БИЗНЕС | ТЕХНИКА | ТЕНДЕНЦИИ №2 (26)/2008 WWW.SCANIA.RU

#2

SCANIA по-русски

СЕРВИСНОМУ ЦЕНТРУ В ШУШАРАХ ИСПОЛНИЛСЯ ОДИН ГОД:
День открытых дверей

ИСПЫТАНИЕ САМОСВАЛОВ В РЕАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

КОМФОРТ И ТЕПЛО ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ЦЫПЛЯТ

НА КРЫЛЬЯХ ГРИФОНА БОЛЕЕ 100 ЛЕТ

Движемся на восток

Дикие и бредовые
ИДЕИ БУДУЩЕГО
Страница 22

Праздник красоты
КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ
Страница 26

СОДЕРЖАНИЕ

Scania по-русски No 2

4 Развитие бизнеса на востоке России
«Скания-Русь» открывает новые станции в регионах, где небольшие транспортные компании особенно нуждаются в сервисной поддержке

6 Движемся на восток
Предпринимательская деятельность в восточной части России развивается стремительными темпами, несмотря на очень суровые условия работы

8 Лидер испытаний
Автомобиль Scania продемонстрировал свои лучшие качества и занял первое место по результатам испытаний среди ведущих европейских производителей коммерческого транспорта

10 Тест-драйв в реальных условиях
Как лучше всего проверить качество техники – испытать ее в работе. «Скания Сервис» устроила настоящую проверку самосвалам Scania в Мансуровском карьере

11 Сервисному центру в Шушарах исполнился один год
«Петроскан» пригласил своих партнеров и друзей на День открытых дверей через год работы

12 Ганновер, IAA – 2008
62-я выставка поставила новые рекорды по представленной экспозиции

15 Фестиваль автобусов – первый опыт
Три красавца Scania показали свои отличительные характеристики на первом фестивале в Коломне

18 Вереница идей
Генеральный директор транспортной компании из Соединенного Королевства делится советами, один из которых – устанавливать партнерские отношения с поставщиками

22 Дикие и бредовые
Как может выглядеть техника в будущем. Самые невероятные идеи воплощает в своих рисунках дизайнер Кристофер Хансен

26 Праздник красоты
Грузовые автомобили могут стать настоящим произведением искусства на колесах. Выставка неповторимых машин не оставляет никого равнодушным

29 На крыльях Грифона
История успеха бренда Scania, начавшаяся более 100 лет назад

34 Наши люди
Финансовый директор «Скания-Русь» Фредрик Вранге рассказывает о своем отношении к искусству

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, Оскан Барморо

Выпускающее агентство
ООО «ТРАСТ-МЕДИА»

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.

“Scania обладает достаточной гибкостью, чтобы нормально функционировать во время экономических подъемов и спадов”.

Раймо Лехтио,
Генеральный директор ООО «Скания-Русь»

С оптимизмом в будущее!

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вот и подходит к концу 2008 г. Он, несмотря на непростую экономическую ситуацию в Европе и России, был одним из успешных и позитивных в истории компании Scania в России. В уходящем году мы отпраздновали 15-летие работы представительства Scania в России, 10-летие дистрибьютора «Скания-Русь», открыли несколько новых дилерских и сервисных станций. Наша клиентская база расширилась, мы также вывели на рынок целый комплекс новых продуктов и услуг, востребованных нашими клиентами, например, новое поколение автомобилей «Гриффин», комплектный самосвал Scania, расширили спектр услуг по финансированию и страхованию техники.

К сожалению, экономическая ситуация на многих наиболее важных рынках Scania такова, что трудно предсказать ход событий в 2009 г. Наша компания обладает достаточной гибкостью, чтобы нормально функционировать во время экономических подъемов и спадов. Scania CV AB и «Скания-Русь» пережили уже не один экономический кризис. После кризиса 1998 г. благодаря продуманной и взвешенной политике компания вышла на лидирующие позиции на российском рынке. Так что опыт у нас есть, а потенциал российского рынка был и остается многообещающим, и наши стратегические планы развития в России не поменялись.

Мы также рады напомнить вам, что Scania имеет собственную лизинговую компанию в России – «Скания Лизинг», которая успешно финансирует нашу технику с 2002 г. и в настоящий момент продолжает в полном объеме предоставлять лизинг всем нашим клиентам, заинтересованным в приобретении нашей техники.

Также я хочу со страниц нашего журнала пожелать всем читателям здоровья, успехов и новых свершений!

Мы с оптимизмом смотрим в будущее. Россия – великая страна с огромным потенциалом, которая не сможет существовать без хорошо функционирующей транспортной системы!

С наступающим Новым годом и Рождеством!

РАЙМО ЛЕХТИО,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СКАНИЯ-РУСЬ»

Вдоль дороги, пересекающей пшеничные поля Сибири, строится новый центр компании Scania. А на территории России открыты уже более 30 дилерских центров, расположенных как в центральной части страны, так и в регионах.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА НА ВОСТОКЕ РОССИИ

Имя: Томас Линдберг
Должность: директор отдела развития дилерской сети и послепродажного обслуживания «Скания-Русь»
Опыт: инженер, занимал различные должности в компании Scania с 2003 г.

В РОССИЙСКОМ ОФИСЕ КОМПАНИИ SCANIA сотрудники работают в безумном ритме. Российский рынок, стремительно выросший за последние несколько лет, является одним из самых крупных. Построение надежной и эффективной сети продаж и сервисного обслуживания в стране с 11 часовыми поясами в сжатые сроки – задача не из легких. Нужно открыть несколько подразделений в Сибири, сталкиваясь при этом с разными трудностями, связанными с расстояниями, климатом и инфраструктурными проблемами.

«Чтобы каждое новое подразделение начало приносить прибыль и оправдывать вложенные инвестиции, составившие от 3 до 8 млн евро, требуется 3–4 года», – объясняет Томас Линдберг, директор отдела развития дилерской сети «Скания-Русь».

Через четыре года у компании Scania в России будет 50 дилерских подразделений и примерно 60 сервисных центров, 12 или 13 из которых будут располагаться восточнее Уральских гор.

Одним из них является «ТюменьСкан» – дилерское подразделение, открытое в восточной части России. Транспортный рынок Тюмени в настоящий момент чрезвычайно оживлен, и потребность в услугах по перевозкам очень высокая. Существует множество небольших транспортных компаний, которым уже сейчас требуется сервисная поддержка. Поэтому «ТюменьСкан» откроет два временных сервисных центра, которые будут обслуживать клиентов, пока новая станция Scania не будет окончательно готова к работе.

«Также идет наша работа и в других уголках России, – говорит г-н Линдберг. – Здесь ни у кого нет времени ждать».

Расположенное по дороге из Тюмени в Екатеринбург новое подразделение Scania было построено в полном соответствии со стандартами компании Scania. Управляющие «ТюменьСкан» понимают, что соответствие стандартам Scania требует серьезных затрат, а статус компании, являющейся частью бренда Scania, должен отражаться во всем.

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ компании Scania не нужно искать дилеров в России. Потенциальные партнеры по бизнесу буквально выстраиваются в очередь, и бóльшую часть работы в отделе Томаса Линдберга составляет отбор кандидатов.

«К ним предъявляются довольно высокие требования, – объясняет он. – Мы в первую очередь собираем общую информацию о компании, сфере ее деятельности, особенно нас интересует, в каком другом бизнесе они задействованы и насколько активны в приоритетных для нас регионах. К сожалению, многие не проходят нашу проверку на самом начальном этапе».

