигатели для выработки электроэнергии
Новая линейка двигателей отвечает требованиям европейских экологических стандартов Stage IIIA

28 Электроглайдер
Возможно, уже к 2050 году грузовики с электрическим приводом станут вполне обычным явлением на наших дорогах

30 Шведская победа на YETD
Двадцатишестилетний швед Андреас Седерстрем выиграл захватывающий финал европейского конкурса мастерства молодого водителя грузовика

32 Обороты ниже – прибыль выше
Как сэкономить топливо за счет выбора повышенного передаточного числа заднего моста, уменьшив число оборотов двигателя в минуту?

34 Унесенные вихрем
Воздушные дефлекторы могут значительно снизить расход топлива

36 Co_2ветник
Почему клиентам выгодно иметь специалиста Scania на своем предприятии?

Scania по-русски

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

Издатель
ООО «Скания-Русь»

Телефон +7 (495) 787 50 00
E-mail pr@scania.ru
Факс +7 (495) 787 50 02

www.scania.ru

Главный редактор
Анастасия Кондрацкая, e-mail: Anastasia.Kondratskaya@scania.ru

Редакционная коллегия
Сергей Качугин, Сергей Котов, Ольга Кривоногова, Антонина Колтакова
Мария Демина

Выпускающее агентство
Trust Media

Вы можете получать «Scania по-русски» по почте, а также подписаться на рассылку в PDF-формате на свой электронный адрес.

Чтобы оформить подписку, вы можете позвонить по телефону +7 (495) 787-5000 или написать на электронный адрес: pr@scania.ru

По вопросам размещения рекламы обращаться в отдел маркетинга «Скания-Русь»

Телефон горячей линии Scania: 8 800 505 55 00 (бесплатно)

Все права защищены. Частичное или полное перепечатывание материалов возможно только со ссылкой на компанию «Скания-Русь». Издатель не несет ответственности за добровольно предоставленные материалы и фотографии для публикации. Мнения, высказанные в статьях, не всегда совпадают с позицией компании «Скания-Русь». Это издание выпускается для информационных целей. Издатель не несет ответственности за нанесение прямого или косвенного ущерба в случае использования информации, доступной в этом издании.

"Такими темпами мы сможем выйти на докризисные показатели и даже превзойти их".
Ханс Тарделль,
Генеральный директор ООО «Скания-Русь»

Из века в новый век...

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Подводя итоги 2010 года, можно с уверенностью утверждать, что все худшее уже позади. Результаты продаж и производственные показатели свидетельствуют о том, что транспортный бизнес восстанавливается. Если рост будет продолжаться такими темпами, в ближайшем будущем мы сможем выйти на докризисные показатели и даже превзойти их.

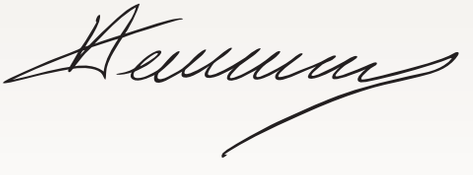
Учитывая перспективы и потенциал российского рынка, компания Scania в 2010 году реализовала масштабный проект, который и стал событием года – открытие завода по производству грузовой техники Scania в Санкт-Петербурге. Наличие производственных мощностей в России позволит нам полностью отвечать требованиям наших клиентов и поставлять технику в максимально короткие сроки.

Уходящий год ознаменовался историческим событием, которому было посвящено множество интересных материалов в средствах массовой информации. В 2010 году Scania отмечала 100 лет со дня поставки первой грузовой машины в России, что символично, это случилось в ноябре 1910 года, и ровно через век был открыт завод. В наступающем 2011 году Scania также празднует сразу два юбилея – 100 лет с момента производства первого автобуса и 10 лет с начала запуска проекта Griffin. Это будет еще одним поводом для встречи с нашими клиентами, партнерами и друзьями.

На мировом рынке год запомнился выпуском двигателя Scania V8 730 л. с. – самого мощного в мире, который стал прорывом в двигательном сегменте. И конечно, для Scania почетный титул «Международный грузовик года–2010», доставшийся новой R-серии, стал хорошим стимулом для разработки новых технических усовершенствований, которые будут представлены в будущем.

Пользуясь случаем, поздравляю всех с Новым 2011 годом и Рождеством!

Я желаю вам процветания и всяческих успехов в бизнесе.



ХАНС ТАРДЕЛЛЬ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СКАНИЯ-РУСЬ»

Текст: по материалам журнала «ГрузАвтоИнфо» 12 (85), декабрь 2010. Фото: Scania

SCANIA, САНКТ-
СТО ЛЕТ СПУСТЯ...

ПЕТЕРБУРГ,

Пресс-конференции бывают разными. Для их проведения арендуют конференц-залы пятизвездочных отелей или палубы прогулочных теплоходов. Однако пресс-конференция, посвященная открытию сборочного производства грузовых автомобилей Scania в Санкт-Петербурге, проходила прямо на сборочном участке, где шел обычный рабочий день.

И даже тогда, когда выступающих или задающих вопрос журналистов вдруг прерывал производственный шум, ни у кого это не вызывало протеста. Он просто воспринимался как подтверждение того, что завод работает в нормальном режиме. Причем стабильно работает уже несколько месяцев.

Почему открытие завода состоялось только сейчас? Объяснений несколько, все они просты и очевидны. Прежде всего, компания должна была обеспечить выполнение первых заказов на автомобили российской сборки, а их уже продано более трехсот, и до конца года количество питерских «Сканий» Scania достигнет пятисот штук. Большую роль в определении даты торжественного пуска завода сыграло и то, что ровно сто лет назад в начале ноября 1910 года на улицы Санкт-Петербурга вышли первые автовышки, привезенные из Швеции, для обслуживания трамвайных контактных сетей на платформе Scania IL. С этого началось триумфальное шествие легендарной марки по нашей стране.

Век Scania в России стал лейтмотивом всей церемонии. Об этом свидетельствовала и стилизованная уличная ярмарка со скоморохами, шарманщиком, кукольным театром, самоварами, конфетками да бараночками, радовавшая всех посетителей на легком питерском морозе своим задором, шутками и прибаутками.

Об этой связи времен говорили президент компании Scania Лейф Остлинг, губернатор Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко и другие участники мероприятия. Как и сто лет назад, автомобили, которые выпускаются на новом заводе, адаптированы к российским условиям и потребностям нашего рынка. Как заявил на пресс-конференции генеральный директор завода «Скания-Питер» Йохан Бальк, на 10 тысячах квадратных метрах его производственных

площадей можно собирать все типы грузовых автомобилей с количеством осей от двух до пяти, с любыми надстройками и кузовами, в том числе и российского производства. Говоря о такой проблеме, как локализация производства, он отметил, что завод начинает с 11%, планируя в будущем довести ее долю до 28%.

Отвечая на вопросы «Грузавтоинфо», член совета директоров, президент и генеральный директор компании Scania CV AB Лейф Остлинг рассказал о планах развития завода «Скания-Питер» на ближайшие годы:

– Мы начали с пятисот автомобилей в 2010 году. Пока это магистральные тягачи и самосвалы с колесными формулами 4x2 и 6x4. В будущем году мы планируем довести выпуск машин до 1300 штук (6 машин ежедневно). Проектная мощность нашего производства в его нынешнем виде – до 6500 штук ежегодно, при дневном ритме 24 машины в день. Максимальная производительность завода на этих площадях может быть доведена до 10 000 автомобилей.

На первое время мы планируем выпускать 8 моделей автомобилей, однако модульная конструкция позволяет собирать практически любые версии по заказам клиентов.

Как показывает динамика роста рынка коммерческого транспорта в России, можно с уверенностью говорить об окончании затянувшегося кризиса, охватившего практически весь мир. Спрос на коммерческие автомобили полной массой более 16 тонн в России растет быстрее, чем на любые другие классы автомобилей. В связи с этим компании Scania и «Скания-Питер» должны быть готовы к удовлетворению этого спроса. Более того, мы рассматриваем вопрос о возможности в будущем поставок автомобилей, собранных в Санкт-Петербурге, на экспорт, как это имеет место с автобусами, собранными здесь.

Кстати, именно опыт, полученный нами в результате организации в Санкт-Петербурге автобусного производства, позволяет нашей компании с оптимизмом смотреть в будущее.

Познакомиться с результатами первых месяцев работы нового производства можно было на импровизированной выставке, устроенной перед заводским корпусом. Здесь были представлены тягачи и шасси с различными надстройками, собранные в Шушарах, правда, надо отдать должное первенцам новой площадки. Как заявил коммерческий директор компании «Скания-Русь» Андрей Чурсин, у завода практически отсутствует отгрузочная площадка, все собранные автомобили уже проданы. Сейчас полным ходом идет подписание контрактов на поставку автомобилей, которые будут выпущены уже в следующем году.

Выступая на церемонии открытия завода, питерский губернатор Валентина Матвиенко сказала, что появление в городе сборочного производства такого лидера мирового автомобилестроения, как Scania, еще раз свидетельствует о исключительной роли северной столицы как нового российского центра автомобильной промышленности.

На церемонию пуска завода собралось около шестисот гостей – дилеры (сейчас в России работает более тридцати дилерских центров), представители компаний-поставщиков кузовов, надстроек, прицепной техники – все те, кто обеспечивают поддержку марки Scania в России.

Торжества завершились великолепным фейерверком, а на следующее утро завод работал в своем обычном темпе – три автомобиля в день. И эти три машины пополнили ряды тягачей и самосвалов с грифоном на облицовке радиатора, открыв отсчет уже тридцать шестой тысяче автомобилей, колесящих по дорогам России. ●

Автор: Федор Лапшин. Фото: из архивов автора, Евгения Бабурина, Станислава Кирильца, Максима Чернявского, Дениса Орлова, а также компаний Scania, Daimler и книг “Scania 100 År”, “Scania Fordonshistoria”, “Vabis”

ШВЕДЫ В РОССИИ: НЕИЗВЕСТНАЯ ИСТОРИЯ

В ноябре Scania отмечает сразу два события: 100-летие с начала поставок автомобилей в Россию и открытие сборочного «грузового» завода в Санкт-Петербурге. А знаете ли вы, что сборка грузовиков Scania в Питере могла начаться еще в 1915 году? Мы провели историческое расследование и даже попытались найти место, где располагался дореволюционный завод!

Такая дрезина Vabis была поставлена в Россию в 1911 году. Хорошо виден фартук, закрывавший ноги передних седоков

ВОПРОС НА ЗАСЫПКУ: какую марку носили первые шведские грузовики? Вариант первый: Volvo. Не угадали, приз остается в студии. Потому что марка Volvo появилась на свет только в 1927 году, а первый грузовик Volvo – еще через год.

Другие варианты? Ага, Scania. Уже теплее… Оба завода, Scania и Vabis, позже объединившиеся в марку Scania-Vabis (она суще-

Scania-Vabis FP для Товарищества братьев Нобель (1911 г.). Автомобиль на верхнем снимке отправился за Урал, нижний снимок сделан под Баку. На обоих фото – один экземпляр?

Автобусы с поперечными скамейками назывались Char-a-banc – «шарабан»! На верхние ряды залезали по лесенке. На снимке – Daimler-Milnes в Англии (1901 г.)

ствовала до конца шестидесятых), построили свои первые грузовики в 1902 году. Но ответ неполный, поскольку еще в 1901 году появился грузовой Stallaengens с паровым двигателем, в 1902-м или начале 1903 года – Soederbloms уже с мотором внутреннего сгорания, а в сентябре 1903 года был построен Tidaholm. Не слышали о таких марках? Неудивительно: сегодня о них уже почти никто не помнит... К фабрике Tidaholms Bruk мы еще вернемся, а пока перейдем к основной теме нашего рассказа: Scania и Россия!

Первая связь между ними (весьма косвенная) возникла в 1896 году, когда на будущей «сканиевской» фабрике в Сёдертелье началось производство велосипедов, но не оригинальных, а по лицензии английской фирмы Humber. К тому времени Humber был настоящей велосипедной державой, которой принадлежали фабрика в столице Франции, дочерние предприятия в США, Португалии и... правильно, в России.

На этом закончим про велосипеды и перейдем к железнодорожным дрезинам. «Они-то тут при чем?» – удивятся читатели. При том что Vabis расшифровывается как Vagnfabriks-Aktiebolaget i Sodertalie – «АО Вагонная фабрика в Сёдертелье». Здесь выпускались самые разные вагоны, а с 1902 по 1912 год – еще и легкие дрезины с бензиновыми одноцилиндровыми моторами.

Точно известно, что в 1904 году Россия послала шведам запрос на поставку дрезины, те начали отсылать ответные предложения. Но дрезина – одна-единственная! – была куплена только в конце 1911 года. Разумеется, ее колея была более широкой, чем в Швеции. «Российская» составляла 1524 мм, а мотор с индексом F1 развивал целых пять лошадиных сил (вместо 3–3,5 л. с., как у более ранних вариантов) и носил порядковый номер «114». Сама же дрезина была сороковой по счету из 57 построенных. А тем временем по Петербургу уже раскатывал первый «сканиевский» грузовик.

Этот снимок, сделанный в дореволюционном Петербурге фотографом Карлом Буллой, давно известен историкам. Но мало кто знает, что автобус – шведский Tidaholm

1910

В ТОМ ГОДУ Scania выпустила всего 17 грузовых автомобилей. И один из них был впервые поставлен на экспорт – не куда-нибудь, а в Санкт-Петербург! К тому времени марка была уже известна в стране. В мае Scania (еще без приставки Vabis – марки объединились в следующем году) участвовала в III Международной автомобильной выставке в Санкт-Петербурге и даже получила серебряную медаль за свои бензиновые двигатели.

Машина, проданная в октябре, пришла в Санкт-Петербуг в ноябре. Это была автовышка для ремонта трамвайных проводов на шасси Scania IL грузоподъемностью 3,5 т с мотором мощностью 24 л. с. Сзади располагался кузов для бригады ремонтников (как утверждается в последнем пресс-релизе компании – утепленный. Интересно, что имелось в виду, если ни бортов, ни крыши в машине не было?). В центре – платформа, которая могла не только подниматься (видимо, вращением рукоятки на кузове), но и сдвигаться в сторону.

Логичный вопрос: как провода чинили прежде, если трамваи только начали ходить по Санкт-Петербургу с 1907 года? С аналогичных вышек, только неподъемных и смонтированных... То есть сколоченных на телегах!

Позже в российской автомобильной прессе печатались снимки аналогичных конструкций, но явно зарубежных. Например, на обложке журнала «Автомобиль» за март 1916 года красуется вышка, очень похожая на «сканиевскую» (только с закрытым кузовом-будочкой сзади), однако на ее борту написано: «C.S.I.C.». А на другом фото из журнала тех лет – электромобили, которыми водители управляли прямо с вышек (представляете, какой длины был рулевой вал?), с надписями: «Use electric power». Похоже, снимок сделан в США.

Фотография автовышки Scania, которую мы публикуем, отлично известна любителям автомобильной истории. А вот другие автомобили этой марки... Поставлялись ли они к нам? Если да, то в каком количестве? «Мы не нашли в архиве компании ни одного другого документа, касающегося дореволюционной России», – развели руками российские представители Scania. Раз так – пора восполнить пробел!