«Затем мы оцениваем степень реализуемости проекта и даем перспективную оценку задуманных решений, – говорит он. – Вместе с потенциальным будущим дилером мы создаем планы развития и обучения, разрабатываем бизнес-план».

Исполнительный директор «ТюменьСкан» Андрей Фролов и владелец Сергей Канцлер стремятся ускорить продвижение Scania на восток

Андрей Лукаш и Игорь Ершов открывают новых дилеров Scania в России

Компания «ТюменьСкан» осуществляет продажи автомобилей Scania на всей территории Тюменской области – от Казахстана на юге до Северного Атлантического океана на севере и планирует расширить эту зону до Нового Уренгоя, расположенного неподалеку от Полярного круга, в 1660 км к северу от Тюмени. Множество клиентов компании Scania заняты там строительством дорог и развитием инфраструктуры для нефтяных месторождений. Большая часть используемой там техники была куплена около пяти лет назад и теперь требует ремонта или замены.

На сегодняшний день у компании Scania восемь дилерских подразделений восточнее Урала – в Тюмени, Екатеринбурге, Челябинске, Новосибирске, Омске, Красноярске, Иркутске и Новокузнецке. Еще четыре планируется открыть.

«ЭТО ОГРОМНАЯ ТЕРРИТОРИЯ, – объясняет г-н Линдберг, – поэтому было необходимо выбрать для расширения «правильные» регионы. Существуют зоны без инвестиционного потенциала и весьма суровые по климатическим и природным показателям».

В свое время г-н Линдберг помог открыть первый в Китае сервисный центр Scania. Однако, по его словам, расширение российской сети стало самым захватывающим предприятием в его жизни.

«Я думаю, что больше никогда не стану свидетелем такого рыночного роста, – говорит он. – И мне очень приятно работать с такими людьми, как здесь в «Скания-Русь». Они все высокообразованы, инициативны и положительно воспринимают любые изменения». ●

Новосибирск является транзитным центром для потока товаров между Россией и Китаем. Здесь останавливаются отдохнуть и клиенты компании Scania, которые везут свои товары через 11 часовых поясов, курсируя между Маньчжурией и Санкт-Петербургом. Из-за тяжелых погодных условий к транспортным средствам здесь предъявляются особые требования.

ДВИЖЕМСЯ НА ВОСТОК

Александр Зайцев, водитель и механик компании «СибТракСкан» в Новосибирске

МЕНЕЕ ЧЕМ ЗА пять лет компания «СибТракСкан» в Центральной Сибири превратилась в одного из наиболее успешных дилеров компании Scania в России. Этому способствовало ее расположение в Новосибирске, являющимся рубежом между западом и востоком, перевалочным пунктом, где просто кипит предпринимательская деятельность. В небо устремляются стены из стекла и бетона, новые междугородние магистрали пересекают Транссибирскую магистраль и широкую реку Обь. Вокруг города расположены три аэропорта. Потребности в транспорте колоссальные.

На протяжении нескольких напряженных лет директор «СибТракСкан» Евгений Королев наблюдал, как экономическое развитие стало перемещаться из Москвы и Санкт-Петербурга на восток, за Урал. В начале 2003 года Scania оказала ему помощь в организации представительства компании в Новосибирске.

«Многие из моих друзей не верили, что в Сибири можно организовать продажу дорогих европейских грузовиков, – говорит г-н Королев. – Действительно, в первый год нам удалось продать только четыре машины. Сибирь на несколько лет отстала от Москвы в плане развития рынка, и региональный автопарк в основном состоял из простых и недорогих российских грузовиков». Сегодня компания Королева насчитывает 50 сотрудников, и он собирается построить по соседству новое здание. Все больше транспортных организаций расширяют свою деятельность в восточной части России, в направлении Красноярска, Иркутска, Улан-Удэ, Китая. И они рассчитывают, что Scania к ним присоединится.

ОЛЕГ ГАЛДОБИН ЯВЛЯЕТСЯ клиентом Scania, он управляет большим автопарком и осуществляет регулярные перевозки на расстояние 3 700 км, от Новосибирска до Маньчжурии (Китай). Компания располагает 14 тягачами с рефрижераторными полуприцепами,

Евгений Королев, директор «СибТракСкан», обсуждает с менеджером Максимом Балесным планы развития

По соседству строится новый сервисный центр

каждый из которых делает в год по 30 поездок туда и обратно. Доставка мороженого, российских пельменей и сыра на восток в течение пяти дней, затем загрузка в Маньчжурии, откуда фрукты и овощи доставляются в Новосибирск. Здесь они перегружаются и отправляются уже в Москву и Санкт-Петербург.

«Каждая поездка – это испытание как для машины, так и для водителя, – говорит Галдобин. – Разница температур здесь в течение года может достигать 100 °C. Летом максимальная температура составляет плюс 45 °C, дождь часто превращает дороги в грязные поля. Зимой температура нередко опускается до минус 50 °C, и водители никогда не глушат моторы, так как потом могут не завестись».

По прогнозу Галдобина через несколько лет, когда будет отремонтирован последний проблемный отрезок пути, конкуренция на рынке дальних перевозок на китайском направлении удвоится. Кроме того, он ожидает, что объем перевозок между Центральной Сибирью и другими областями Восточной Азии также возрастет.

Компания «Сибтрак» – другой клиент Scania, обладающий опытом работы с Китаем, очень надеется на улучшение дорог, а также на развитие отношений со Scania.

«Расширяясь на восток, мы в данный момент очень рискуем, – считает директор компании «Сибтрак» Юрий Брусенко. – Но мы надеемся, что компания Scania будет развивать дилерскую сеть вместе с нами до самой границы с Китаем». ●

КРАТКО О СИБИРИ

• Новосибирск – город с населением более 1,5 млн человек, является третьим по величине в России после Москвы и Санкт-Петербурга и самым крупным городом восточнее Уральских гор. Его часто называют «воротами Сибири».

• Транссибирская магистраль – сеть автодорог, связывающих Балтийское море с Тихим океаном, является очень важной для инфраструктуры Сибири.

• В настоящее время товары из Европы и Сибири перегружаются в 100-километровой приграничной полосе на территории Китая. Дальнейшая перевозка должна обеспечиваться китайскими транспортными компаниями.

• В последние годы в Сибири резко возросло количество импортируемых грузовиков китайского производства. Сегодня на рынке можно найти около 30 различных китайских марок. Две из них – JAC и Hania – являются дешевыми копиями грузовиков Scania.

ДОЛГАЯ ДОРОГА В КИТАЙ

НА ПУТИ В КИТАЙ через Сибирь до сих пор есть места, где в ненастную погоду практически невозможно проехать. Грузовики везут с собой мешки с раздробленным бетоном, который используют для преодоления грязи и льда. Разница температур летом и зимой колеблется в пределах 100 градусов. После пересечения китайской границы российские грузовики проезжают 100 километров внутрь Китая для разгрузки.

Ольга Андреева, директор транспортной компании «S.A.N.» в Новосибирске

ПРАВИЛЬНЫЕ ПОДСЧЕТЫ

ЗАКОНЧИВ УЧЕБУ по управлению бизнесом, Ольга Андреева стала размышлять, как наилучшим образом заработать деньги в Сибири. Она решила организовать транспортную компанию в строительном секторе.