Scania CLb 1912 года для петербургской водонапорной станции. Судя по всему, за кабиной располагался насос (за сиденьем виден патрубок), цепи закрыты грязезащитными кожухами

Этот снимок отыскался в шведском журнале Autoveteranen, изданном почти сорок лет назад. На нем – санитарные грузовики Tidaholm, поставленные в 1916 году в российскую армию

Фото грузовиков Scania-Vabis и Tidaholm из каталога выставки 1913 года в Санкт-Петербурге. Хотя выставочная Scania имела «грузовую платформу обычнаго типа», на снимке – самосвал, причем с приводом опрокидывающего механизма от двигателя

1911

«ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ВАШЕЙ МАШИНЫ смазывайте ее продуктами Товарищества нефтяного производства Бр. Нобель» – цитата из рекламы того времени. Шведским братьям Нобелям – «владельцам заводов, газет, пароходов» – в России принадлежали нефтяные прииски и заводы, судоверфь в Рыбинске (она и сегодня носит имя Нобелей), моторостроительный завод «Людвиг Нобель» в Санкт-Петербурге (ныне «Русский дизель»)... Неудивительно, что Нобели выписали в Россию легковую машину Scania-Vabis со своей родины.

Правда, тут начинается некоторая путаница. В одной шведской книге опубликован снимок машины, якобы отправленной за Урал, в другой – фото такого же автомобиля (но без фар и с запаской на крыле), сделанное на нефтяных приисках Нобелей под Баку, с характерной вышкой на заднем плане. Там же указывается, что перед прибытием машина «проделала приключенческое путешествие по казахским степям». Очень интересно узнать, зачем автомобиль, посланный из Швеции в Азербайджан, блуждал по Казахстану? Его сначала отправили за Урал? Или «зауральский» и «азербайджанский» – два разных экземпляра? Сейчас установить это уже невозможно.

Зато модель известна точно – это самая крупная в то время легковушка в гамме Scania-Vabis FP с цепным приводом задних колес и мотором типа K (рабочий объем 6,9 л, мощность около 50 л. с.).

Машина для Товарищества Нобелей была отправлена при помощи шведского посредника, инженера Эсберга. Но в том же году появилась и российская фирма-продавец – «Торговый дом С.С. Глезмеръ и Ко», он же «Товарищество Автогрузъ». Компания была, выражаясь современным языком, мультибрендовой, поскольку торговала машинами сразу четырех марок: Schneider из Франции, Palladium из Англии, Scania-Vabis и Tidaholm из Швеции.

1912

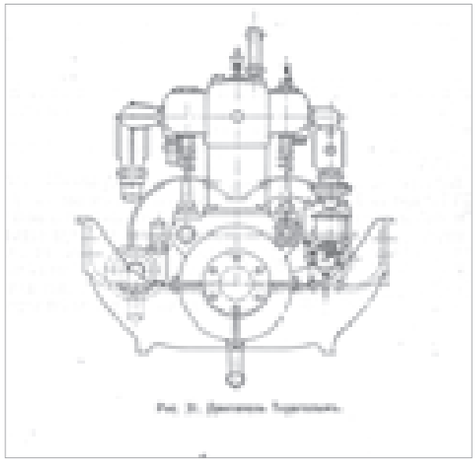
В ТОМ ГОДУ в Санкт-Петербург пришли как минимум два автомобиля Tidaholm: легковой и автобус. Легковую машину купил некий барон: надпись на радиаторной решетке была выполнена по-русски, кузов украшен серебряными деталями. Ее максимальная скорость составляла 60 км/ч.

Жаль только, что снимка не сохранилось. Ведь Tidaholm за всю свою историю построил всего четыре легковых автомобиля! На одном ездило руководство компании, второй использовался в испытательных целях, четвертый служил в пожарной части шведского города Уппсалы. А питерский экземпляр – третий по счету.

Что касается автобуса, то он был открытым, с поперечными скамьями, расположенными амфитеатром (задние выше передних). Экипажи, где скамьи стояли поперек, назывались по-французски Char-a-banc. Именно отсюда пошло слово «шарабан»! «Я гимназистка седьмого классу, пью самогонку заместо квасу. Ах, шарабан мой, американка, а я девчонка, я шарлатанка...»

Фотографии «шарабана» Tidaholm не раз печатались в исторических книгах о Санкт-Петербурге. Их автор – знаменитый фотограф Карл Булла. Только год съемки «плавает»: в одном источнике – 1913-й, в другом – 1911 год. Но в англоязычной истории марки указано, что в 1911 году Tidaholm построил самый первый автобус с тремя рядами сидений, а поставка питерского шестирядного автобуса датируется 1912 годом.

В том же году в Петербург прибыл грузовик Scania-Vabis модели CLb. Это был специальный грузовой автомобиль для водонапорной станции. (Уж не той ли, старинная башня которой сохранилась на улице



Вид спереди двигателя Tidaholm «съ парно отлитыми цилиндрами»

Шкиперский, что на Васильевском острове? У основания башни сохранился древний гараж, в котором вполне мог стоять такой грузовик.) По данным шведских источников, этот грузовой автомобиль был третьим по счету, поставленным заводом «на восток», после упомянутой автовышки и грузовика для столицы Финляндии (которая тоже входила в состав Российской империи, где у фирмы было свое представительство). Судя по тому, что дата поставки финского экземпляра – 14 августа, в Санкт-Петербург грузовик прибыл в конце года.

1913

ГЛАВНЫМ СОБЫТИЕМ того года стала IV Международная автомобильная выставка: она прошла в мае в Санкт-Петербурге. Толстенный каталог автосалона с глянцевыми страницами, где каждой модели посвящена отдельная статья, – не чета нынешним!

Выставка была устроена следующим образом: прежде чем попасть в основной зал, где, помимо прочего, были «ресторанъ», «баръ» и «офицерское собрате», посетители проходили через пристройку с грузовиками и тракторами. Scania-Vabis и Tidaholm стояли в дальнем конце ее правого крыла – на стендах 159b и 159c, куда наверняка доходил далеко не каждый. Рядом экспонировались «неавтомобильные» двигатели Renault, английские грузовики Albion и «походная кавалерийская кухня Ллойдъ». Уникальная машина по тем временам!

В 1926 году шесть почтово-пассажирских автобусов Scania-Vabis были поставлены в СССР

На шведские экземпляры зимой монтировались гусеницы (снимок слева), у советской машины была надпись: «Почтовый» (справа), а на задних колесах – цепи. Шведы позже тоже перешли на цепи: автобусы на гусеницах были слишком прожорливы

Вернемся к каталогу. «Грузовики Сканія-Вабисъ мало известны у нас в Россіи, у себя же в Швеціи заводы этой фирмы состоять одними из главныхъ поставщиковъ какъ легковыхъ, такъ и грузовыхъ автомобилей шведскаго Военнаго министерства. На стенде былъ выставленъ грузовикъ типа FLa на 5000 кг полезнаго груза».

Главным агентом компании в России был швед Эрик Хедлунд. Так выглядела реклама Scania-Vabis в послереволюционной России

О двигателе. «Клапаны сделаны значительного диаметра, что способствуетъ хорошему наполнению цилиндровъ рабочею смесью и въ соединении с хорошимъ карбюраторомъ позволяетъ двигателю вращаться с малымъ числомъ оборотовъ (до 150 въ мин.)». Вот это да! Сегодня столь низкооборотный автомобильный мотор даже представить трудно!

«Карбюраторъ... одножиклерный, его камера смешенія подогревается, причем степень подогрева регулируется».

Среди прочих особенностей – «пластинчатый радиаторъ, помещенный впереди двигателя, укрепленъ на раме помощью двухъ шарнировъ и потому нечувствителенъ к искривленіямъ последней».

Конструкция сцепления типична для того времени – «конусомъ, покрытымъ кожею». «Коробка перемены скоростей составляет одно целое с дифференциаломъ и расположена на задней части шасси». (Представляете, какими длинными были тяги привода переключения и как все это работало?)

«Цепі, передающия вращение заднимъ колесамъ, могутъ быть по

В российском каталоге 1913 года были и пожарные машины. Но только в 1916 году один автонасос был поставлен в Хельсинки

«Моторная яхта 14 аршинъ с 4-хъ цилиндровымъ моторомъ Сканія-Вабисъ 12 л.с. Ходъ 8,5 узловъ»

«Инспекціонные и пассажирные моторные вагоны для широкихъ и узкихъ рельсъ»

желанію заказчика заключены в картеры, вполне защищающіе их от пыли и грязи. Штанга, регулирующая натяженіе цепи, передаетъ толкающіе усилія, и благодаря ей при сжимании рессоръ натяженіе цепей не изменяется. Рессоры... передния – усилены каждая двумя спиральными пружинами для большей мягкости, что благоприятно сказывается на долговечности двигателя. По конструкціи оне похожи на переднія рессоры грузовиковъ Бюссингъ. Тормозовъ два – ручной, на барабаны задних колесь, и ножной – на шкивы валовъ ведущих зубчаток цепной передачи. Кроме того, задняя ось снабжена двумя упорами, препятствующими откату автомобиля. Колеса – со сплошными резиновыми шинами».

И наконец, «сиденье шоффера... защищено от ветра переднимь стекломъ, а от дождя и снега – складнымъ брезентовымъ верхом».

Выставочный Tidaholm был намного легче (снаряженная масса – две, а не четыре тонны, как у Scania) при почти одинаковых размерах кузовов (3900x2000 мм против 4200x2000 мм у «Скании»). Похоже, он имел менее прогрессивную конструкцию. Правда, «масляный резервуарь» размещался вблизи двигателя, «что особенно важно зимой и при густыхъ сортахъ масла», но о подогреве карбюратора в каталоге не говорится, равно как о шарнирном креплении радиатора, автоматической регулировке натяжения цепей и дополнительных пружинах в подвеске. Указывалось даже, что «сиденье шоффера никаких навесов и щитовъ не имеетъ».

Легковых машин на обоих стендах не было, но в том же 1913 году «Автогруз» получил для продажи легковой автомобиль Scania-Vabis 2S с мотором G42, который при рабочем объеме 2,3 л развивал около 40 л. с.

А еще в 1913 году (видимо, к выставке) был издан русскоязычный каталог с полным перечнем продукции компании «Сканія-Вабисъ» – от пожарных машин до моторных вагонов и катеров со «сканиевскими» моторами. Увы, самим каталогом редакция не располагает – только копиями отдельных страниц. Но судя по нумерации фотографий, в каталоге было не менее 460 позиций!

1914

ПОЗВОЛЬТЕ ПРЕДСТАВИТЬ: Эрик Хедлунд, швед, предприниматель. Сейчас существует мнение, что он не имел отношения к продаже автомобилей Scania в России, поскольку доказательств не осталось. Ничего подобного! Мы публикуем рекламу, на которой черным по белому написано: «Главный агентъ Эрикъ Гедлундь. Стокгольмъ, Швеція».

Но ведь марку в стране представляла фирма «Автогруз»! Судя по всему, Хедлунд был «директором по экспорту», а «Автогруз», как говорится сегодня, дилером.

Вот что написано в подробной истории компании, изданной в Швеции. «Так как Scania-Vabis продавала в Россию и индустриальные моторы для нефтяных буровых, этому рынку уделялось большое влияние. Первым продавцом и, по сути, генеральным агентом в 1911 году стал Хедлунд. В 1914 году он открыл ремонтную мастерскую в Петрограде. А 31 декабря того же года Scania-Vabis купила предприятие Хедлунда и назначила его руководителем. Когда русские солдаты предположительно в начале 1915 года конфисковали мастерскую, в ней работало 40 человек». В другой книге, изданной в Швеции, уточняется, что мастерская предназначалась «для сборки автомобилей Scania из деталей, присылаемых в Россию». Вот это да!

Подобный завод уже был у Scania в Копенгагене с 1913 года. Там работало 30 человек. Но что случилось с петроградской мастерской? По сведениям историка Станислава Кирильца, фирма «Автогруз» была закрыта по подозрению в шпионаже в пользу немцев (тогда шпиономания была массовым явлением), а мастерские переданы в ведение Военной автомобильной школы.

Успела Scania собрать в России хоть один автомобиль или нет? Знаменитый автомобильный историк Лев Шугуров предполагал, что сборка была организована на заводе «Людвиг Нобель», где было сделано два или три грузовика. Вряд ли… Братья Нобели тут, скорее всего, ни при чем.

В недавно вышедшей книге «Автомобили Русской Императорской армии» (авторы – С. Кирилец и Г. Канинский) указано, что было собрано около 40 машин (грузовых и легковых). Тоже вряд ли. Во-первых, подтверждения этому не нашлось ни в одной из шведских публикаций по истории марки. Во-вторых, за время, прошедшее с открытия завода до его конфискации, фирма вряд ли успела бы собрать такое количество машин. Наконец, сорок автомобилей – весьма солидное количество для того времени, и об этом наверняка было бы известно сейчас, когда Scania празднует свое столетие в России.

Несмотря на произошедшее, Scania опубли-

В музее Scania хранятся винт и мотор от «нелицензионной копии» немецкого биплана Albatros

ковала письмо, где говорилось о дальнейшей сервисной поддержке марки в России. Но где располагался сборочный завод? На рекламе рядом с именем Хедлунда указан лишь «адресъ для телеграммъ»: «Велоцитась, Стокгольмъ». Может быть, сборка велась в «гаражах и ремонтных мастерских» по адресу, указанному в рекламе «Автогруза»: Малая Дворянская, 21?

В Санкт-Петербурге было несколько Дворянских улиц, но та, что нужна нам, нынче именуется Мичуринской. Сохранился и жилой дом: в нем сейчас аптека и два кафе... Но поскольку здесь были мастерские, значит, существовал и въезд для автомобилей. Вот он, через единственные ворота! С замиранием сердца проходим между узкими стенами... И упираемся в крохотный дворик. Нет, никакого завода тут быть не могло. А вот мастерские – вполне вероятно, например, за старыми гаражными воротами напротив въезда.

Сохранилось и здание, в котором располагался магазин «Автогруза» на Александрийской площади (ныне площадь Островского), сегодня это памятник архитектуры.

Доходный дом, построенный по проекту архитектора Басина, отличался узорным фасадом, а за изображения петухов был прозван «петушиным». Но на мемориальной табличке, укрепленной на доме, об автомагазине ни слова, указано лишь, что здесь были книжный магазин и издательская контора.

1916–1926

ПОМИМО ОБЫЧНЫХ МАШИН, шведы рекламировали пожарную технику – спрос на нее в те годы был большой. Но единственной пожарной машиной Scania-Vabis, которая поступила в пределы Российской империи (и, как и автовышка, впервые была отправлена на экспорт), стал автонасос 1916 года для Хельсинки.

Есть информация, что в том же году в Москве некий господин Щенков обратился в Государственную думу с предложением купить автобусы Scania-Vabis. Ему отказали – по причине военного времени.

Зато на том же основании в 1916 году в Российскую Императорскую армию были поставлены как минимум два грузовика Tidaholm. Служили ли в царской армии «Скании»? Если да, то только «мобилизованные». В подробной таблице дореволюционных военных автомобилей Scania, составленной шведами, нет ни одного экземпляра с пометкой: «Россия».

Да и вообще шведские марки были у нас в стране практически неизвестны. В перечне статей об автомобилях, педантично составленном институтом НИИАТ по 103 дореволюционным изданиям, не нашлось ни одной публикации, где бы упоминались «Сканія-Вабисъ» или «Тидагольмъ». Впрочем, Scania продолжала свои поставки в Россию до середины 1917 года.

Сколько же всего «Сканий» было поставлено в царскую Россию? А вот это точно известно из шведских источников: 22 грузовика, 35 легковых машин и шасси. Это сравнимо, скажем, с немецким «Бюссингом» (Bussing) (на 1 июля 1917 года в стране насчитывалось тоже 22 грузовика). Зато американских машин каждой из марок «Паккард» (Packard Motor Company) и «Уайт» (White Company) в стране было более двух тысяч!

Напоследок – еще два рассказа. В музее компании Scania в шведском Сёдертелье посетителей встречают винт и мотор самолета, похожего на фанерную этажерку.

История такова: немецкий биплан Albatros совершил аварийную посадку в парке Стокгольма. Шведское правительство, не долго думая, приказало скопировать конструкцию – в Швеции выпускались копии «альбатросов» с моторами Scania. При чем тут Россия? При том что Albatros направлялся в Санкт-Петербург на авиашоу! Но разве он мог лететь туда в 1916 году (так написано на табличке), когда Россия и Германия воевали?

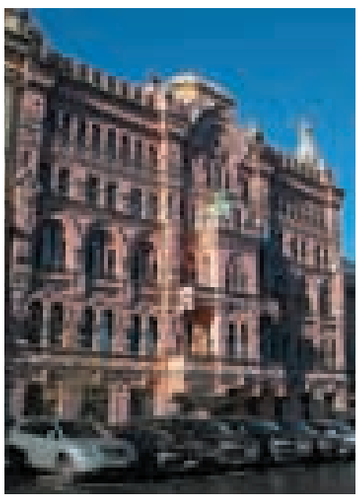
Музейщики ошиблись. По данным, опубликованным в исторической литературе, дело было в июле 1914 года. Германия объявила войну России в августе 1914-го.

В другом музее – Челябинском музее почтовой связи – хранятся фотографии старых автобусов с гербами СССР и надписями: «Почтовый». Сохранились и другие их снимки. Это – Scania-Vabis! Шесть таких машин в 1926 году пришли, как пишут шведы, «в Сибирь», видимо, уже по каналам Автопромторга. Они возили не только письма и посылки, но и пассажиров, а судя по характерной форме задних крыльев, зимой сюда могли устанавливать гусеницы с дополнительными катками. Салон отапливался выхлопными газами – большая редкость для того времени!

Почтовые отделения Швеции с 1922 по 1938 год получили 160 таких автобусов. И вот что интересно. Сохранился снимок, где около автобуса стоит тогдашний руководитель шведской почты Юлиус Юлин. Моя бабушка тоже носила фамилию Юлина. В семье говорили, что нашими предками были шведы. Может, тот почтмейстер – мой дальний родственник?

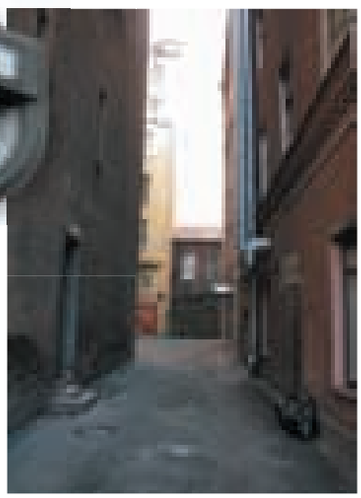
И это – конец нашего рассказа. Tidaholm, построив около 1020 автомобилей, прекратил свое существование в 1934 году. Станки и все оборудование были проданы конкуренту – фирме Scania-Vabis. Сама Scania вернулась в Россию только в начале 1990-х. Но это уже другая история. ●

Полностью материал можно найти в газете «Авторевю» № 22/2010.



«Дом Басина» – здесь находился магазин компании «Автогруз», ныне памятник архитектуры

В этом доме на углу Мичуринской (бывшая Малая Дворянская) были гаражи и ремонтные мастерские «Автогруза». Справа за домом виден узкий проезд в маленький дворик



Может быть, машины Scania-Vabis и Tidaholm чинили в старом кирпичном гараже напротив?

Текст: Айшат Теймирова. Фото: Scania

Ханс Тарделль,
Генеральный директор
ООО «Скания-Русь»

Ханс Тарделль закончил Королевский технический университет в Швеции. Имеет степень бакалавра социальных наук Стокгольмского университета.

С 1999 по 2002 год Тарделль возглавлял Scania Finance Asia в Гонконге, с 2004 по 2008 год был генеральным директором компании «Скания Лизинг» в России, а с 2008 года управлял Scania Finanse в Турции. С 1 апреля 2009 года Ханс Тарделль возглавляет компанию «Скания-Русь».

МЫ ВЕРИМ В РОССИЮ!

Мы здесь всерьез и надолго

Верность и искренность этих слов шведская компания Scania доказывает уже около 20 лет своей системной работой в России. А вообще-то «роман» фирмы Scania с Россией начался давно – ровно 100 лет назад, в 1910 году, эта компания продала в нашу страну свой первый грузовик. Тогда же они поставляли первые образцы противопожарного оборудования и морские двигатели. Первая мировая война и последовавшая за этим революция прервали деятельность компании на российском рынке более чем на 70 лет, и только в 1990 году компания Scania снова вернулась в Россию. И не просто вернулась, но и создала свое производство автомобилей в Санкт-Петербурге. Здесь наша компания предлагает целый спектр услуг: производство грузовиков и автобусов, финансовую поддержку клиентов, сервисное сопровождение своей продукции…

О том, как происходило продвижение компании на отечественном рынке, об основных приоритетах работы и дальнейших планах нам рассказал генеральный директор ООО «Скания-Русь» Ханс Тарделль.

– Расскажите, как развивалась деятельность компании после ее возвращения в Россию в 90-х годах? Что именно из предлагаемых вами товаров пользуется наибольшим спросом?

– Это очень интересный вопрос, потому что он позволяет проанализировать, как развивается российский рынок с тех пор, как фирма Scania повторно вышла на него. Если немного вернуться в прошлое, то мы должны иметь в виду, что в 1990-е годы мы продавали несколько десятков грузовиков в год (а это небольшие объемы продаж). И в основном это были грузовики, предназначенные для дальнемагистральных перевозок – в Европу и обратно. Грузовые автомобили европейского производства были тогда представлены на российском рынке в ограниченном количестве. Российское представительство нашей фирмы открылось в 1993 году в Москве. Как я уже сказал, объемы продаж были невелики, и состояли в основном из грузовых автомобилей для международных перевозок. Через два года открылся наш первый дилерский центр – ООО «Петроскан» в Санкт-Петербурге. Потом компания стала предлагать клиентам также помощь в финансировании. Еще через четыре года был построен собственный дилерский центр в Москве – компания «Скания Сервис».

В 1998 году была создана компания «Скания-Русь» – эксклюзивный импортер и дистрибьютор техники Scania. Это было как раз в период кризиса, но нашу компанию это не смутило, поскольку Scania имеет долгосрочную стратегию. Мы верим в российский рынок. Более того, топ-менеджмент нашей компании во главе с генеральным директором Лейфом Остлингом часто посещает Россию и на протяжении почти 15 лет проявляет заинтересованность в развитии бизнеса здесь.

Возвращаясь к хронологии событий, скажу, что тогда же, в 1998-м, мы уже начали думать об открытии производства в России. К 2000 году рынок стал понемногу развиваться дальше и появился спрос на самосвалы иностранного производства. Клиенты уже начали обращать внимание на другие характеристики техники, помимо ее цены: потребление топлива, время безотказной работы, грузоподъемность и т. д. Через год мы представили на рынке наш «Гриффин» – грузовик, адаптированный к российским условиям и предназначенный для длительных перевозок. Этот грузовик пользуется здесь пользоваться наибольшим спросом.

В 2002 году в Санкт-Петербурге был построен завод «Скания-Питер» по производству автобусов городского, междугороднего и туристического класса. Это предприятие входит во всемирную сеть компании Scania. Мы постоянно инвестируем в свой бизнес в России. Сегодня у нас есть финансовая компания, есть завод, есть дилерские центры, многие из которых являются независимыми, а часть принадлежат Scania. И все это при нашей финансовой поддержке, которая, надо сказать, оказалась очень важным звеном развития бизнеса. Ведь наши клиенты могут получить кредитование как в хорошие, стабильные, так и в более трудные времена. Во время недавнего кризиса большая часть инвестиций шла из наших собственных средств.

– Каковы основные ценности и приоритеты, которых придерживается ваша компания?

– Основные ценности – очень важная для нас тема, поскольку Scania является одной из старейших компаний с развитой корпоративной культурой. Мы ориентируемся на три основные ценности.

Первый и бесспорный приоритет – это наш потребитель. Все, что мы делаем, направлено на соблюдение интересов клиента, и вся наша работа начинается и заканчивается с этой мыслью. На самом деле очень многое зависит от людей. Есть две категории людей, о которых заботится компания, – это клиент, который покупает наши продукты и услуги, и наши сотрудники, которые их разрабатывают, производят, продают и обслуживают. Очень важным фактором для компании Scania является взаимодействие наших сотрудников и клиентов. И в этом лучше всего проявляется второй принцип – уважение к личности. Мы много внимания уделяем ответственности каждого отдельного человека в цепочке создания стоимости продукта. Третья наша ценность – качество продукции. И это то, в чем мы никогда не пойдем на компромисс. Мы должны быть лучшими по предоставлению услуг в сфере поддержки транспортных средств.

– Восемь лет назад вы открыли автобусный завод в Санкт-Петербурге, а в 2010 году ваша компания начала там еще и производство грузовиков. Насколько полно используются эти производственные мощности? Планируете ли вы создание новых крупных производственных объектов?

– Scania довольно быстро начала промышленную эксплуатацию завода, и первые автобусы были изготовлены в Санкт-Петербурге уже в 2002 году. С тех пор было выпущено более 1000 автобусов, из них около 170 единиц были экспортированы в европейские страны. Например, 70 автобусов с этаноловым двигателем, произведенных в России, эксплуатируются сейчас в Стокгольме. Потребителями наших автобусов, произведенных в России, становятся в основном частные предприятия, сотрудничать с городскими администрациями оказывается гораздо сложнее, хотя ни у кого не вызывает сомнения, что современные, экологические и, к сожалению, более дорогие западные автобусы заслуживают особого внимания.

С этого года мы также собираем грузовики на новом заводе. Начато производство шасси, а на них по желанию клиента могут делаться различные надстройки – самосвалы, бетономешалки, лесовозы и т. д. Мощность завода составляет около 5000 единиц в год плюс надстройки – всего 6500 единиц в год.

– Как компания Scania позиционирует себя на российском рынке? Как бы вы описали ваши самые ценные конкурентные преимущества в пяти-шести пунктах?

– Компания намеревается сохранить позицию ведущего иностранного бренда в России. По количеству новых европейских грузовиков, проданных в России, Scania занимала лидирующие позиции в течение ряда лет, вплоть до финансового кризиса. Конкурентные преимущества нашей компании я вижу в нескольких факторах:

1. Наша продукция из Швеции хорошо испытана в климатических условиях, сходных с российскими, и доказала свою надежность. То, что мы отмечаем в этом году 100-летие начала сотрудничества с Россией, демонстрирует нашу приверженность российскому рынку.

2. Низкое потребление топлива в продукции Scania со временем будет становиться все актуальнее, так как цена на топливо растет. Это также важно с точки зрения экологии.

3. Scania – это группа профессионалов, готовая взять на себя решение любых проблем по транспорту и его обслуживанию. Мы воспользовались периодом экономического кризиса, чтобы обучить персонал более эффективным методам работы по всем направлениям, включая продажи, сервис, логистику, управление персоналом и т. д.

Автомобиль Scania, новой R-серии 730 л.с.

Думаю, в будущем это позволит нам обслуживать клиентов еще лучше.

4. Модульная система сборки, используемая нами, очень выгодна для клиента, так как позволяет создать автомобиль, точно соответствующий его потребностям.

5. Мы создали производственные мощности в России, что, конечно же, положительно скажется на сроках поставки автомобилей российским клиентам, и будем развивать наше сотрудничество со школами и вузами. Мы специализируемся на транспортных решениях. Поэтому я говорю о партнерстве. Заказчик не только покупает, а мы не только продаем – мы связаны с клиентом в течение долгого времени, обеспечивая его сервисом и различными услугами, максимально подходящими ему.

– Несколько лет назад «Скания-Русь» подписала договор с компанией «Автолайн» на поставку более экологичных автобусов для московского городского транспорта. Как продвигается это сотрудничество? Планируете ли вы применять этот опыт в других регионах?

– Признаюсь, что мне очень приятно видеть наш автобус «НЕФКО», одобренный Северной экологической финансовой корпорацией, которая была одним из партнеров проекта. Мы высоко ценим партнерство с «Автолайн» и в методах работы их парка видим пример нового уровня профессионализма в России. «Скания» не против внедрения аналогичных планов для других городов, но здесь требуются частные инициативы.

Автобусы, которые мы производим для России, упрощены по сравнению с теми, что мы производим для Европы. Наш гибридный автобус, работающий на этаноле и уменьшающий выбросы углекислого газа до 90 %, мы поставляем в Стокгольм. Он намного дороже обычных автобусов, которые мы продаем в России.

С одной стороны, мы производим то, что хотят клиенты. С другой стороны, мы не можем снизить требования к качеству продукции. Я думаю, что вопросы, касающиеся экологических норм, должны решаться на правительственном уровне.

– Какова «география» вашей компании в мире и по России? Как вы планируете развивать дальнейшее сотрудничество?

– Scania продает продукцию по всему миру, примерно в ста странах. Мы являемся одним из основных игроков промышленных инвестиций, начиная с 50-х годов прошлого века. Основные операторы автобусов в таких городах, как Сингапур и Гонконг, используют нашу продукцию. Кроме того, наша компания является одним из крупнейших в мире производителей шасси для пожарных автомобилей. В России наши автомобили можно найти везде. У нас более 30 официальных дилерских и сервисных центров по стране. Наша техника оказалась очень хорошо адаптирована к суровым условиям Сибири. Мы также активно развиваем направление двигателей на российском рынке. Уже в этом году начались первые поставки двигателей для производителей генераторных установок и для катеров различного назначения.

Компания постоянно расширяет сеть сервисных центров в России. Надеемся «добавить на карту» еще, по крайней мере, 50 дилерских центров, магазинов запасных частей, ремонтных мастерских Scania.

Если же говорить об инвестициях, мы готовы вкладывать, когда видим объемы, необходимые для полного производства. Общий объем наших инвестиций в России, включая покупку земли, строительство, финансирование и лизинг, составляет, наверное, около 100 000 000 евро. И я осмелюсь дать обещание, что будет намного больше.

Наша компания работает в России уже много лет. И мы здесь всерьез и надолго. Во всяком случае, мы намерены и впредь быть лучшим иностранным брендом в России.

Scania помогла доставить одежду детям

Компания «Скания-Русь» при содействии социальной биржи «Взаимопомощь» безвозмездно перевезла благотворительный груз, переданный Федеральной таможенной службой Департаменту образования Воронежской области для детей из детских домов города Воронежа и области. В городе его очень ждали, однако департамент никак не мог обеспечить его доставку.

Объем передаваемого груза, состоящего из детской одежды и обуви, составил 60 кубических метров. Доставленные вещи должны надолго обеспечить необходимый запас одежды для всех детских домов, находящихся на территории Воронежа и Воронежской области.