Первым автомобилем был отечественный КамАЗ, который и принес первую прибыль компании. Однако Ольга увидела огромный потенциал растущего Новосибирска и вскоре дополнила автопарк своей компании «S.A.N.» машинами Scania и различных китайских производителей.

«Я покупаю пять китайских самосвалов по цене двух машин Scania, – говорит она. – Однако, подсчитав, я поняла, что на одном самосвале Scania зарабатываю столько же, сколько на трех китайских машинах. Грузовики компании Scania перевозят больше груза, потребляют меньше топлива и более надежны, что, естественно, прибавляет мне клиентов».

Властелин дорог стал лидером «1000-point Test 2008». Scania заняла первое место в состязаниях автомобилей в различных дорожных условиях.

Текст: Пер-Ола Кнутас

ЛИДЕР 1000 POINT – TEST ИСПЫТАНИЙ

ЧЕТЫРЕ ТЯГАЧА, тысяча баллов, один победитель», – вот как охарактеризовал британский профессиональный журнал Commercial Motor («Коммерческий автотранспорт») испытания «1000-point Test». И абсолютным чемпионом в них стала Scania. «1000-point Test» являются одними из самых крупномасштабных сравнительных испытаний грузовиков в Европе. Эти соревнования организует немецкое издательство ETM Verlag, выпускающее журналы Lastauto Omnibus и Fernfahrer, их совместно проводят такие периодические издания, как испанский журнал Transporte Mundial, британский Commercial Motor и нидерландский Truckstar. Кроме того, посвященные этим испытаниям статьи публикуются в профессиональных журналах десятка других стран.

Как и в прежние годы, испытания проходили на маршруте протяженностью 155 километров в районе Хансрюк, на юго-западе Германии, в холмистой части живописной долины Мозеля. В этот раз испытывались тягачи мощностью 550 л. с. (± 10 л. с.) с самыми большими кабинами из тех модификаций, которые имеются в продаже. Автомобиль Scania R 560 Topline противостоял трем другим тягачам: Mercedes Actros 1855 (550 л. с.), Iveco Stralis 560 и MAN TGX с мощностью двигателя 540 л. с. Компания Volvo предпочла в этом году в испытаниях не участвовать, в то время как у компаний Renault и DAF не оказалось двигателей, имеющих мощность свыше 500 и 510 л. с. Таким образом, два 16-литровых V-образных 8-цилиндровых двигателя (Scania и Mercedes) конкурировали с двумя рядным шестицилиндровыми моторами, рабочий объем которых составлял 12,4 (MAN) и 12,9 (Iveco) литра.

Общая оценка определялась как сумма баллов, набранных автомобилями в шести различных категориях: кабина, управление, динамические показатели, экономичность, производительность и безопасность. Чтобы нивелировать различия в аэродинамике и массе трейлеров, после каждых четырех заездов производилась взаимная перестановка трейлеров на тягачах.

Самые высокие баллы Scania получила за силовую установку двигателя, которая была продемонстрирована особенно во время разгона и преодоления подъема. «Динамические показатели стали ключевым преимуществом этого шведского претендента, которое обеспечило ему высокие результаты при прохождении испытания и свело к минимуму количество переключений передач», – написал журнал Commercial Motor.

Scania хорошо проявила себя также в плане удобства управления автомобилем, причем, как отметил журнал Commercial Motor, «автомобиль обеспечивает исключительную комфортабельность поездки и демонстрирует самый низкий уровень шума в кабине при движении с крейсерской скоростью 85 км/ч, не превышающий 62,5 дБ (А)».

Не вызвало удивления то обстоятельство, что V-образные 8-цилиндровые двигатели Scania и Mercedes потребляли больше топлива, чем рядные шестицилиндровые моторы Iveco и MAN. По мнению Commercial Motor, «при мощности порядка 560 л. с. расход топлива нигде и ни для кого не имел такого важного значения, как ездовые качества автомобиля, поскольку не так уж много людей, приобретая столь мощный грузовик, думают об экономии горючего».

«Именно по этой причине на нынешних испытаниях «1000-point Test» господствовали могучие V8. Исключительно высокий крутящий момент и удачно подобранные параметры заднего моста у этих тягачей помогают им взбираться на возвышенности на крейсерской скорости, тогда как на машинах с шестицилиндровыми моторами приходилось частенько переключать передачи, чтобы не отстать». ●

ОБЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ

	Максимальная оценка в баллах	Iveco Stralis 560 Евро 5	MAN TGX 540 Евро 5	Mercedes Actros 1855 Евро 5	Scania R 560 Евро 5
Кабина	190	149	160	161	150
Управление	200	162	164	162	164
Динамические показатели	195	146	148	169	180
Экономичность	135	128	130	124	126
Эксплуатационные расходы	160	139	144	130	139
Безопасность	120	105	101	113	108
Общая сумма баллов	1,000	832	847	859	867

Техническое Обслуживание по новым правилам

«Скания-Русь» готовится сделать очередной шаг навстречу российским клиентам и предложить новую услугу в области послепродажного обслуживания – Соглашение о Техническом Обслуживании (СоТО). Суть Соглашения заключается в том, что каждый покупатель нового автомобиля Scania может заключить договор, который позволит зафиксировать стоимость всех плановых ТО на определенный период времени или пробег автомобиля в зависимости от того, что наступит ранее.

Кроме фиксированной стоимости преимуществом такого контракта для покупателя также будет возможность проведения ТО у любого дилера, вне зависимости от места приобретения автомобиля и без необходимости заключения дополнительных договоров в сервисном центре.

Оформить новую услугу по обслуживанию автомобилей можно будет, заплатив 100 % предоплату или при покупке в лизинг, распределив ежемесячные выплаты на время действия соглашения.

Таким образом, владелец автомобиля Scania может зафиксировать стоимость будущих ТО и выполнять свой маршрут без привязки к конкретному дилеру.

Собрано 200 000 грузовиков

Компания Scania Brazil достигла рекордных результатов: выпущено 200 тыс. грузовиков. Юбилейный 200 000-й тягач G-420 4 x 2 получила транспортная компания «Трансрисада». Этот результат получен уже через четыре года после того, как компания отметила выпуск своего 150 000-го грузовика.

Carlsberg заботится о доставке

В середине 2008 года Scania начала поставку восьми новых четырехосных грузовиков Scania P 380 и 13 трехосных тягачей P 380 для датской пивоваренной компании Carlsberg. Эти автомобили будут перевозить пиво и безалкогольные напитки мелким и средним клиентам, а также доставлять продукцию на региональные склады.

Новые грузовики являются составляющей новой эффективной системы распределения, разработанной в последние годы компанией Carlsberg совместно со Scania. Компания Carlsberg выбрала своим партнером Scania, учитывая ее концепцию «one-stop shopping» и возможность обслуживания грузовиков, кузовов и прицепов по всей стране.

Водители Жанг Ханбин и Хонг Чиченг выиграли поездку в Швецию

Конкурс на Тайване

Более 1000 водителей приняли участие в конкурсе «Лучшие тайваньские водители грузовиков и автобусов–2008» компании Scania Taiwan. В финале, который проходил в Тайпее, встретились 30 водителей. Шесть победителей поедут с учебным визитом в Сёдертелье.

Аргентина стала одним из крупнейших рынков двигателей Scania во всем мире

Основной рынок для двигателей Scania

За последние два года Аргентина стала одним из крупнейших рынков двигателей для Scania. Продажа моторов для промышленности и морских судов значительно выросла в конце 1990-х годов, когда в стране закончился спад производства.