Доставку груза осуществила транспортная компания «Веломоторс» на большегрузном тягаче Scania P380LA 4x2 HLA с полуприцепом. Все вещи доставлены вовремя и в полном объеме.

Сервис двигателей Scania 24 часа

В ноябре 2010 года был подписан договор о долгосрочном сотрудничестве с компанией «ЛонМади», которая стала официальным партнером Scania по сервисному обслуживанию двигателей. Благодаря эффективной работе компании «ЛонМади» клиенты Scania смогут получать полный объем сервисных услуг по ремонту двигателей 24 часа в сутки.

Компания «ЛонМади» работает на российском рынке с 1990-х годов. За это время было открыто более 25 сервисных центров обслуживания в двадцати городах России.

Питерские дороги станут чище

Для содержания дорог Санкт-Петербурга в чистоте было поставлено 32 автомобиля Scania. Комплектные комбинированные машины на шасси Scania P420 CB 6x4 EHZ с оборудованием SCHMIDT были специально разработаны с учетом текущих дорожных условий и условий эксплуатации. Усиленное исполнение рамы, узлов и агрегатов трансмиссии позволяет технике оставаться в рабочей форме намного дольше, чем ее российским собратьям.

Комбинированный автомобиль оборудован передним скоростным отвалом, съемным бункером с задним рассеивателем, кузовом объемом 16 куб. метров с задней загрузкой, что специально предназначено для снегоуборочных работ. Данная надстройка также может быть переоборудована для содержания дорог и в летний период.

В 2010 году Scania совместно с официальными дилерами приняла участие в российских выставках:

20–24 апреля	«Коммерческий транспорт – 2010», Москва
27–30 апреля	«ВолгаСтройЭкспо – 2010», Казань
18–20 мая	«АСМАП – 2010», Москва
20–23 мая	«Автомир. Саратов. 2010», Саратов
20–23 мая	«Авто – 2010. Грузовик – 2010», Челябинск
25–28 мая	«АВТОСИБ – 2010», Новосибирск
1–3 июня	«Автосалон АВТО-КАМА 2010», Набережные Челны
1–4 июня	«Уголь России и Майнинг», Новокузнецк
3–6 июня	«Коммерческий транспорт – 2010», Тюмень
4–5 июня	«МОТОРШОУ – 2010», Липецк
30 июня – 4 июля	IV Международный салон вооружения и военной техники «МВСВ – 2010», г. Жуковский, Московская обл.
15–17 июля	Международная выставка-конференция «ИННОПРОМ – 2010», Екатеринбург
25–26 июля	«НовТрак-Экспо: новые горизонты», выставка-конференция, Великий Новгород
14–17 сентября	«Мир автобусов», Коломна
29 сентября	«Автопром. Автокомпоненты – 2010», Тольятти
30 сентября – 2 октября	«АВТОТРАНСПОРТНЫЙ ФОРУМ СОЧИ – 2010», 12-я специализированная выставка «Черноморский автосалон», 2-я выставка «АвтоСтройТранс», Сочи
7–10 октября	«MOBI – 2010», 15-й Специализированный форум автомобилей, оборудования для ремонта и технического обслуживания автотранспорта, автохимии и автокосметики, Краснодар
27–30 октября	«Нижегородская ярмарка», Нижний Новгород
17–19 ноября	«Горное дело: Технологии. Оборудование. Спецтехника», Екатеринбург
22–25 ноября	«Дорога – 2010», Москва
2–3 декабря	«Карельский Камень», Карелия, Петрозаводск
8–10 декабря	«Русский Лес», Вологда

Scania на РБК ТВ

В связи с открытием завода «Скания-Питер» в Санкт-Петербурге генеральный директор официального дистрибьютора в России, компании «Скания-Русь» Ханс Тарделль дал интервью программе «Компании» на канале РБК ТВ.

В интервью были затронуты такие темы, как итоги работы в 2010 году, финансовый прогноз на 2011 год, ключевые моменты стратегии развития компании, инвестиционные программы, кадровая политика и другие.

На вопрос о маркетинговых инвестициях на российском рынке г-н Тарделль ответил, что в следующем году на это направление будут выделяться значительные средства. «Трудно будет не заметить компанию Scania в следующем году. Мы будем еще более активно работать на российском рынке», – сказал он.

Посмотреть эфир с участием г-на Тарделля можно на сайте РБК ТВ: *www.rbctv.ru/archive/index.shtml?prog=companies*

Текст: Сузанна Линдгрен. Фото: Дэн Буман

Независимо от того, где вы находитесь, будь то север или юг, Служба технической поддержки Scania Assistance всегда придет на выручку водителям, оказавшимся в бедственном положении. На карте мира районы, где доступна такая услуга, отмечены темно-синим цветом.

ПОМОЩЬ ПРИДЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНО

Спущенная шина. Разбившееся зеркало. Севший аккумулятор. Помимо стресса и раздражения такие поломки приводят к серьезным потерям рабочего времени. Однако решить возникшую проблему может всего лишь один телефонный звонок в Службу технической поддержки Scania Assistance. И неважно, как далеко вы находитесь от ближайшей автомастерской, – помощь придет своевременно.

В СОВРЕМЕННОМ ЗДАНИИ на границе обширной заводской территории Scania в Сёдертелье, Швеция, два координатора по техническому обслуживанию и ремонту разговаривают по своим телефонам. В то время как один из них уже заканчивает переговоры, ведущиеся по-фински, другой продолжает на норвежском языке консультировать технического специалиста из Норвегии, у которого возникли непредвиденные проблемы с двигателем.

И днем и ночью персонал Службы технической поддержки Scania Assistance готов решать всевозможные проблемы, которые только могут возникнуть на дорогах в любой точке земного шара.

«Вам, как водителю, не важно, где вы находитесь, и если вам потребовалась срочная помощь, то нужно сделать всего один звонок и объяснить, что случилось, – говорит Бьярне Фалениус, руководитель Scania Assistance в Северной Европе. – Как правило, мы можем решить возникшую проблему на вашем родном языке».

“Не важно, где вы находитесь. И если вам потребовалась срочная помощь, то нужно сделать всего один звонок и объяснить, что случилось”.

Бьярне Фалениус, руководитель Службы технической поддержки Scania Assistance, Северная Европа

Сам Фалениус говорит на финском, шведском и английском языках. Это обязательное требование для специалистов Службы технической поддержки при оказании помощи водителям в этой части света. Аналогичные требования к владению несколькими языками предъявляются к сотрудникам Scania Assistance во всем мире.

Представим себе ситуацию, в которой оказался недавно позвонивший нам водитель, говорящий только по-фински, – он застрял на обочине автострады в Австрии из-за поломки своего автобуса.

«В этом случае он набирает известный ему номер Службы технической поддержки Scania Assistance в Финляндии и выходит на связь с координатором по техническому обслуживанию и ремонту, находящемуся здесь, в Сёдертелье. После получения гарантии платежа, обычно предоставляемого через местное представительство фирмы, координатор связывается с коллегами в Кобленце, Германия, которые определяют местонахождение ближайшей мастерской», – поясняет Фалениус.

Водителю сообщают, когда можно ожидать прибытия помощи и решения его проблемы. Такая информация одинаково важна и в том случае, когда вы управляете автобусом туристического класса, полным пассажиров, которым не терпится добраться до конечного пункта назначения, и когда вы находитесь за рулем грузовика, перевозящего скоропортящиеся продукты питания, которые необходимо доставить на станцию к назначенному времени.

«Для наших клиентов звонок координатору по техническому обслуживанию и ремонту в Службу технической поддержки Scania Assistance бесплатный, – уточняет Лизелотта Шлитер, помощник руководителя Scania Assistance. – Нашей целью является полное удовлетворение потребностей клиентов. Кроме того, наша служба гарантирует решение ваших проблем, привлекая для этого специалистов из сертифицированных мастерских, хорошо знающих наши автомобили».

«Автомобиль, находящийся на обслуживании Scania, при нормальных условиях эксплуатации ломается нечасто, однако время от времени какие-то проблемы все же возникают, – говорит она. – Вот почему мы здесь и находимся». ●

ОТ ЗНОЯ ПУСТЫНИ ДО –52 °C

В штаб-квартире Scania Assistance в Швеции накопилась целая папка отчетов со всего мира, в которых сообщается об установке новых топливных фильтров, различных согласованиях, информация о предоставлении автомобилей на подмену или о замене шин, которые осуществлялись в максимально сжатые сроки. Вот несколько примеров.

Мастер-ремонтник едет в пустыню

В 2009 году, когда ралли Париж – Дакар было перенесено из Африки в Аргентину, в брюссельском отделении Scania Assistance раздался телефонный звонок. Представители датской команды интересовались, могут ли они рассчитывать на помощь в ремонте грузовика сопровождения, который поломался в Аргентине. Координатор Scania по вопросам технического обслуживания и ремонта установил местонахождение соответствующей мастерской, и специалист-ремонтник отправился за 140 км в пустыню, туда, где проходили соревнования. После того как неисправность была устранена, он обнаружил короткое замыкание в электроцепи ручки стеклоподъемника, которое, в свою очередь, привело к нарушениям в работе блока управления двигателя. Эта проблема была частично решена на месте. Но в целях безопасности водителю было запрещено пользоваться ручкой стеклоподъемника в пути.

Спасена партия свежей рыбы

Во время транспортировки свежей рыбы из Северной Норвегии в Италию спустилась шина на грузовике немецкого водителя, работающего на одного из норвежских клиентов Scania. Застрять на дороге с таким скоропортящимся и весьма привлекательным для грабителей грузом – перспектива не из приятных. Когда такая поломка случилась в Болонье, водитель позвонил на свой номер Службы технической поддержки Scania Assistance в Германии и сообщил о случившемся в центр в Кобленце. В результате оперативного обмена информацией между сотрудниками в Кобленце и Сёдертелье из Норвегии была получена гарантия платежа. Незамедлительно был задействован персонал итальянской автомастерской, и уже через 175 минут партия рыбы смогла продолжить свой путь.

Текст: Даниил Минаев. Фото: Scania

Целесообразность применения оригинальных запасных частей и расходных материалов при ремонте и обслуживании любой, а тем более дорогостоящей техники, никогда не вызывала сомнений. Стопроцентное использование оригинальных компонентов ограничивается лишь «ценой вопроса» – цена оригинала и неоригинала может отличаться в несколько раз. Стоит ли овчинка выделки, а игра свеч, попробуем разобраться на примере всемирно известной марки Scania.

КАЧЕСТВО В ДЕТАЛЯХ

В ЧЕМ ВСЕ-ТАКИ различия между оригиналом, неоригиналом и откровенным леваком? Оригинальные запасные части производит поставщик, выбранный и сертифицированный производителем техники. Чтобы попасть в «избранные», эти детали, а также их конкурентов долгое время «мучают» в исследовательских лабораториях, предварительно составив техзадание и разработав методику проведения испытаний. Помимо существующих общих требований, отраженных во множестве отраслевых, государственных и международных стандартов, соблюдать которые необходимо, чтобы деталь получила право на жизнь, Scania предъявляет жесткие требования к своим компонентам. Например, это требования к чистоте обработки поверхности и прочности материала шаровых пальцев, используемых в рулевом управлении, которое с лихвой перекрывает все стандартные.

А теперь проведем небольшой мастер-класс по применению запчастей в наиболее ответственных системах автомобиля. Начнем, пожалуй, с рулевого управления.

Как известно, шаровые шарниры являются основными элементами рулевых тяг. Они передают усилия на сопряженные узлы и выравнивают повороты колес в двух направлениях, помогают безопасно и надежно управлять автомобилем. Чтобы обеспечить высокий уровень безопасности, шаровой шарнир должен отвечать повышенным требованиям к качеству и конструкции. Износ шаровых шарниров приводит к ухудшению работы рулевого управления и трудностям в обращении с транспортным средством. При дефекте хотя бы одного из компонентов шарового шарнира он заменяется полностью.

Не менее ответственным узлом автомобиля считается карданная передача. Главным элементом карданного вала является крестовина кардана. Основная функция которой – передача крутящего момента от коробки передач к главной передаче. От качества крестовины зависит, насколько сильно проявится вибрация карданного вала.

На вибрацию карданного вала оказывают влияние такие малозаметные невооруженным глазом факторы, как твердость шипов крестовины, асимметрия шипов и нарушение их диаметров. Даже совсем незначительный люфт в крестовине, измеряемый десятыми долями миллиметра, ведет к недопустимому дисбалансу карданного вала.

Одновременно стоит учитывать требования к точности толщины стопорных колец, поскольку, применяя кольца даже с совсем незначительными зазорами, дисбаланс еще более усиливается. Дисбаланс неприятен не только с точки зрения негативных ощущений для водителя, он вызывает также дополнительные нагрузки на шарниры и сопряженные с карданной передачей детали трансмиссии, а это способствует их ускоренному износу.

При установке неоригинальной крестовины, то есть не соответствующей техническим и конструктивным характеристикам, заложенным конструкцией карданной передачи Scania, возможно повреждение или преждев-

Шаровой шарнир рулевой тяги

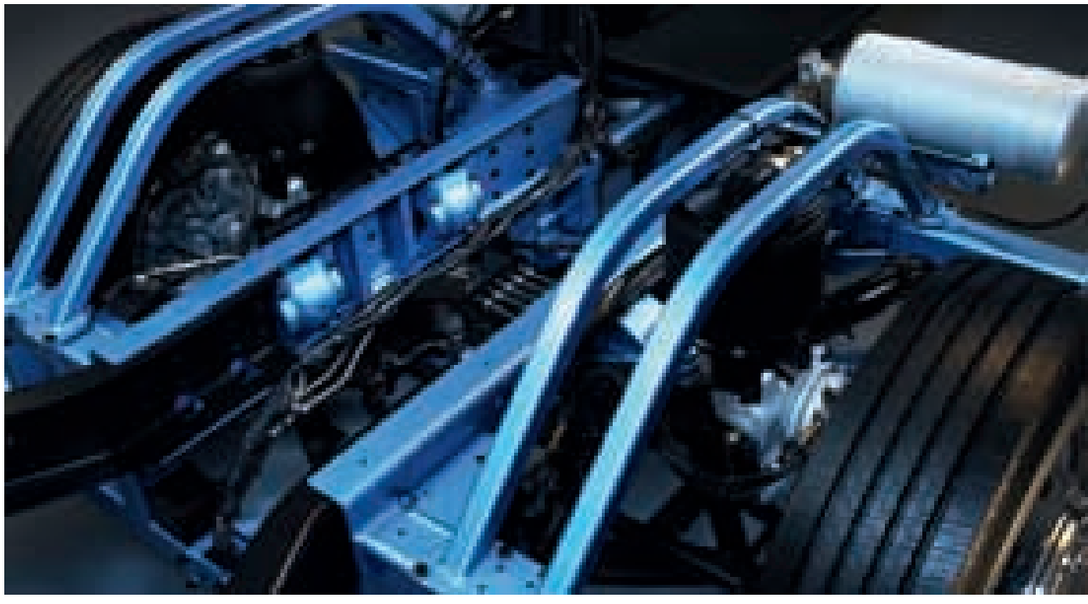
Крестовина карданной передачи

ременный выход из строя карданного вала и других элементов трансмиссии, например главной передачи. Таким образом, только оригинальные крестовины кардана идеально подходят ко всем остальным элементам карданной передачи, имеют высокий ресурс по сравнению с аналогами и гарантируют долговечную и безопасную работу остальных узлов трансмиссии вашего автомобиля.

Раз уж речь зашла о взаимодействии узлов и систем и совокупном их влиянии на безопасность и долговечность, то нельзя обойти стороной и подвеску автомобиля. Не важно, какой тип подвески у вашего грузовика – пневматические, параболические или многолистовые рессоры. Важно, что подвеска всегда должна обеспечивать управляемость и контроль над машиной. Все элементы подвески автомобиля рассчитаны на согласованную работу друг с другом для обеспечения безопасности, требуемой грузоподъемности, комфорта и надежности автомобиля в целом. Однако каждый элемент подвески индивидуально рассчитан на определенную грузоподъемность, упругость и прочность. Оригинальные листы рессор и пневматические амортизаторы изготовляются с детальным соблюдением технологических процессов. Стабильно высокое качество и однородность деталей подвески достигается путем организации строгого контроля производства на заводах Scania.

Заменить высокотехнологичные элементы на неоригинальные детали – значит внести опасный дисбаланс в систему подвески. Вследствие этого ухудшается управляемость автомобиля, а это может привести к аварийной ситуации. Таким образом, уменьшается и реальная грузоподъемность автомобиля. Кроме того, неравномерное распределение нагрузки и несогласованная работа подвески ускоряют износ многих деталей, узлов автомобиля и шин. Только оригинальные компоненты подвески Scania сочетают надежность и точность соответствия заданным характеристикам, гарантируя безопасную и комфортную эксплуатацию автомобиля, а также долгий срок службы самой подвески и всего автомобиля в целом. За год работы автомобиля рессоры изгибаются миллионы раз, при этом на одну рессору приходится нагрузка до 10 тонн. Поэтому качеству рессор Scania отводит огромную роль.

Все листовые рессоры, применяемые в подвеске Scania, вне зависимости от ее типа снабжены резьбовыми рессорными пальцами. Резьба позволяет увеличить поверхность, на которую приходится нагрузка, и обеспечить надежное крепление рессоры к раме. При этом рессора способствует лучшему удержанию смазки. Два



листа рессоры, охватывающие крепежный болт, дают двойную гарантию надежности и безопасности. Строгое соблюдение состава конструкционных материалов, размеров деталей и их прочностных свойств позволяет сохранять устойчивое равновесие автомобиля и правильное распределение нагрузки. Параболические рессоры имеют однородно изогнутые конусообразные листы, толщина которых плавно уменьшается к обоим концам. Каждый лист предварительно нагружен и имеет дробеструйную обработку в верхней части, что позволяет им длительное время выдерживать большие изгибающие нагрузки без усталостного изменения свойств материала. Трапециевидные рессоры набраны из листов, длина которых сокращается к обоим концам, чтобы получить более равномерные напряжения в каждом из них и предотвратить убыль материала вследствие абразивного износа. При этом толщина этих листов уменьшается на концах, что позволяет снять перегрузки с верхнего листа рессоры и увеличить срок их службы.

При переборке рессоры следует иметь в виду, что кривизна всех листов должна быть одинаковой и прилегать друг к другу они должны по всей поверхности. В противном случае возникает преднапряжение некоторых листов, что резко сокращает срок их службы и может привести к замене рессоры целиком. Только оригинальные коренные и подкоренные рессорные листы идеально подходят для замены в случае, когда нет необходимости менять всю рессору в сборе.

Индивидуально разработанные для определенных моделей пневморессоры подвески дают максимальный комфорт и безопасность при всех условиях движения как на шоссе, так и на бездорожье. Пневматические подушки, изготовленные из двух слоев толстой резины, с двумя прочными кордами отличаются исключительной стабильностью и прочностью. Точные размеры и выверенные упругие характеристики пневматической подушки способствуют правильному распределению нагрузки и увеличению грузоподъемности автомобиля. Точно выдержанная максимальная и минимальная длина пневматических подушек обеспечивает широкий диапазон регулировки высоты шасси.

Зачастую видимые различия между оригинальными деталями и их аналогами отсутствуют. Рассмотрим, например, пневматические подушки блока пневматической подвески. При сравнении их внешние размеры вполне могут оказаться одинаковыми. Однако если в конструкции оригинального изделия присутствуют несколько толстых слоев резины с двумя очень прочными армирующими слоями, то их неоригинальные копии изготовлены зачастую из более тонкой резины с меньшим количеством армирующих слоев, в которых может быть использована проволока меньшей прочности.

Только пневматическая подушка необходимой жесткости может гарантировать, что пневматическая подвеска будет быстро и мягко реагировать на изменение нагрузки. А благодаря точному соответствию грузоподъемности автомобиля и согласованности с другими элементами подвески пневморессоры прослужат максимально долго.

Теперь поговорим немного об амортизаторах. Scania предпринимает немало усилий, чтобы подобрать характеристики амортизаторов под каждую конкретную модель. Амортизаторы, которые не адаптированы к транспортному средству, а просто подходят к нему, не только снижают комфорт, но могут угрожать безопасности и опосредованно увеличивают эксплуатационные расходы на автомобиль.

Почему так важно своевременно менять амортизаторы? При неисправных амортизаторах значительно ухудшается сцепление колес с дорогой, автомобиль хуже реагирует на повороты руля и отклоняется от заданной траектории движения, снижается курсовая устойчивость. В повороте машина начинает самопроизвольно выходить за радиус, увеличиваются крены кузова и тормозной путь. При движении по неровной дороге и с ростом скорости эти эффекты усиливаются еще больше. Подобные неисправности часто становятся причиной аварии.

Кроме того, снижается комфорт и повышается утомляемость водителя. Профессионалам хорошо известно, что неисправные амортизаторы сокращают ресурс и приводят к разрушению рессор, подшипников, ступиц, сайлентблоков, наконечников рулевых тяг, опор и подшипников самих амортизаторов, они ускоряют износ шин («пятнистый износ»). Все это несомненно влияет на рост эксплуатационных затрат. Амортизаторы Scania обеспечивают комфорт и безопасность водителя и груза. Они работают на всех видах дорог и при любых условиях. При разработке амортизаторы проходят двойные ресурсные испытания, что гарантирует их надежность и долгий срок службы. Подвеска кабины полностью адаптирована к типу кабины и согласована с другими компонентами автомобиля, в первую очередь, с подвеской самого шасси, что обеспечивает максимальный комфорт для водителя и безопасность на дороге. Подвеска кабины подвергается миллионам циклов сжатия за обычный год работы. Качество используемых материалов неоригинальных демпфирующих элементов подвески кабины отличается от оригинальных. Это напрямую влияет на их прочность, долговечность и рабочие размеры. При их установке нарушаются заложенные характеристики демпфирования кабины, что снижает комфорт и безопасность водителя и автомобиля в целом.

Поэтому когда вы устанавливаете оригинальные запасные части, точно соответствующие заводским, подвеска кабины ощущается совсем новой. Кроме того, при этом обеспечивается наибольшая долговечность элементов подвески кабины. У Scania сильфон и амортизатор являются отдельными деталями. Это позволяет менять только неисправный компонент, а не весь механизм, что делает ремонт более экономичным.

Недаром известные производители грузовиков, тщательно подбирая характеристики описанных компонентов, особое внимание уделяют входному качеству деталей от поставщика.

Уже изготовленная партия деталей, прежде чем попасть в фирменную упаковку с заводской эмблемой, проходит еще дополнительный входной контроль качества, после чего иногда часть вполне кондиционных деталей, а то и целая партия остается «за бортом», не пройдя сквозь узкие рамки допуска именитого производителя.

На сроке службы остановимся подробнее. Ни для кого не секрет, что оригинал служит дольше, но вот только насколько? В случае с передними тормозными колодками это не так болезненно проверить на практике, благо стоимость ремонтных работ по их замене относительно невысока, да и по времени это недолго. А вот как быть в случае с более серьезными частями автомобиля? Ведь надо учесть и стоимость ремонтных работ, и, возможно, необходимость последующих регулировок, и величину простоя авто, и конечно, дополнительные затраты? Но не стоит забывать и о безопасности. Даже если не случится ДТП, а лишь банальная поломка междугородного автобуса на зимней трассе…

Если все-таки финансовое состояние перевозчика требует отказаться хотя бы частично от использования оригинальных запчастей, то компромисс видится в установке деталей, не влияющих на безопасность движения и ресурс автомобиля.

Еще более серьезная ситуация складывается с кузовными деталями. При одинаковой внешности подгонка по месту неоригинала оборачивается значительно большей трудоемкостью, не улучшая внешний вид после ремонта.

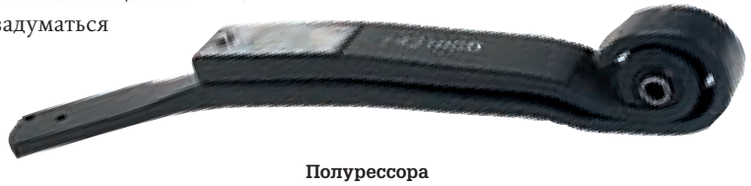
Отдельно хотелось отметить политику компании по удаленным поставкам. Scania берется поставить любую, даже самую редко используемую деталь своему дилеру, независимо от его местоположения. Логистика компании организована таким образом, что время ожидания минимально. Причем это относится как для новых автомобилей, так и для старших моделей, снятых с производства. Известная шведская марка заботится о своем имидже и не желает «пиарить» свою продукцию в виде сломанной техники, «отдыхающей» на обочине.

Безусловно, весь комплекс перечисленных мер не может не сказаться на стоимости оригинальных запасных частей, но и перегибать палку никто не желает. Скажите, вы когда-нибудь видели хорошую качественную продукцию по демпинговым ценам? Так, может быть, стоит задуматься и платить единожды? ●

Пневморессора кабины

Пневморессора подвески

Амортизаторы подвески



Полурессора

SCANIA

Специальное предложение

ЗИМА – ВРЕМЯ ПОДУМАТЬ О БЕЗОПАСНОСТИ!

SCANIA делает специальное зимнее предложение на оригинальные запчасти и работы по их замене.

Воспользоваться предложением в рамках зимней кампании можно с 1 декабря 2010 года по 31 марта 2011 года!

Поворотник
(левый / правый),
4-я и P-, G-, R- серии
1385410/1387155

1 889 руб.

Стекло рассеивателя фары
(левое / правое),
4-я и P-, G-, R- серии
1446583/1446584

1 075 руб.

Стекло зеркала заднего вида с обогревом
(левое/правое),
4-я и P-, G-, R- серии
1732776

2 460 руб.

Выбирайте оригинальные запасные части Scania, и они гарантируют вам неизменно высокое качество, надежность, безопасность и комфорт при использовании грузового автомобиля Scania.

Фара головная галогенная в сборе
Фара головная (левая/правая),
4-я и P-, G-, R- серии
1732509/1732510

8 000 руб.

Фара противотуманная, устанавливается в бампер
(левая/правая),
P-, G-, R- серии
1852572/1852573

2 700 руб.

Щетка стеклоочистителя, 700 мм
4-я и P-, G-, R- серии
1541106

815 руб.

Габаритный фонарь в солнцезащитный козырек светодиодный
белый/оранжевый
P-, G-, R- серии
1910437/1910438

2 475 руб.

Автор: Петр Русаков. Фото: Scania

15 ноября 2010 года на базе учебного центра Scania в подмосковном Голицыно состоялся финал соревнований Scania Top Team Россия. В финальном турнире приняли участие команды трех дилерских центров Scania: «Скания Сервис» (Голицыно, Московская область), «Петроскан» (Санкт-Петербург), компания «Альфа» (Набережные Челны).

Scania Top Team в России

Впервые в России состоялись соревнования Scania Top Team среди механиков дилерских центров Scania.

СОРЕВНОВАНИЯ СОСТОЯЛИ из четырех этапов. В ходе их участники должны были показать практические навыки, теоретические знания и высокий командный дух, например, диагностировать неисправность автобуса, выполнить ремонт двигателя, системы каталитической нейтрализации SCR.

В результате напряженной борьбы уверенную победу одержала команда механиков из «Скании Сервис», продемонстрировавшая отличные технические навыки и слаженную командную работу. Второе и третье места достались командам из «Петроскана» и «Альфы» соответственно. Все участники получили ценные призы от Scania, а главный победитель примет участие в престижных международных соревнованиях Scania Top Team в Швеции.

Scania Top Team – международное состязание сервисного персонала дилерских центров, которое проводится в Европе с 1989 года на уровне национальных команд. В этом году впервые в истории к списку стран-участниц Scania Top Team присоединилась и Россия. Основные задачи данного соревнования – повышение уровня знаний продукции Scania и сервисных рабочих инструментов, совершенствование командной работы и обмен опытом. Кроме того, эти соревнования являются важным мотивирующим фактором для сервисного персонала дилерских центров.

Организаторы Scania Top Team Россия очень довольны результатами состязаний и надеются, что это мероприятие в скором времени здесь станет доброй традицией. ●

ЮБИЛЕЙНАЯ ГАРАНТИЯ SCANIA

В честь 100-летнего юбилея поставки первого автомобиля Scania в Россию

«Скания-Русь» объявляет о продлении

гарантии до 5 лет,

подтверждая высокое качество автомобилей Scania!

Гарантия распространяется на силовую линию автомобиля*:

• двигатель • коробку передач • задний мост

Гарантия предоставляется без ограничения пробега.

5 лет гарантии на силовую линию

- Грузовые автомобили для магистральных перевозок (общей массой менее 45 т)
- Грузовые развозные автомобили
- Междугородные и туристические автобусы (Scania OmniExpress, Scania Higer)

3 года гарантии на силовую линию

- Грузовые автомобили для магистральных перевозок (общей массой не более 60 т)
- Грузовые автомобили строительного и специального назначения
- Городские автобусы (Scania OmniLink)

Гарантия поддерживается при условии своевременного технического обслуживания и ремонта транспортных средств только авторизованными мастерскими Scania.

Предложение действует до 30 апреля 2011 г. *

ООО «Скания-Русь» – официальный дистрибьютор техники Scania в России

Тел.: + 7 (495) 787 5000
Факс: + 7 (495) 787 5002
servicemarketing@scania.ru
www.scania.ru

SCANIA
СКАНИЯ-РУСЬ

Тел. горячей линии: 8 800 505 55 00

* Более подробная информация на www.scania.ru и у официальных дилеров Scania.

Текст: Пер-Ола Кнутас. Иллюстрации: Кьелл Эрикссон

Автопарк под контролем

Система Scania Fleet Management позволяет транспортным компаниям более эффективно контролировать работу автомобилей и водителей, повышая рентабельность своих транспортных парков.

Йохан Берглунд, руководитель отдела управления транспортным парком Scania

ПО МЕРЕ УСИЛЕНИЯ ценового прессинга и контроля за соблюдением экологических нормативов интерес транспортных компаний и операторов к оснащению своих машин бортовыми компьютеризованными системами управления автопарком постоянно растает.

В настоящее время Scania представляет новую концепцию управления парком автомобилей. Для этого разработаны три специальных пакета услуг, которые рассчитаны на удовлетворение специфических потребностей различных транспортных компаний.