Многие владельцы рыболовных судов стали переходить на двигатели Scania, поскольку их привлекло высокое качество и возможность покупать запасные части в любой части страны. Их примеру последовали транспортные, нефтедобывающие и горнодобывающие компании, которые стали использовать двигатели Scania вместо североамериканских двигателей.

В 2007 г. было продано 223 двигателя, на 32 % больше, чем в предыдущем году.

Текст: Елена Горшенина

ТЕСТ-ДРАЙВ
В РЕАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Солнечным днем 4 сентября 2008 года официальный дилер ООО «Скания Сервис» пригласила своих друзей и партнеров на презентацию и тест-драйв самосвалов Scania. Мероприятие, задуманное как повод отвлечься от городской суеты и провести время с партнерами за городом, было организовано на территории Мансуровского карьероуправления – партнера «Скания Сервис» и одного из самых успешных предприятий в области.

Гостей мероприятия приветствовал генеральный директор «Скания Сервис» Сергей Яворский. Он представил команду Scania и выразил в нескольких словах философию бизнеса компании, отметив качественный клиентский сервис и партнерский подход.

«Скания Сервис» уже более 10 лет занимается сервисом и обслуживанием клиентов. Мы стремимся делать свою работу как можно лучше, соответствуя европейским стандартам качества. Наша основная задача – идти в ногу со своими клиентами, оправдывая их ожидания и отвечая всем требованиям и пожеланиям», – сказал г-н Яворский.

Менеджеры Scania представили вниманию гостей несколько презентаций, посвященных различным направлениям деятельности компании, в том числе возможностям лизинга и постпродажному обслуживанию. Отдельно было сказано о технике безопасности и особенностях управления грузовыми автомобилями Scania – ведь гостям предстояло самим сесть за руль.

А впереди гостей ждала самая зрелищная часть мероприятия – испытание машин в полевых условиях. Пятикилометровая трасса по настоящему карьеру включала в себя и ровные переезды и довольно трудные участки – резкие повороты и подъемы с большим уклоном. Все машины, участвующие в тест-драйве, были груженые, что также необходимо было учитывать водителям. Все гости, опробовавшие Scania в деле, прошли трассу успешно и получили массу положительных эмоций.

Директор по логистике ООО ХЛ «Главмосстрой» Олег Колесник с удовольствием испытал три автомобиля Scania разной комплектации, после чего сделал вывод: «Очень легко управлять такими машинами, хотя я впервые был за рулем аж трех Scania» (самосвалы 6x4 и 8x4, миксер 6x4).

Генеральный директор компании ООО «ТрансМан» Павел Фетисов также поделился своим впечатлением: «Интересно поучаствовать в таком мероприятии. Как руководитель, ни разу не управлял самосвалом Scania, появилась возможность сесть за руль и прокатиться по карьеру. Ощущения незабываемые!»

Даже сотрудники компании Scania не упустили возможность еще раз проверить качество, надежность и комфорт самосвалов. Директор по маркетингу «Скания-Русь» Оскан Барморо сразу после теста сказал: «На водительском месте очень комфортно. По ощущениям самосвал напоминает чем-то внедорожник, только немного повыше». Несмотря на мощные габариты, самосвалы очень легки в управлении, даже девушки справились с задачей и проехали нужный маршрут.

Приятный день завершился вручением памятных кубков самым активным участникам тест-драйва в таких номинациях, как самый быстрый, самый отчаянный, самый смелый, самый выносливый и самый веселый водитель Scania. Была вручена и специальная женская номинация – «Амазонка Scania».

Подводя итоги мероприятия, г-н Яворский поблагодарил гостей за приятную компанию и заверил, что команда «Скания Сервис» всегда готова к сотрудничеству. ●

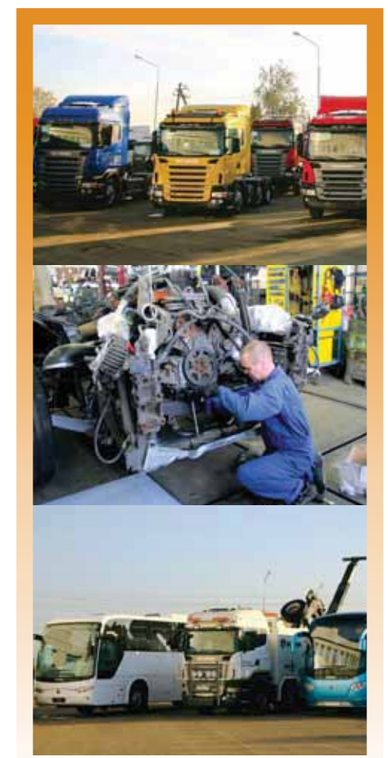
Директор по логистике ООО ХЛ «Главмосстрой» Олег Колесник

Генеральный директор компании ООО «ТрансМан» Павел Фетисов

> **“Скания Сервис» уже более 10 лет занимается сервисом и обслуживанием клиентов...”**
> *Генеральный директор «Скания Сервис» Сергей Яворский*

Текст: Надежда Большакова

СЕРВИСНОМУ ЦЕНТРУ В ШУШАРАХ ИСПОЛНИЛСЯ ОДИН ГОД



В ЧЕСТЬ ГОДОВЩИНЫ сервисного центра официальный дилер Scania ООО «Петроскан» устроил мероприятие для своих друзей и партнеров – День открытых дверей. Мероприятие состоялось в поселке Шушары, на территории сервисного комплекса – одного из крупнейших центров по обслуживанию клиентов Scania в Европе.

Праздник собрал вместе ценителей техники Scania ведущих предприятий автотранспортной, строительной, лесопромышленной отраслей северной столицы. Гости, пришедшие на праздник, получили возможность в неформальной обстановке пообщаться с сотрудниками компании «Петроскан», задать вопросы о развитии и прогнозах продаж генеральному директору Владимиру Абрамову, узнать о новинках продукции от руководителей сервисного отдела и отдела продаж. Все желающие приняли участие в экскурсии по ремонтной зоне «Петроскана».

На выставочном пространстве дилера гостям было предложено опробовать в действии модели Scania, пользующиеся наибольшим спросом среди клиентов ООО «Петроскан». Линейка грузовых автомобилей была представлена двухосными и трехосными седельными тягачами семейства Griffin, предназначенными для магистральных перевозок и работы в тяжелых условиях. Гости смогли ознакомиться с характеристиками тягачей R-серии – двухосными и трехосными тягачами, используемыми для внутренних и международных перевозок.

Для руководителей ведущих лесопромышленных и транспортных компаний «Петроскан» представил трехосный лесовоз, предназначенный для перевозки лесозаготовок в условиях плохих дорог и бездорожья, а также трехосный самосвал для работы в тяжелых условиях.

Отдел продаж автобусов представил автобусы Andare 1000 и OmniExpress. Для желающих приобрести подержанную технику Scania, которую в этом году начал реализовывать «Петроскан», была организована ознакомительная экскурсия по всему ряду моделей, имеющемуся в наличии.

В этот день на территории станции побывало свыше 100 человек. А солнечная ясная погода и отличное настроение собравшихся сделали это событие по-настоящему праздничным.

В следующем году руководство «Петроскана» планирует продолжить хорошую традицию и вновь пригласит всех желающих на День открытых дверей. ●

Текст: Анастасия Кондрацкая
Фото: Flickr, Scania Imagebank

ГАННОВЕР, IAA – 2008

“В конце сентября в Ганновере состоялась 62-я выставка коммерческого транспорта IAA. Это одна из самых крупных мировых выставок в этом секторе, которая отражает тенденцию развития транспортного бизнеса в мире”.

В 2009 году в Ганновере собралось рекордное количество участников – 2084 компаний, что примерно на 25 % больше по сравнению с прошлым годом. А общая экспозиционная площадь зафиксировала отметку 275 тыс. кв. м, хотя два года назад участники выставки занимали на 10 % меньше квадратных метров площади выставочного центра.

В этом году особое внимание уделялось вопросам экологии и заботе об окружающей среде, а также водителю и безопасности. Именно производители коммерческой техники все больше заботятся о снижении выброса углекислых газов, используя новые гибридные технологии и альтернативное топливо – этанол. Кроме того, огромное внимание уделяется водителю и его рабочему месту, совершенствованию его новыми опциями и системами, которые облегчают труд водителя и способствуют снижению количества ДТП, сокращая тем самым транспортные издержки.

К ганноверской выставке Scania готовилась заблаговременно, желая представить революционный двигатель Евро 5 без использования мочевины. Одним из последних достижений Scania, которое было также представлено на стенде, стало использование этанола как на двигателях для грузовых автомобилей, так и для автобусов. На сегодняшний день этанол является оптимальным решением в целях экономии топливных расходов, а также снижения выброса углекислого газа в окружающую среду.

На стенде Scania, который занимал почти 3 тыс. кв. м, было выставлено 13 единиц техники, включая обновленную линейку автобусов и грузовые автомобили P, G и R-серии с многочисленными усовершенствованиями как внутри кабины, так и снаружи. Кроме того, на стенде были представлены 9, 13 и 16-литровые двигатели, программы сервисного обслуживания и магазин с коллекцией одежды Scania Truck Gear.

В одном из залов выставочного комплекса традиционно были представлены самые старенькие модели мировых производителей. Scania также продемонстрировала старинные автомобили Oldtimer, приехавшие специально из музея в Сёдертелье (Швеция). ●

ТЕХНИКА В ЛИЗИНГ – ВЫГОДНОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ

В настоящее время в связи с дефицитом кредитных ресурсов многие лизинговые компании и банки приостановили свою деятельность или существенно увеличили ставки по финансированию автотехники.

Несмотря на это, ООО «Скания Лизинг» сохраняет свои позиции и предлагает своим клиентам пакет услуг, включающий в себя помимо финансирования страхование на условиях «полное КАСКО», а также помощь при регулировании страховых случаев. Покупатель техники Scania в лизинг может начать эксплуатацию и получать прибыль при минимальных начальных капиталовложениях.

«Скания Лизинг» финансирует грузовые автомобили SCANIA, а также прицепы к ним, городские, междугородние и туристические автобусы SCANIA.

Получить компетентную консультацию по вопросам лизинга и условиям финансирования вы можете, связавшись с финансовым представителем ООО «Скания Лизинг» в ближайшем к вам регионе.

ПРИОБРЕТАЯ АВТОМОБИЛЬ В ЛИЗИНГ, ВЫ СМОЖЕТЕ:

- высвободить денежные средства на другие нужды (в отличие от покупки);
- отнести платежи по договору лизинга на издержки производства в полном объеме, что уменьшает налогооблагаемую базу (в отличие от кредита);
- по истечении срока лизинга получить автомобиль в собственность по номинальной остаточной стоимости, в то время как рыночная стоимость автомобиля после срока лизинга составляет примерно 50 % его первоначальной стоимости (в отличие от аренды);
- оплачивать лизинговые платежи из средств, полученных в результате эксплуатации автотранспорта.

ГОЛОВНОЙ ОФИС
Москва, 117485,
ул. Обручева, 30/1, стр. 2
+7 (495) 543 98 97
+7 (495) 543 98 96

СЕВЕРО-ЗАПАД
С.-Петербург, 196626,
пос. Шушары,
Московское ш., 185
+7 (812) 449 80 90

СИБИРЬ И ДАЛЬНИЙ ВОСТОК
Новосибирск, 630052,
ул. Толмачевская, 33/3
+7 (383) 303 13 61
+7 (961) 872 68 31
Danila.Lazarev@scanialeasing.ru

ВОЛГА
Нижний Новгород, 603124,
Московское ш., 294Б
+7 (831) 220 00 33
+7 (962) 511 45 23
Eugeny.Soshkin@scanialeasing.ru

Саратовская обл., 410506,
Саратовский р-н,
с. Расково, п. Бартоломей
+7 (8452) 79 99 93
+7 (8452) 79 99 94
+7 (960) 906 307 79 00
Konstantin.Khabibulin@scanialeasing.ru

ЮГ
Краснодарский край,
353266, район Северский,
пгт. Черноморский,
ул. Дзержинского, 1
+7 (861) 666 77 12
+7 (960) 491 66 99
Anna.Boulanova@scanialeasing.ru

Текст и фото: Антонина Колтакова

ФЕСТИВАЛЬ АВТОБУСОВ – ПЕРВЫЙ ОПЫТ

В конце октября 2008 года ООО «Скания-Русь» стала участником первого Автотранспортного фестиваля «Мир автобусов», который проходил в Коломне. На специализированной выставке пассажирского автотранспорта, организованной ГУП МО «Мострансавто» на территории своего крупнейшего филиала «МАП № 2 Автоколонны 1417», были представлены ведущие европейские производители автобусов.

НА ФЕСТИВАЛЕ SCANIA продемонстрировала городской автобус OmniLink Евро 4 и 12-метровые OmniExpress, одни из лучших представителей Scania для туристических и междугородних перевозок. Яркая цветовая гамма красавцев Scania выделяла их на общей экспозиционной площадке.

Разукрашенный OmniLink напоминал солнечную зеленую лужайку, где летают бабочки и божьи коровки. Такая раскраска не случайна на городском автобусе Scania, который тем самым демонстрирует заботу об окружающей среде, соответствуя стандартам Евро 4. Высокоэкологичность – не единственное преимущество OmniLink, его также отличает современный дизайн и эксплуатационная эффективность в городских и пригородных условиях. Кроме того, низкий пол, большая пассажировместимость, эффективные системы обогрева и вентиляции обеспечивают высокий уровень комфорта для пассажиров. В чем как раз и смогли убедиться посетители выставки. Положительно отозвались о работе автобуса представители группы компаний «Автолайн», отмечая данную модель как экономичное, а потому прибыльное решение для городских и пригородных перевозок. В 2007 году «Автолайн» закупил очередную партию автобусов Scania OmniLink Евро 4, которые сегодня курсируют по Москве и Московской области.

Также вниманию гостей выставки были представлены два автобуса серии OmniExpress – 12-метровые двухосные туристический и междугородний варианты.

Эти модели отличают светлый просторный салон и прекрасная обзорность, а это немаловажные ориентиры для длительных пассажирских перевозок. Посетители с интересом изучали модели, на все их вопросы отвечали сотрудники «Скания-Русь» и «Скания-Питер». «Для российских междугородних и туристических поездок, – говорит менеджер по продажам автобусов «Скания-Русь» Дариус Снежка, – серия OmniExpress отвечает основным запросам клиентов: использование материалов из нержавеющей стали уменьшает образование коррозии, особый дизайн кузова придает дополнительную жесткость для обеспечения безопасности пассажиров и водителя. Требованиям любого заказчика отвечает многообразие опций: багажные полки над пассажирскими местами, индивидуальное освещение, регулируемые спинки кресел, кондиционер, средняя или задняя дверь, туалет, буфет».