Основой системы управления транспортным парком Scania Fleet Management является небольшой «черный ящик» – коммуникатор Scania, устанавливаемый на грузовик. Он автоматически собирает информацию о всех характеристиках автомобиля: расходе топлива, стиле вождения, работе тормозов и т. д. Затем эта информация вместе с координатами системы спутниковой навигации GPS передается по беспроводным каналам в офис компании.

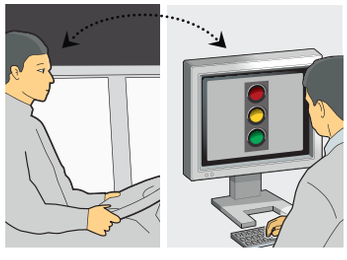
С помощью этой системы компании-операторы могут контролировать точное местоположение своих транспортных средств, расход топлива, манеру езды водителей и даже сроки проведения очередного технического обслуживания. Полученную информацию можно использовать для повышения рентабельности деятельности компании и снижения вредного воздействия на окружающую среду. Кроме того, транспортные компании получают возможность анализировать информацию, загружаемую с цифровых тахографов нового поколения.

«Транспортные компании и операторы проявляют большой интерес к различным системам управления транспортным парком. Они прекрасно понимают важность сокращения затрат и используют любую возможность для улучшения экономических показателей. Это важно, поскольку расходы на топливо составляют одну треть от суммарных издержек, а денежные средства, сэкономленные на топливе, пополняют их бюджет», – считает Йохан Берглунд, руководитель отдела управления транспортным парком Scania. ●

Три уровня

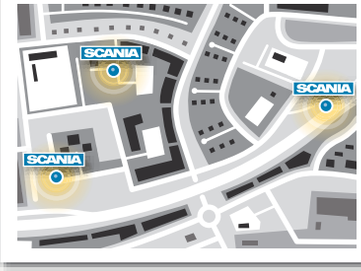
Еженедельный отчет по электронной почте

Пакет «Мониторинг» (Monitoring) включает отправку компании-оператору исчерпывающего отчета о работе парка транспортных средств по электронной почте. Это позволяет постоянно контролировать в офисе компании такие параметры, как расход топлива и объем поступающего в атмосферу углекислого газа, а также следить за динамикой и отклонениями этих параметров для каждого автомобиля. Эта услуга подходит для небольших транспортных компаний, насчитывающих до 15 машин.



Постоянный контроль стиля вождения

Пакет «Анализ» (Analysis) позволяет транспортным компаниям проводить углубленный анализ работы автомобилей и водителей. Поскольку все данные сохраняются на Internet-портале Scania Fleet Management, в офисе может быть проведен тщательный анализ работы каждого автомобиля и водителя за определенные периоды времени. Результаты представляются в простом и понятном «светофорном» формате (красный-желтый-зеленый). Например, компания может планировать обучение водителей и повышение их квалификации на базе полученных сведений об их манере управления автомобилем, а также составлять планы проведения технического обслуживания.



Слежение за местонахождением транспортного средства

Пакет «Контроль» (Control) предоставляет дополнительные возможности по контролю за автомобильным парком и водителями. Транспортная компания сможет точно отслеживать местонахождение различных машин по карте, а также получать от системы предупредительный сигнал в случае отклонения автомобиля от установленного маршрута следования или его прибытия в пункт назначения.

За дополнительной информацией обращайтесь в ближайшую мастерскую Scania.

Текст: Кари Симмонс. Фото: Scania

НОВЫЕ ДВИГАТЕЛИ ДЛЯ ВЫРАБОТКИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Новая линейка двигателей Scania, предназначенных для выработки электроэнергии, отвечает требованиям европейских экологических стандартов Stage IIIA. Поставки этих двигателей уже начались.

НОВЫЕ МОЩНЫЕ 9-, 13- и 16-литровые двигатели Scania, предназначенные для выработки электроэнергии, скоро заменят существующий модельный рад, который будет снят с производства в 2012 году. Появление новой линейки двигателей совпало по времени с тем периодом, когда решающее значение приобретают такие показатели, как эффективность использования энергетических ресурсов и оптимизация расхода топлива. Важно отметить, что новые двигатели разработаны в полном соответствии с европейским законодательством, определяющим стандарты Stage IIIA на содержание токсичных веществ в отработавших газах.

«В Европе установлены самые строгие нормативы на выбросы загрязняющих веществ, – говорит Йохан Бергман, менеджер по планированию и информационному обеспечению выпуска продукции в подразделении, отвечающем за двигатели Scania. – Наши новые двигатели обладают оптимальными характеристиками, удовлетворяющими запросам покупателей в Европе и других странах мира. Они неизменно демонстрируют наилучшую топливную экономичность на всех рынках сбыта».

Новые двигатели отличает не только полное соответствие требованиям законодательства, но и увеличенный рабочий объем. Например, объем цилиндров 8,9-литрового двигателя увеличился до 9,3 л, в результате чего двигатель стал больше и мощнее. «Это обеспечивает лучшую работу двигателя в режиме пошаговой нагрузки и позволяет увеличить мощность, что очень важно для данного сегмента, – заявляет Бергман. – Чем большую мощность сможет развивать ваш двигатель, тем выше будет ваша прибыль».

Не менее существенна также работа двигателя в режиме пошаговой нагрузки и его приемистость, поскольку в тех ситуациях, где используются двигатели, вырабатывающие электроэнергию, крайне важно обеспечить их быстрый запуск и выход на рабочие параметры.

Такие двигатели позволяют получать электроэнергию для решения самых разных задач. Например, они снабжают первичной электроэнергией строительные площадки, либо служат резервными источниками питания для медицинских учреждений, жилых помещений, торговых павильонов и других объектов. Их нередко запускают при возникновении аварийной ситуации.

С точки зрения потенциальных покупателей, новая линейка двигателей выгодно отличается более низкими затратами на эксплуатацию, что является следствием меньшего расхода топлива, экономия которого в ряде случаев достигает 5 %.

В целях упрощения монтажных работ заказчики могут выбирать подходящие блоки охлаждения из обширного ряда имеющихся моделей, например, блок охлаждения, устанавливаемый на двигателе и т.д. «Если предприятие-изготовитель приобретает наш двигатель сегодня, то получает сначала сам двигатель, а затем в отдельном ящике блок охлаждения, – поясняет Бергман. – Однако если этот блок уже установлен на место, заказчик просто опускает двигатель на раму – и дело с концом. Не требуется подключать к ним никакие охлаждающие трубопроводы или производить какие-либо другие работы».

Еще одним преимуществом новой линейки двигателей является то, что интервал между техническими обслуживаниями в них увеличен с нынешних 400 до 500 часов. ●

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Полный перечень двигателей Scania, предназначенных для выработки электроэнергии, можно найти на сайте **scania.com**.
Щелкните мышкой на разделе **Products & Services / Engines / Power generation engines** (Продукция и услуги / Двигатели / Двигатели для выработки электроэнергии).

Автор: Нильс-Гуннар Вагштедт

“Электрификация сети автомобильных дорог – вполне логичный шаг на пути модернизации нашей инфраструктуры”.

Нильс-Гуннар Вагштедт, кандидат наук в области конструирования транспортных средств, руководитель отдела Scania по разработке гибридных систем

Возможно, уже к 2050 году грузовики с электрическим приводом станут вполне обычным явлением на наших дорогах.

ЭЛЕКТРО

Сегодня скоростные магистрали, по которым движутся автомобили, приводимые в движение энергией, поступающей от дорожного полотна, можно рассматривать как научную фантастику. Однако для Scania такое направление, как электромобильность, является одним из возможных путей дальнейшего развития автомобильной отрасли. Об этом пишет Нильс-Гуннар Вагштедт, кандидат наук (PhD) в области конструирования транспортных средств и руководитель отдела Scania по разработке гибридных систем, который считает электромобили перспективной областью исследования.

ИСКОПАЕМЫЕ ВИДЫ ТОПЛИВА представляют собой невозобновляемые, ограниченные ресурсы, использование которых негативно сказывается на окружающей среде, приводя к изменению климата вследствие накопления в атмосфере углекислого газа, образующегося при их сжигании. Таким образом, возникает необходимость в изыскании других источников энергии для силовых установок автомобилей будущего. Еще одной проблемой является обеспечение максимально эффективного использования энергии.

Одной из привлекательных альтернатив, которые исследует Scania в рамках концепции так называемой электромобильности, является разработка транспортных средств, приводимых в движение электрической энергией. Если электроэнергия для этих целей будет вырабатываться в непрерывном режиме, это снизит отрицательные

Иллюстрации: Кьелл Эрикссон

ГЛАЙДЕР

последствия для окружающей среды. Кроме того, значительно повысится эффективность использования энергетических ресурсов. Ведь по своему коэффициенту полезного действия электродвигатель более чем вдвое превосходит двигатель внутреннего сгорания.

Сегодня на дорогах уже можно встретить электроприводные автомобили. Они представляют собой легковые машины с гибридной силовой установкой, где электрический тяговый двигатель объединен с двигателем внутреннего сгорания. В настоящее время проводятся испытания гибридной силовой установки для коммерческих автомобилей. В случае пробегов на короткие расстояния проблему решит периодическая подзарядка аккумулятора машины от электрической сети через специальное зарядное устройства. Однако когда речь идет о большегрузных магистральных автомобилях, существенного прогресса в разработке силовой установки на электрической тяге не наблюдается.

Причина заключается в том, что оба решения, использующих гибридную силовую установку или периодическую подзарядку аккумулятора, требуют размещения на автомобилях аккумуляторов, которые на современном технологическом уровне не удается сделать достаточно легкими, малогабаритными и дешевыми. Из-за различия в удельной энергоемкости замена каждого килограмма дизельного топлива потребует установки на автомобиль аккумуляторной батареи весом в сотню килограммов. А это снизит его полезную грузоподъемность.

ОДНИМ ИЗ РЕШЕНИЙ проблемы высокой массы большегрузных транспортных средств является непрерывный подвод к ним электрической энергии во время движения по электрифицированным автомагистралям. Если бы энергию можно было передавать от дорожного полотна, автомобили различных типов и габаритов, включая легковые машины, могли бы использовать единую инфраструктуру энергообеспечения.

Такая инфраструктура значительно отличается от рельсового пути, где подача электроэнергии происходит через подвесные контактные линии. При этом управление движением осуществляется централизованно и возможен проезд транспортных средств только определенного типа. Поэтому электрификация сети автомобильных дорог представляется вполне логичным шагом на пути модернизации нашей инфраструктуры.

Электрификация сети автомобильных дорог в Европе потребует тесного и широкомасштабного межгосударственного сотрудничества в целях разработки единого стандарта. Одним из важнейших элементов такой работы будет сохранение эксплуатационной гибкости дорожной сети с тем, чтобы любые транспортные средства могли пользоваться ею одновременно. В этой области Scania хотела бы видеть рынок свободным и открытым. Рассматриваемое направление надежно и безопасно и заслуживает того, чтобы его исследование было продолжено. Совместно с Volvo Powertrain, Bombardier и другими компаниями, занимающимися проблемами транспорта, Scania обратилась за финансированием проекта к программе FFI. Эта программа предусматривает сотрудничество между шведским правительством и автомобильной промышленностью в плане исследований, инноваций и разработок, посвященных проблемам климата, окружающей среды и безопасности.

Цель программы – изучение вопросов, относящихся к движению транспортных средств по электрифицированным автомагистралям.

Если программа даст положительные, реализуемые на практике результаты, то электромагнитная индукция возможно станет наиболее эффективным способом передачи электроэнергии от дорожного полотна к автомобилю. Электромагнитная индукция – это физическое явление, позволяющее передавать электрическую энергию транспортному средству в отсутствии его непосредственного электрического контакта с поверхностью дороги. По сравнению с прямой передачей энергии, использующей непосредственный контакт с дорожным полотном, такая схема обеспечит эксплуатационную гибкость, безопасность и возможность подвода электропитания даже на дороге, покрытой снегом и льдом.

С появлением электрифицированных автомагистралей электромагнитную индукцию можно использовать как способ передачи электроэнергии на транспортное средство. Автомобиль будущего будет оснащен электродвигателями, устанавливаемыми рядом с колесами, а также двигателем внутреннего сгорания и аккумуляторной батареей, используемыми в качестве резервных систем.

ДРУГИМ РЕШЕНИЕМ проблемы чрезмерно высокой массы автомобиля станет разработка аккумуляторных батарей небольшого веса. Для этого потребуется некий технологический прорыв, который в настоящее время пока не предвидится. Даже если использование аккумуляторных батарей для магистрального транспорта представляется в настоящее время тупиковым решением, еще не настало время отдать предпочтение какому-то одному определенному решению. Никто не сможет предугадать, насколько осуществимыми окажутся те или иные современные направления развития через сорок лет. Вот почему Scania продолжает накапливать знания и опыт во всевозможных видах силовых установок для большегрузных автомобилей. Вне зависимости от того, какая технология для грузовиков, городских и туристических автобусов одержит верх в 2050 году, главным направлением Scania остается сохранение за собой лидирующих позиций на этом рынке. ●

Преимущества электрифицированных автомагистралей:

- минимум вредного воздействия на окружающую среду;
- повышение эффективности использования энергии;
- экологически безопасная альтернатива магистральному автотранспорту;
- замена тяжелых аккумуляторных батарей автомобиля непрерывно подаваемой электроэнергией.

Текст: Анастасия Кондрацкая. Фото: Scania

ШВЕДСКАЯ ПОБЕДА В СОРЕВНОВАНИЯХ YETD Scania

Двадцатишестилетний швед Андреас Седерстрем выиграл финал европейского конкурса водительского мастерства, проведенного среди молодых водителей грузовиков – Young European Truck Driver 2010.

Андреас Седерстрем (Andreas Söderström), победитель соревнований Scania YETD–2010

ЗАХВАТЫВАЮЩИЕ СОРЕВНОВАНИЯ проходили в Сёдертелье, Швеция, в субботу 9 октября 2010 года. Перед тысячной аудиторией. Андреас Седерстрем обошел 17 талантливых профессиональных водителей из разных стран Европы.

«Андреас Седерстрем показал фантастическое представление. Сегодня он является прекрасным примером для всех молодых водителей Европы. Все участники соревнований YETD–2010 могут гордиться своими достижениями», – сказал г-н Эрик Люнберг (Erik Ljungberg), старший вице-президент и глава Scania по связям с общественностью.

Андреас Седерстрем, который работает в транспортной компании своего отца «Горан Седерстремс Акери» (Göran Söderströms Åkeri), стал лучшим в заключительном сражении среди трех финалистов, которые бились за победу до последнего на завершающем этапе конкурса и проявили высшее мастерство вождения. Патрик Шилдманн (Patrick Schildmann) из Германии занял второе место, а Зарко Токич (Zarko Tokic) из Австрии стал третьим.

Путь к победе для Андреаса Седерстрема оказался не таким простым. Он стал первым финалистом в региональных соревнованиях, а затем состязался с еще семью другими профессиональными водителями в национальном финале в Швеции.

В соревнованиях YETD–2010 приняли участие более 10 тысяч молодых водителей грузовиков в возрасте до 35 лет из 18 европейских стран.

Финал конкурса мастерства молодого водителя длился два дня и включал в себя разнообразные тесты на аккуратное и экономичное вождение, упражнения по закреплению груза, проверку автомобиля перед рейсом и безопасное маневрирование. Пройдя комплекс упражнений по маневрированию и преодолению препятствий, участники соревнований должны были доказать, что они владеют высоким мастерством вождения и любят свою профессию.