> **“Участие наших автобусов в выставке в очередной раз позволило доказать, что марка Scania – это качество и надежность, стиль и функциональность, подтвержденные на деле”.**
> *Директор по продажам автобусов «Скания-Русь» Хокан Юде*

Посетители знакомились со спецификациями, параметрами представленных моделей, изучали салон машин изнутри, пробовали удобство сидений. Оборудование места водителя приятно поразило гостей – все детали тщательно продуманы: от автоматического управления зеркалами и двойного стеклопакета до улучшенной панели управления.

Самые юные посетители с удовольствием садились на место водителя, чувствуя себя настоящими профессионалами.

«Участие наших автобусов в выставке, – говорит директор по продажам автобусов «Скания-Русь» Хокан Юде, – в очередной раз позволило доказать, что марка Scania – это качество и надежность, стиль и функциональность, подтвержденные на деле».

Ненастье и выпавший снег не помешали организаторам создать уютную атмосферу фестиваля: программа включала круглые столы и презентации, соревнования по скоростному прохождению на автобусах и тестовые поездки, экскурсии по старой Коломне, а у самых маленьких участников была возможность представить свои работы на стенде детского рисунка «Мы едем, едем, едем…». ●

Текст: Оксана Сысоева

ВЫСТУПЛЕНИЕ В ЛИПЕЦКЕ

“Наша компания всегда принимает участие во всех автомобильных выставках, проводимых в нашем регионе...”

Вячеслав Усов, исполнительный директор компании «Скания-Черноземье»

В мае и сентябре 2008 года в Липецке состоялись два важнейших события в автобизнесе региона – межрегиональные специализированные выставки «Мотошоу–2008» и «Автобизнес Черноземья».

Цели выставок – отражение состояния автомобильного рынка региона, а также продвижение продукции автоиндустрии, демонстрация образцов оборудования, материалов, новинок продукции.

Выставку посетило большое число заинтересованных специалистов, организаций и частных лиц.

Второй год подряд при поддержке ООО «Скания-Русь» наиболее активным и ярким участником выставки стала официальный дилер-компания «Скания-Черноземье», которая представила самую большую экспозицию грузовой техники Scania.

«Наша компания неизменно принимает участие во всех автомобильных выставках, проводимых в регионе. Это обусловлено тем, что правильная организация данного мероприятия с привлечением населения и руководства крупных компаний дает нам возможность не только продвигать бренд Scania как производителя качественной и надежной грузовой техники, но и приобрести серьезных потенциальных покупателей», – отметил Вячеслав Усов, исполнительный директор компании «Скания-Черноземье». На выставке были представлены седельные тягачи Scania P340LA4 x 2HNA и G380LA4 x 2HNA, самосвал Scania P380CB8 x 4EHZ.

Обладая большим опытом и являясь признанным мировым лидером в области разработки и производства тяжелой грузовой автотехники, Scania стремится быть лидером во всем. На выставках был представлен прекрасно оформленный стенд Scania с большим количеством литературы, подробно описывающей возможности техники компании. Стенд привлек внимание профессионалов, которые смогли наглядно ознакомиться со всеми разработками техники Scania, а также совсем юных посетителей.

Артем Коростелев, 7 лет, г. Липецк

Никто из посетителей не остался без памятных сувениров, которые целый год до следующего выставочного сезона будут напоминать о знакомстве с техникой известной фирмы Scania. ●

Текст: Владимир Белей

ИНКУБАТОРЫ НА КОЛЁСАХ

Летом 2008 года официальный дилер Scania, ООО «Скан-Юго-Восток», поставил производственно-коммерческой фирме «МИРтех» три шасси для установки и последующей передачи заказчикам не совсем обычных кузовов. Ранней осенью готовые машины отправились в первый рейс.

КРАСНОДАРСКАЯ КОМПАНИЯ «МИРТЕХ» – предприятие многопрофильное, занимающееся производством и установкой различных кузовов на грузовые шасси. Фирма изготавливает оригинальные тентовые и рефрижераторные кузова. Но основная продукция компании – специальные автофургоны для перевозки суточных цыплят. Сложность производства таких кузовов заключается в том, что крохотным пернатым пассажирам необходимо обеспечить оптимальные условия поездки и зимой, и летом – то есть температуру, влажность, достаточное количество свежего воздуха. Эти характеристики должны поддерживаться в очень узком, оптимальном диапазоне, соответствующем условиям инкубатора. Все это обеспечивается уникальным оборудованием фирмы «МИРтех». Например, мощность обогрева составляет 60 кВт, охлаждения – 43 кВт, а объем подачи воздуха в фургон может составлять до 10 560 куб. м в час. При производстве таких кузовов компания применяет современные технологии с использованием качественных импортных и отечественных комплектующих. Но встал вопрос: на какое шасси поставить такой кузов?

В конце прошлого года в компанию обратились три независимых заказчика. Пожелания по комплектации машины у всех были разные, но в главном требования совпали: максимальный объем кузова, шасси с большим запасом прочности и долговечности наряду с высоким уровнем комфорта кабины водителя, так как дальность поездки в один конец порой достигает 1500–2000 км.

Требования заказчиков понятны: шасси с кузовами – «одиночки» – приобретаются, как правило, на более длительный срок, нежели тягачи, и срок обновления парка таких машин дольше. Поэтому прочность, ресурс и долговечность грузового шасси здесь играют главную роль, особенно если учесть, что такие машины зачастую используются не только в городских условиях, но и для межгородских перевозок. Так как Scania производит грузовые автомобили только тяжелого класса, соответствующий запас прочности присутствует даже в самом простом шасси Scania. Ну, а уровень комфорта для водителя в кабине всегда остается на традиционно высоком уровне Scania.

Представители компании «МИРтех» обратились в «Скан-Юго-Восток» с просьбой скомпоновать и поставить необходимые шасси. Специалистов «Скан-Юго-Востока» задача заинтересовала, и летом три новеньких шасси Scania: P310 LB6 x 2HNA, P340 LB6 x 2HNA и R230 LB4 x 2HNA уже стояли в краснодарском цехе компании, готовые для установки кузовов. При массе перевозимого груза 5–7 тонн максимальный объем кузова для трехосных шасси составил примерно 60 куб. м! Основная сложность заключалась

в том, чтобы установить такой длинный кузов со всем необходимым спецоборудованием на шасси.

И вот пришла пора передавать готовые автомобили заказчикам. Один из специалистов «МИРтеха» так описывает автомобиль R230 LB4 x 2HNA:

«Перед сдачей заказчику мы провели ходовые испытания автомашины и оборудования – ездили по городу и по объездной трассе. Жара плюс 43. Машина – супер!.. Идет замечательно, просто катится сама! Комфорт на 110 %! Звукоизоляция отличная! Передачи включаются гладко, никаких задержек, двигатель подхватывает моментально! И это всего-то при 230 л. с.! По городу идет отлично! Маневренность, динамика, тормоза – не к чему придраться! За городом – подавно! 90 км в час набирает легко, но при этом совсем не замечаешь скорости. Ход легкий, непринужденный, ну просто как будто сама катится! Ходовая часть отличная! Маневренность замечательная! По ощущениям – как будто едешь на легковой машине (перестроиться, рвануть, нырнуть между машинами – нет проблем!), даже еще лучше, так как по посадке находишься выше всех, и возникает чувство некоторого превосходства. В общем, нам очень понравилось. Мы еще даже шутили – жалко такую отдавать...»

«Скан-Юго-Восток» надеется и в дальнейшем продолжить плодотворное сотрудничество с компанией «МИРтех», чтобы радовать новых заказчиков, перевозящих этот нежный живой груз, комфортабельными и надежными автомобилями Scania. ●

Текст и фото: Фил Сэмпсон

ВЕРЕНИЦА ИДЕЙ

Для Эндрю Тинклера, президента компании Eddie Stobart Ltd., единственный способ вести бизнес – это мыслить нестандартным образом. И он уже добился результатов, служащих тому подтверждением, к числу которых относится комплексная транспортная система, экономящая энергию, сдерживающая рост расходов и гарантирующая оптимальное транспортное обеспечение текущих операций.

Не у каждого президента компании угол его офиса занимает макет железной дороги, но Эндрю Тинклер – не обычный босс в общепринятом понимании. Начав свою карьеру подмастерьем в строительной промышленности, он со временем стал одним из ведущих предпринимателей Соединенного Королевства. Сегодня он возглавляет широко известную британскую транспортную фирму Eddie Stobart Ltd.

Интересы деловой империи Тинклера охватывают перевозки автомобильным и железнодорожным транспортом. И если все пойдет по плану, скоро в этот список будет включен и водный транспорт. Таким видится ему комплексная транспортная система, в которой ведущую роль играет компания Eddie Stobart. «Это путь вперед, и в этом нет никаких сомнений», – говорит Тинклер.

«Однако чтобы обеспечить комплексный подход, нужно быть готовым мыслить нестандартным образом. Когда я пришел в компанию Eddie Stobart в 2004 году, мы были транспортным предприятием, перевозившим грузы на автомобилях. Сегодня мы операторы автомобильных и железнодорожных перевозок».

НАЧАЛО ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В ОБЛАСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК было положено тогда, когда компания наладила ежедневное железнодорожное сообщение между Центральной Англией и Шотландией для сети супермаркетов розничной торговли Tesco. Тинклер говорит, что компания сняла с маршрутов 28 грузовиков, сэкономив, таким образом, 2,1 млн литра топлива в год. «Это равносильно тому, что каждый год в течение 2,2 недель мы не выпускали бы в рейсы весь имеющийся у нас парк грузовых автомобилей, насчитывающий 1000 машин», – заявляет он.

Тинклер серьезно проанализировал все затраты, с которыми приходится сталкиваться его бизнесу. «Мы привыкли устанавливать тарифы на наши услуги в расчете на одну милю, однако мне кажется, что такой подход должен быть расширен, поскольку каждый контракт, по которому нам приходилось работать, был в своем роде уникальным», – говорит он.

Человек, увлеченный моделированием. Еще одним направлением деловой активности Эндрю Тинклера является компания по проектированию и строительству гражданских объектов на железнодорожном транспорте, в котором модель железной дороги используется в учебных целях.

> **“Когда я пришел в компанию Eddie Stobart в 2004 году, мы были транспортным предприятием, перевозившим грузы на автомобилях. Сегодня мы операторы автомобильных и железнодорожных перевозок”.**
>
> *Эндрю Тинклер, президент компании Eddie Stobart Ltd.*

10 СОВЕТОВ ТРАНСПОРТНЫМ ОПЕРАТОРАМ

- Выявите и исключите ненужные затраты.
- Приведите в порядок свою документацию.
- Работайте в тесном контакте с вашими клиентами и побуждайте их распределять услуги с целью их максимального использования.
- Посмотрите на вашу работу и усовершенствуйте ее, где это возможно. Это выгодный способ довольно быстро достичь хороших результатов.
- Максимально быстро устраните риски, являющиеся следствием ваших базовых затрат.
- Готовьте своих сотрудников по наивысшим стандартам.
- Инвестируйте в информационные технологии.
- Боритесь с растущими расходами на топливо вместе со своими клиентами.
- Устанавливайте партнерские отношения с поставщиками.
- Правильно выбирайте транспортное средство для выполнения определенной работы.

“Сегодня наше внимание сфокусировано на автомобильных, железнодорожных и водных путях сообщения”.

Эндрю Тинклер, президент компании Eddie Stobart Ltd.

«Мы провели длительное и тщательное изучение рисков, связанных с постоянной эксплуатацией транспортных средств, и разработали бизнес-модель, базирующуюся на почасовых эксплуатационных расходах. В результате были выявлены четыре ключевых фактора: время погрузки, время в пути, время разгрузки и непродуктивное время – другими словами, время пробега порожняком».

СЛЕДУЮЩИМ ЭТАПОМ стало изучение путей выхода из сложившейся ситуации. Частичным решением проблемы стала организация железнодорожного сообщения для Tesco, однако наиболее существенный вклад внесла концепция совместного пользования транспортом, в частности, совместно используемые клиентами транспортные средства, предоставленные компанией Eddie Stobart. «Железнодорожный состав отправляется в Шотландию с товарами для Tesco и возвращается с грузами, предназначенными для других клиентов, – говорит Тинклер. – Это ведет к повышению эффективности наших операций и минимизации непродуктивного времени».

По словам Тинклера, концепция совместного пользования транспортом вполне работоспособна и в отношении автомобильных перевозок. «Если есть возможность, мы забираем грузы наших клиентов на обратных рейсах, – говорит он. – За два прошедших года это привело к увеличению коэффициента использования нашего подвижного состава с 71 до 82,5 %. Теперь нашей целью является достижение 90 %».

Следующим этапом предложенного Тинклером плана комплексных перевозок станет организация транспортировки грузов водным транспортом. Другая фирма, входящая в группу компаний Stobart Group, в настоящее время эксплуатирует контейнерный терминал, находящийся недалеко от одного из портов на западном побережье Великобритании.

«Нами уже составлен план использования железнодорожного сообщения между нашим предприятием и этим доком, – говорит Тинклер. – В этом случае нашей задачей является предоставление всего комплекса услуг по сопровождению судов, доставляющих товары из таких портов, как, например, Роттердам, для наших клиентов в Соединенном Королевстве, занимающихся импортными и экспортными операциями».

По мнению Тинклера, в недалеком будущем речь пойдет и о воздушном транспорте. «Оставим это на перспективу, – говорит он. – Сегодня наше внимание сфокусировано на автомобильных, железнодорожных и водных путях сообщения».

Однако вне зависимости от вида перевозок основу планов Тинклера составляют люди, работающие в компании. «Мы постоянно прилагаем колоссальные усилия, чтобы повысить качество предоставляемых нами услуг, – заявляет президент компании. – В этом в равной степени участвует весь наш персонал: и водители, и диспетчеры по планированию грузопотоков».

«Очень важно, чтобы каждый в нашей команде в полной мере понимал особенности нашего бизнеса, – продолжает он. – Это жизненно необходимо для нашего постоянного развития и процветания». ●

Транспортный отдел. Интенсивная деятельность отличает работу производственно-диспетчерского отдела компании Eddie Stobart, находящегося в г. Карлайле. В общей сложности в компании работают 145 диспетчеров, занимающихся планированием перевозок

Настоящий матриархат. По давно сложившейся традиции каждый грузовик компании Eddie Stobart носит женское имя. Первый грузовик компании был назван «Твигги» в честь британской манекенщицы, знаменитой в 60-е годы прошлого века. На сегодняшний день мы имеем длинный список очередности поступления заявок, в котором фанаты ежедневно просят предоставить им грузовик, названный в честь их супруги или дочери

SCANIA ПРЕДЛАГАЕТ

Уникальные условия приобретения грузовых автомобилей семейства Scania Griffin – самого продаваемого импортного автомобиля в России. Более 10 000 автомобилей Griffin уже колесят по дорогам России. Автомобили семейства Scania Griffin дважды получали звание «Лучший зарубежный грузовик».