Соревнования по мастерству среди молодых водителей Young European Truck Driver (YETD) являются частью глобальной программы ответственного и безопасного вождения, которую компания Scania начала проводить уже в 2003 году. Уделяя большое внимание значению профессии водителя, Scania стремится привлечь к соревнованиям как можно больше молодых людей.

«Водитель является самым важным фактором в транспортной системе тяжелых грузовиков. Грузовой автомобиль и техника имеют большое значение, но экономичное вождение зависит исключительно от мастерства водителя. Пропагандируя соревнования YETD, Scania стремится поднять статус профессиональных водителей и подчеркнуть его значимость в получении прибыли транспортных компаний, в безопасности на дорогах. Тем самым мы хотим привлечь как можно больше молодых водителей в транспортный бизнес», – отметил г-н Люнберг.

Конкурс мастерства молодого водителя YETD поддерживают различные организации, в том числе Европейская комиссия и Международный союз автомобильного транспорта (IRU). Официальным спонсором соревнований стал известный производитель шин – фирма Michelin. Подобные профессиональные соревнования водителей Scania уже проводила в Латинской Америке, Африке и Азии, где они прошли с успехом. ●

Финал конкурса Young European Truck Driver

Видео соревнований можно посмотреть на сайте: http://www.scania.com/media/pressreleases/n10037en.aspx

ТОПЛИВОЗАПРАВЩИК

ТЗА-60 на базе Scania P340

Топливозаправщик модели 96216 в действии.

ТОПЛИВОЗАПРАВЩИК МОДЕЛИ 96216 обеспечивает выполнение следующих основных операций:

- Транспортировка топлива к местам заправки ВС;
- Закрытая (нижняя) заправка ВС под давлением через один или два рукава;
- Открытая (верхняя) заправка ВС без давления через удлинительный рукав с пистолетом;
- Закрытая (нижняя) заправка ВС под давлением через один или два рукава с подъемной площадки;
- Наполнение собственной цистерны сторонним насосом нижним способом;
- Перемешивание топлива в цистерне;
- Регулирование режимов заправки;
- Снижение давления в раздаточных рукавах;
- Слив топлива из цистерны самотеком.

«При вместимости, превышающей все известные нам аэродромные топливозаправщики, ТЗА-60 на базе Scania P340 отличается удобством и маневренностью. Варианты режима заправки делают этот ТЗА незаменимым, надежным помощником в условиях нашего аэропорта».

ЗАО «Сибирь Авиа Сервис», сервисная компания аэропорта Емельяново

ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТЗА-60, МОДЕЛЬ 96216

Наименование параметра	Единица измерений	Значение параметра
Номинальная вместимость цистерны	л	60 000 + 900
Масса снаряженного ТЗА	кг	19 500
Полная масса, не более	кг	67 500
Распределение массы на дорогу • через передние шины тягача • через задние шины тележки • через шины тележки полуприцепа	кг	 9500 21 500 36 500
Нагрузка на седельное устройство тягача, не более	кг	20 000
Габаритные размеры • длина • ширина • высота	мм	 188 000 3050 3400
Подача насосной установки при закрытой заправке (при противодавлении после наконечника нижней заправки до 2,0 кгс/см^2) • через один рукав, max • через два рукава, max	л/мин	 1200 2400
Предельно допустимое давление на наконечнике нижней заправки	кгс/см^2	4,5
Номинальная тонкость фильтрования	мкм	1…2
Предельное содержание свободной воды (по весу)	%	0,003
Основная погрешность счетчика-расходомера, не ниже	%	±0,25
Номинальная производительность при заполнении цистерны сторонним насосом (при предельно допустимом давлении в наполнительной линии до 4,0 кгс/см^2)	л/мин	2000
Рукава раздаточные (кол-во х длина х размер)	шт. х м х мм	2 *30* 63
Несливаемый остаток топлива (полный слив через дренажное устройство)	л	0
Максимальная скорость движения при полной массе, не более (по дорогам с твердым покрытием)	км/ч	30

ОБОРОТЫ НИЖЕ – ПРИБЫЛЬ ВЫШЕ

Транспортные предприятия, которые регламентируют для своих грузовиков использование низких оборотов при движении с крейсерской скоростью, могут в ряде случаев экономить от 3 до 10 % на расходах по оплате топлива. Однако, как считает Хамиш Беннет, менеджер Scania по выпуску новой продукции, для этого не только покупателям, но и водителям потребуется взглянуть на многие вещи по-новому.

“В расчете на один автомобиль трехпроцентная экономия снизит топливные затраты почти на 15 000 евро в год”.

Хамиш Беннет, менеджер Scania по выпуску новой продукции

МОЖНО ЭКОНОМИТЬ ТОПЛИВО за счет выбора повышенного передаточного числа заднего моста, уменьшив число оборотов двигателя в минуту при движении на крейсерской скорости. Если карданный вал будет делать меньшее число оборотов при прохождении определенного отрезка пути, то в итоге значительно уменьшатся энергетические потери в силовом агрегате. А следовательно, снизится и расход топлива.

Помимо приведения в движение транспортного средства и перевозимого им груза, двигатель грузового автомобиля должен преодолевать сопротивление силового агрегата, обусловленное трением и другими факторами. Кроме того, часть мощности двигателя расходуется на приведение в действие всех вспомогательных систем, таких как генератор и водяной насос. При движении с крейсерской скоростью по равнинной местности эти потери составляют порядка 15 % от общих затрат, включая также сопротивление воздуха и сопротивление качению.

В настоящее время общее передаточное число трансмиссии обычно составляет 3,08. Это значит, что карданный вал должен совершить 3,08 оборота для того, чтобы задние колеса сделали один оборот. Если выбрать передаточное число, равное 2,59, то обороты двигателя при данной скорости снизятся. При движении на высшей передаче с крейсерской скоростью 89 км/ч обороты двигателя уменьшатся примерно на 200 об/мин.

Это снизит расход топлива минимум на 3 %, а в некоторых случаях позволит сэкономить до 10 % топлива. В области магистральных перевозок годовой пробег в 150 000 км является вполне обычным делом. Если предположить, что средний расход топлива составит чуть больше 30 л на 100 км, а типовая цена на дизельное топливо превышает 1 евро за литр, то в расчете на один автомобиль трехпроцентная экономия снизит топливные затраты почти на 15 000 евро в год. Получить такую экономию во всех областях применения транспортных средств невозможно. Однако для транспортной компании, владеющей большим количеством грузовиков, такой подход даст значительный прирост в основную сумму накоплений.

Так что нужно предпринять, чтобы внедрить это новшество на практике?

Для этого важно сделать две вещи. Первое: выбрать передаточное число заднего моста, отличное от общепринятого. И второе: убедить водителей внести некоторые изменения в свою манеру езды. На некоторых рынках, например, в Великобритании, Польше и Испании, такие изменения уже приняты в качестве стандарта для магистральных грузовиков. В других странах эта тенденция только начинает развиваться. Совершенно очевидно, что невозможно смешивать воедино все области применения транспортных средств и некритично подходить к выбору технических параметров, обеспечивающих снижение оборотов двигателя для всего парка автомобилей.

Когда двигатель вынужден постоянно работать с максимальной мощностью при движении по холмистой местности или автомобиль часто используется для перевозки груза максимально допустимого веса, выбор в пользу более низкого передаточного числа заднего моста может быть вполне оправдан. Экономия топлива

Текст: Хамиш Беннет. Иллюстрации: Йохан Ноор

в этом случае не столь значительна. Вполне возможно, что владелец транспортного средства отдаст предпочтение способности автомобиля преодолевать подъемы на высшей передаче или каким-либо другим характеристикам. Многие думают, что выбор передаточного числа, равного 2,59, вместо 3,08 приведет к тому, что у грузовика будет ощущаться некоторая потеря мощности. Однако эту разницу в передаточных числах заднего моста вполне компенсирует коробка передач, так что с автоматической системой переключения передач водитель не будет чувствовать себя в дороге напряженно. Это значит, что при использовании передаточного числа заднего моста, равного 2,59, передаваемая на колеса грузовика мощность возрастет, поскольку в этом случае будет задействована более низкая передача.

Автомобиль, который обычно движется по типичной европейской автомагистрали с устойчивой крейсерской скоростью 89 км/ч, использует только часть максимальной мощности, развиваемой его двигателем. Наиболее распространенный двигатель с выходной мощностью 440 л. с. на маршрутах, проходящих по равнинной местности, зачастую использует только 30 % своей максимальной мощности. В этом случае компании-операторы могут экономить топливо, поддерживая низкие обороты двигателя. Такой подход применяется уже на 80–90 % дорожного транспорта в Европе.

Езда с использованием низких оборотов двигателя дает водителю дополнительное преимущество – уменьшается уровень шума в кабине. Кроме того, водителю, скорее всего, придется изменить привычную манеру управления машиной, поскольку для того, чтобы получить максимум преимуществ от нового передаточного числа заднего моста, необходимо оборудовать автомобиль автоматической системой переключения передач Scania Opticruise. При маневрировании в пунктах назначения грузовик также будет двигаться с несколько большей скоростью, однако водители быстро к этому привыкают.

Очевидно, что способность преодолевать подъемы на высшей передаче при движении с крейсерской скоростью несколько понизится. Водитель, несомненно, заметит эту разницу, когда при движении на подъем система Scania Opticruise будет переключать передачи раньше, чем обычно. Однако само по себе это не является недостатком, поскольку заблаговременное переключение передач может привести к увеличению скорости при движении по холмистой местности. Значение имеет только время, затраченное на доставку груза, а оно не увеличивается при использовании машин с новыми техническими характеристиками.

Особое значение приобретают технические параметры силового агрегата машины. Во многих случаях автотранспортные предприятия уже не смогут в дальнейшем заказывать грузовики привычным для них способом. Возникнет необходимость оптимизировать силовой агрегат под каждую транспортную задачу, решаемую владельцем автомобиля, сводя, таким образом, к минимуму отрицательное воздействие на окружающую среду и расходы на закупку топлива.

Некоторые транспортные компании дополнительно экономят значительные суммы, применяя стратегию ограничения крейсерской скорости до 85 или даже 80 км/ч. Большую экономию способны обеспечить также пониженные обороты двигателя и меньшее аэродинамическое сопротивление автомобиля при небольших скоростях движения. ●

СУЩЕСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЯ

ОБОРОТЫ ДВИГАТЕЛЯ НА КРЕЙСЕРСКОЙ СКОРОСТИ	ЧИСЛО ОБОРОТОВ ДВИГАТЕЛЯ ЗА ЧАС
1,300 об/мин	78,000
1,100 об/мин	66,000
Различие	12,000 оборотов для того же отрезка пути
Экономия топлива	3–10 % (зависит от области применения)

Текст: Аке Р. Мальм. Иллюстрации: Scania

Унесенные вихрем

Сегодня практически все грузовики, используемые для европейских магистральных перевозок, оборудованы воздушными дефлекторами. При правильной установке они могут существенно снизить расход топлива.

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ УСТАНОВКА ВОЗДУШНЫХ ДЕФЛЕКТОРОВ на европейских магистральных грузовиках более или менее стандартизована. Свыше 90 процентов таких автомобилей оборудованы подобными устройствами, монтируемыми на крыше и на стенках кабины. При правильной регулировке они позволяют снизить расход топлива за счет того, что плавно направляют встречные потоки воздуха по бокам и поверх кабины, прицепа или кузова. Это ослабляет вихри воздуха, которые в отсутствии дефлекторов возникают позади кабины и «уносят» драгоценные граммы топлива.

Фактически за счет воздушного дефлектора зона вихревой турбулентности, образующаяся между кабиной и полуприцепом или кузовом и приводящая к торможению автомобиля и повышенному расходу топлива, частично преобразуется в зону пониженного давления, которая, в отличие от турбулентности, положительно сказывается на тяговой мощности грузовика.

«Полностью груженный 40-тонный полуприцеп позволяет вам экономить до 5 процентов потребляемого топлива, – заявляет Пер Элофссон, руководитель аэродинамического отдела Scania. – Если же вы транспортируете на большие расстояния товары, занимающие большой объем. При этом трейлер загружен полностью, однако максимальный вес не будет достигнут, то экономия топлива еще больше увеличится и может возрасти до 7 процентов».

Как правило, и верхние, и боковые воздушные дефлекторы изготавливают из пластика и устанавливают на автомобиль с помощью регулируемых стальных кронштейнов. Зачастую дефлекторы уже включены в комплектацию автомобиля при его покупке, а их регулировка осуществляется во время доставки потребителю в зависимости от того, какой тип трейлера или кузова будет использоваться. Иногда определить, насколько правильно установлены дефлекторы, можно всего лишь взглянув на то, где скапливается на грузовике дорожная пыль.

«Если вы видите, что полоска грязи появилась вверху передней части трейлера или кузова, вам необходимо поднять установленный на крыше воздушный дефлектор на высоту, равную ширине этой полоски. Если же в этом месте никакой пыли и грязи нет, то дефлектор нужно будет немного опустить», – советует Элофссон.

ЛУЧШЕ ВСЕГО РЕГУЛИРОВАТЬ ПОЛОЖЕНИЕ воздушных дефлекторов при замене одного прицепа на прицеп, имеющий другую высоту. Кроме того, можно проверять и регулировать их положение, когда грузовик проходит техническое обслуживание, используя при этом таблицы, разработанные для различных компоновок автопоездов. Элофссон считает, что в будущем положение воздушных дефлекторов можно будет автоматически регулировать с помощью датчиков и электроприводов. ●

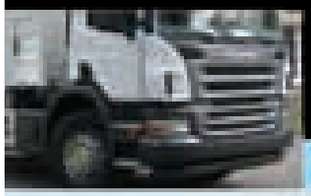
“Полностью груженный 40-тонный полуприцеп позволяет вам экономить до 5 процентов потребляемого топлива”.

Пер Элоффсон, руководитель аэродинамического отдела Scania

Принцип действия воздушных дефлекторов

При наличии дефлектора встречные потоки воздуха обтекают автомобиль, и зона вихревой турбулентности позади кабины почти полностью исчезает. Участки, отмеченные синим цветом, показывают, где воздушный поток создает дополнительную тяговую мощность, способствующую снижению расхода топлива.

В отсутствии воздушных дефлекторов встречные потоки воздуха попадают в пространство позади кабины. Отмеченные красным участки указывают места, где вихревая турбулентность становится причиной дополнительного аэродинамического сопротивления, ведущего к повышенному расходу топлива.



Коммунальная техника высокого качества

Максимальная эффективность работы при минимальных эксплуатационных расходах

Немецкая компания **ZOELLER-KIPPER GmbH** была основана в 1947 году Хансом Цоллером. Более 60 лет это семейное предприятие успешно развивается и на сегодняшний день является самым крупным европейским производителем подъемных механизмов и высококачественных мусоровозов серий MICRO, MINI, MEDIUM.

ZOELLER-KIPPER GmbH предлагает более 200 моделей загрузочных устройств, которые могут обслуживать емкости для сбора и хранения отходов объёмом от 25 л до 10 м³. Партнёрами компании являются всемирно известные фирмы по производству мусоровозов, которые оснащают свои машины подъемными системами ZOELLER. С 2008 года мусоровозы ZOELLER поставляются в Россию.

Отличительной особенностью **мусоровозов ZOELLER** является высокая производительность, низкие эксплуатационные расходы, экономичное потребление топлива, а также заботливое отношение к окружающей среде.

Эти мусоровозы идеально подходят для сбора и транспортировки отходов. Высокая эффективность техники обусловлена высокой степенью сжатия ТБО (до 1:6) и скоростью обслуживания контейнеров. Задняя загрузка не требует маневрирования при подъезде к контейнерной площадке, подъемные устройства различных типов позволяют работать со всеми видами контейнеров, а низкий борт приемного бункера – загружать нестандартные и крупногабаритные отходы не только механически, но и вручную.

Специальные возможности

Перегрузка отходов из малотоннажных мусоровозов в большегрузные мусоровозы в черте города.

Выгрузка отходов из контейнеров объемом 8 м³.

Мойка и дезинфекция контейнеров и контейнерных площадок.

Кран-манипулятор для селективного сбора отходов, обслуживания специальных контейнерных систем и заглубленных емкостей.

Специальный бункер и загрузочное устройство для раздельного (селективного) сбора отходов.

Типы обслуживаемых контейнеров

Автомобили изготавливаются в России и полностью обеспечены сервисным и гарантийным обслуживанием. Прошли регламентированную законодательством сертификацию и получили одобрение типа транспортного средства. Предлагаемая техника эксплуатируется в Российской Федерации и имеет положительные отзывы.

ООО "РГ-Техно". Официальный представитель ZOELLER в России.
Офис продаж, служба технической поддержки, центральный склад запчастей.
Россия, Московская обл., г. Люберцы, 1-й Панковский пр-д, 1-В. Тел.: +7 (495) 225-61-60
E-mail: techno@rg-rem.ru www.rg-techno.ru

Текст: Конни Хеттинг. Фото: Эрик Беккер

Представитель Scania Жозефина Дюссельжи руководит проектом по повышению топливной экономичности в тесном взаимодействии с транспортной компанией Post-Kogeko

СОВЕТНИК 2

Жозефина Дюссельжи является сотрудником Scania, но проводит все свое рабочее время в компании Post-Kogeko, одном из крупнейших клиентов Scania в Нидерландах. Совместно с руководством и водителями Post-Kogeko она стремится разработать такие транспортные решения, которые позволили бы этой компании уменьшить расход топлива и сократить выбросы углекислого газа в атмосферу.

НА ВИЗИТНОЙ КАРТОЧКЕ ЖОЗЕФИНЫ ДЮССЕЛЬЖИ указано «Руководитель группы по программе технической поддержки», однако зачастую к ней обращаются как к советнику или администратору проекта. Дюссельжи целиком и полностью отвечает за пилотный проект, который через несколько лет может стать примером того, как Scania устанавливает тесные рабочие взаимоотношения со своими основными клиентами.

В университете Дюссельжи изучала механику транспортных машин с двигателями внутреннего сгорания и получила степень бакалавра за работу, посвященную системе розничных продаж Scania (SRS). После этого она прошла серьезную производственную практику в одной из сервисных мастерских Scania в Роттердаме.

«Я могу работать и на других участках: на стойке регистрации, в магазине запасных частей, в администрации, – поясняет она. – Я хотела досконально разобраться с тем, как организован весь рабочий процесс на станции технического обслуживания большегрузных автомобилей, включая все его этапы».

Восемь месяцев назад Дюссельжи начала работать в качестве советника и руководителя трехлетнего проекта в сотрудничестве с компанией Post-Kogeko.

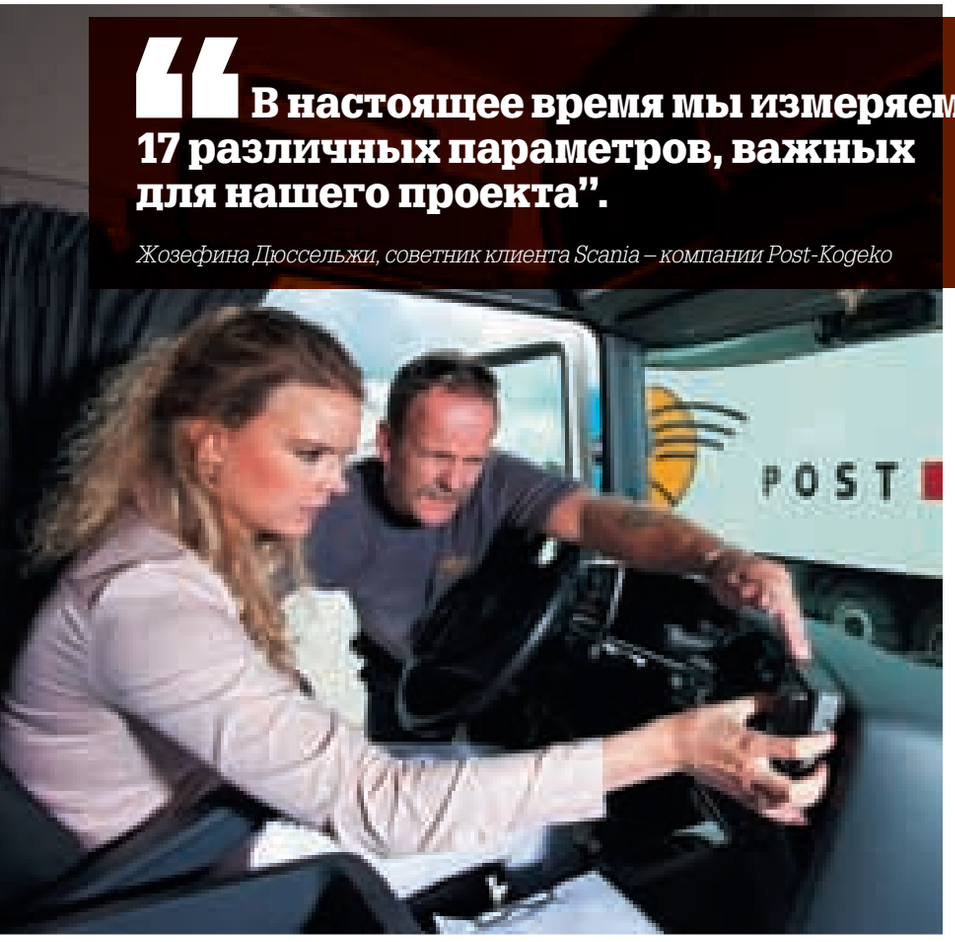
Эта семейная транспортная компания владеет 350 грузовиками, 80 % которых составляют автомобили Scania. В течение последующих трех лет этой компании будут поставлены еще более 114 новых грузовиков Scania. Соглашение по данному проекту предусматривает непрерывный контроль за водителями и транспортными средствами, направленное на постоянное улучшение их рабочих показателей. Целью проекта является снижение расхода топлива, уменьшение вредного воздействия на окружающую среду, сокращение затрат на техническое обслуживание и ремонт, а также повышение экономической эффективности.

“Нашей важнейшей задачей является изменение стереотипов поведения людей и шаблонов, прочно укоренившихся в их сознании”.

Жозефина Дюссельжи, советник клиента Scania – компании Post-Kogeko

“В настоящее время мы измеряем 17 различных параметров, важных для нашего проекта”.

Жозефина Дюссельжи, советник клиента Scania – компании Post-Kogeko



Важным элементом проекта являются регулярные встречи с ключевыми сотрудниками компании Post-Kogeko. По их итогам каждую неделю Дюссельжи составляет отчет о проделанной работе. Кроме того, она сформировала рабочую группу, занимающуюся постоянным совершенствованием профессиональных навыков водителей, которая следит за тем, чтобы проект развивался в правильном направлении.

«В работе над проектом мы также привлекаем сторонних экспертов, например, специалистов по поведенческим наукам из университета, – рассказывает Дюссельжи. – Нашей важнейшей задачей является изменение стереотипов поведения людей и шаблонов, прочно укоренившихся в их сознании».

В первые месяцы работы большую часть своего времени Дюссельжи посвящала измерению и систематизации параметров, характеризующих работу водителей в компании Post-Kogeko.

«В настоящее время мы измеряем 17 различных параметров, важных для нашего проекта, например, насколько резко водитель тормозит и разгоняется, – поясняет она. – Как только все количественные показатели будут собраны, Робин Ниджман, отвечающий за транспортный парк Post-Kogeko, и я сведем воедино массивы данных по обучению и работе водителей. Это позволит компании уменьшить расход топлива и сократить выбросы углекислого газа в атмосферу».

ДЮССЕЛЬЖИ ЧАСТО ЕЗДИТ вместе с водителями, чтобы детально разобраться в том, насколько стиль вождения автомобиля влияет на расход топлива. «Важно понять, что же скрывается за огромным количеством цифр, которые мы получаем, – высказывает она свое мнение. – В результате такого исследования водители начинают водить машину более осторожно и аккуратно».

Ключевыми фигурами в этом проекте выступают водители-наставники компании Post-Kogeko. Это опытные шоферы, которые обучают водителей, недавно принятых на работу, безопасному и энергосберегающему вождению.

«После обучения водителей мы вплотную займемся надлежащей комплектацией грузовиков и программами по их техническому обслуживанию. Мы рассматриваем эти меры как дополнительную возможность снижения расхода топлива», – говорит Дюссельжи. ●

3 ВОПРОСА К АНДЕРСУ ГУСТАФССОНУ, РУКОВОДИТЕЛЮ ОТДЕЛА СЕРВИСНЫХ ОПЕРАЦИЙ SCANIA

Почему клиентам Scania выгодно иметь специалиста Scania на своем предприятии?

– Для ряда клиентов, располагающих собственными мастерскими, это удачное решение, обеспечивающее сближение интересов и бесконфликтное сотрудничество. Оно позволяет таким компаниям иметь в своем распоряжении на территории собственного предприятия хорошо подготовленного специалиста. Присутствие представителя Scania в наших мастерских поможет сократить непроизводительные потери времени, поскольку им не нужно будет перегонять автомобили в мастерские Scania.

Планируете ли вы в будущем расширять предоставление сервисных услуг такого рода?

– Да, я надеюсь на это. Мы наблюдаем устойчивую тенденцию роста числа крупных и средних транспортных предприятий, автобусных и горнорудных компаний, которые заинтересованы в том, чтобы наши эксперты постоянно находились в их распоряжении. Для таких компаний становится все более привычным делом передача своих автомастерских на внешний подряд Scania, особенно для проведения регулярного технического обслуживания и несложных ремонтных работ. Такой аутсорсинг является естественным путем дальнейшего развития, особенно если учесть, что автомобили становятся все более сложными в техническом отношении, и наш персонал обладает наилучшими знаниями и опытом в обслуживании нашей продукции. При этом мы гарантируем высокое качество.

Какие виды услуг может предложить Scania?

– Помимо услуг, связанных с мастерскими по ремонту и обслуживанию автомобилей, мы предлагаем помощь по управлению автопарком клиентов, например, путем проведения анализа комплектации их транспортных средств и разработки предложений по ее совершенствованию. Кроме того, мы предлагаем услуги по обучению водителей, в ходе которого корректируем их навыки вождения. Постоянно растет объем предоставляемых нами консультационных услуг, в том числе рекомендаций и советов по снижению расхода топлива. Недавно мы запустили программу “Scania Driver Fol-low-up”, позволяющую отслеживать результаты обучения водителей и представляющую собой дальнейшее расширение комплекса наших услуг по совершенствованию уровня профессиональной подготовки.

ЮФАJYFA
техника для заготовки и транспортировки леса

ПРОВЕРЕННЫЕ И НАДЕЖНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ЛЕСА

KESLA JYKI JYKI GROUP ALUCAR

Лесовозные прицепы с гидравлической системой передвижения коников или системой изменения длины прицепа. Лесовозные полуприцепы. Надстройки для грузовиков, гидроманипуляторы на съемной или фиксированной консоли. Щеповозные прицепы и полуприцепы с мягкой крышей и конвейерной разгрузкой.

Продажа, доставка, таможенная очистка, установка
Гарантийное и послегарантийное обслуживание, запасные части.

Россия, 196625, Санкт-Петербург, Фильтровское шоссе 3, офис 440
Тел./факс: +7 (812) 3201249,+7 (812) 4516247 | **e-mail:** info@jyfa.ru | **WWW.JYFA.RU**

Ekeri
EASY LOADING

Гибкие транспортные решения

- Нужны эксклюзивные транспортные решения?
- Мечтаете об универсальности без компромиссов?
- Требуется высокая безопасность и сохранность грузов?

Кузова и прицепы с боковыми дверями Ekeri
Доверьте самое ценное нам!

www.ekeri.com

ЮФАJYFA
специальные транспортные решения

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР В РОССИИ

ООО «ЮФА» СНГ, Россия, 196625, Санкт-Петербург, Фильтровское шоссе 3, офис 440
Тел./факс: +7 (812) 3201249, +7 (812) 4516247. **E-mail:** info@jyfa.ru
WWW.JYFA.RU

Дилерские центры Scania по всей России

Вологда	
ВологдаСкан	(8172) 523 030
Воронеж	
Сканеж	(4732) 606 464
Екатеринбург	
ЕкатеринбургСкан	(343) 236 6145
Иркутск	
Эланд	(3952) 553 310
Казань	
Проминтел-Авто	(843) 221 9540
Калининград	
Автомеханика	(4012) 565 701
Кострома	
АвтоСканКострома	(4942) 220 301
Краснодар	
Краснодар-Скан	(861) 666 7710
Красноярск	
СибСканСервис	(391) 273 7061
Липецк	
Агрореммаш	(4742) 358 222
Москва	
Север-Скан	(495) 994 0882
Скания-Сервис, г. Голицыно, Минское ш.	(495) 787 5001
Скания-Сервис, с. Балобаново, Горьковское ш.	(495) 787 5007
Скан-Юго-Восток	(495) 503 8344
Мурманск	
МурманСкан	(8152) 55 4349
Набережные Челны	
Компания Альфа	(8552) 77 8282
Нижний Новгород	
Агат-Скан-Сервис	(831) 220 0033
Транссервис	(831) 274 8567
Новокузнецк	
Кемерово-Скан Грузовые машины	(3843) 70 5005
Новосибирск	
СибтракСкан	(383) 303 1280
Омск	
Барс-Авто	(3812) 322 222
Оренбург	
Оренбург-СканСервис	(3532) 300 034
Ростов-на-Дону	
Транс-Абсолют Экспорт-Импорт	(863) 291 9333
Рязань	
РязаньСкан	(4912) 500 010
Самара	
Самара-Скан-Сервис	(846) 922 9208
Санкт-Петербург	
НордСкан, промзона «Парнас»	(812) 448 0625
Петроскан, г. Сертолово	(812) 593 8090
Петроскан, пос. Шушары	(812) 449 8090
Саратов	
Балтранс	(8452) 799 993
Сургут	
ЮграСкан	(3462) 518 045
Тольятти	
ИнкомЦентр-Скан	(8482) 202 403
Тюмень	
ТюменьСкан	(3452) 426 062
Уфа	
УфаАвтоСкан	(3472) 929 161
Хабаровск	
ДВ Скан	(4212) 240 045
Челябинск	
Южный Урал Скан	(351) 700 0405

SCANIA

ООО «Скания-Русь»

официальный дистрибьютор техники Scania в России
www.scania.ru

Тел. горячей линии: 8 800 505 5500
Тел.: + 7 495 787 5000