Продолжение программы «Griffin»

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ПЛАТЕЖ 8000 €*

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ 1900 €*

ВЫКУПНАЯ СТОИМОСТЬ 8000 €*

СРОК ЛИЗИНГА – 48 МЕСЯЦЕВ
Налог на имущество, НДС и страхование КАСКО включены в лизинговые платежи!

СКАНИЯ ЛИЗИНГ

SCANIA
ООО «Скания Лизинг»
Т.: +7 (495) 543 98 97
Ф.: +7 (495) 543 98 96

* Стоимость приведена для автомобиля Scania Griffin P340 LA 4 x 2 HNA.

Оплата в рублях по курсу ЦБ РФ. Платежи рассчитаны на условиях текущего курса EURIBOR и могут меняться в зависимости от изменения ставки EURIBOR.

УЗНАЙТЕ ПОДРОБНОСТИ У НАШИХ ДИЛЕРОВ: ООО «Скания-Русь» 8-800-505-5500 (звонок бесплатный)

Флагман Авто (Архангельск) +7 (8182) 44 77 00 • **ВолгаСканЦентр** (Волгоградская обл., г. Волжский) +7 (8443) 29 71 84 • **Автоторгцентр** (Вологодская обл., г. Череповец) +7 (8202) 69 40 48 • **Сканеж** (Воронеж) +7 (4732) 46 05 20 • **ЕвразСкан** (Екатеринбург) +7 (343) 379 45 01 • **УралСкан** (Екатеринбург) +7 (343) 379 379 9 • **Нур-Авто** (Казань) +7 (843) 277 78 68 • **Автомеханика** (Калининград) +7 (906) 238 52 68 • **АвтоСканКострома** (Кострома) +7 (4942) 620 920 • **Краснодар-Скан** (Краснодар) +7 (86166) 677 13 • **СибСканСервис** (Красноярск) +7 (3912) 78 63 36 • **Скания Черноземье** (Липецк) +7 (4742) 48 28 04 • **Север-Скан** (Москва) +7 (495) 994 08 82 • **Скания Сервис** (Москва) +7 (495) 787 50 01 • **Скан-Юго-Восток** (Москва) +7 (495) 503 83 44 **Компания Альфа** (Набережные Челны) +7 (8552) 77 82 82 • **Агат-Скан-Сервис** (Нижний Новгород) +7 (831) 220 00 33 • **Транссервис** (Нижний Новгород) +7 (831) 274 85 67 • **Кемерово-Скан** Грузовые Машины (Новокузнецк) +7 (3843) 70 50 05 • **СибТракСкан** (Новосибирск) +7 (383) 303 12 80 **Барс-Авто** (Омск) +7 (3812) 32 22 22 • **ОренбургСканСервис** (Оренбург) +7 (3532) 30 00 03 • **ПрикамьеСкан** (Пермь) +7 (342) 294 58 63 • **Транс-Абсолют** Экспорт-Импорт (Ростов-на-Дону) +7 (863) 2 919 111 • **СамараСкан** (Самара) +7 (846) 922 92 08 • **Норд-Скан** (Санкт-Петербург, промзона «Парнас») +7 (812) 448 06 25 • **Петроскан** (Санкт-Петербург, г. Сертолово) +7 (812) 593 80 90 • **Петроскан** (Санкт-Петербург, пос. Шушары) +7 (812) 449 80 90 **Балтранс** (Саратов) +7 (8452) 79 99 93 • **ЮграСкан** (Сургут) +7 (3462) 51 80 45 • **Партнер ЛУКОЙЛа** (Сыктывкар) +7 (8212) 291 800 • **Инкомцентр-Скан** (Тольятти) +7 (8482) 20 24 74 • **ТулаСкан** (Тула) +7 (4872) 38 53 90 • **ТюменьСкан** (Тюмень) +7 (3452) 426 062 • **УфаАвтоСкан** (Уфа) +7 (347) 292 92 61 **Южный Урал Скан** (Челябинск) 8 800 100 04 10 • **СканТрак** (Ярославль) +7 (4852) 72 18 74

Текст: Андерс Норднер
Фото: Дэн Боуман
Иллюстрации: Международная специализированная выставка коммерческого транспорта, Scania

ДИКИЕ И БРЕДОВЫЕ

Кристофер Хансен, руководитель группы дизайнеров Scania, подробно ознакомился с работами молодых студентов, изучающих промышленный дизайн. Их рисунки были представлены на Международной специализированной выставке коммерческого транспорта в Ганновере, Германия.

Отличная идея

«КОНТЕЙНЕРОВОЗ-ПАУК»

Ин Тао, Школа промышленного дизайна, Линц, Австрия

«Это отличная идея для автомобиля специального назначения, однако она вряд ли представляет ценность для наших автомагистралей. Как транспортное средство такая машина имеет слишком много неиспользуемого пространства между колесами и кабиной. По своему внешнему виду она больше всего напоминает машину, используемую на трелевке леса. В своей основе этот творческий поиск пошел не в том направлении. Фактически это тягач и прицеп, объединенные в трелевочный комбайн, который обладает достаточно привлекательным дизайном для машин такого класса, и, возможно, именно на этом аспекте были сконцентрированы честолюбивые устремления дизайнера».

Слишком сложно

«ДВА В ОДНОМ»

Карстен Виллман, Высшая школа техники и экономики, Дрезден, Германия

«Здесь просматривается некоторое влияние идеалов немецкой школы промышленного дизайна Bauhaus – простоты, эффективности и промышленной направленности. Первое, что пришло мне на ум, – это грузовик для перевозки мусора, но я не хотел бы увидеть такую машину на наших дорогах, поскольку она уж очень смахивает на коробку. И как она будет смотреться, когда контейнерная часть покроется ржавчиной?»

«Возможно, круглая форма кабины выглядит изящно, но она приводит к образованию большого мертвого пространства. Возникает впечатление какого-то ретроиндустриального стиля, следствием чего зачастую становится унылый и мрачный дизайн».

«Мечтой многих промышленных дизайнеров является создание модульных конструкций, именно ее воплотил разработчик в сменном блоке этой машины. Однако правильное модульное исполнение требует интеллектуального подхода. Данная конструкция представляется слишком сложной и не решает какую-либо специальную задачу».

> **«Мечтой многих промышленных дизайнеров является создание модульных конструкций. Однако правильное модульное исполнение требует интеллектуального подхода».**
>
> *Кристофер Хансен, руководитель отдела художественного моделирования и промышленного дизайна концерна Scania*

Современно, но не функционально

«ГРУЗОВИК-ГАРМОШКА»

Тобиас Вольфарт, Высшая школа изобразительных искусств, Саар, Германия

«Какое-то время среди разработчиков концепций автомобилей было модно помещать водителя в центре кабины. Проблема в том, что такое решение не является функциональным ни в пространственном отношении, ни с точки зрения экономии. Кроме того, это снижает маневренность. Лучше и проще следить за перемещениями автомобиля, сидя ближе к какой-либо одной его стороне – левой или правой. Это позволяет водителю совершенно по-другому соотносить свое положение с положением машины».

«Внешне кабина оформлена просто и скучно. Однако такая простота вполне оправданна для грузового отсека, что делает его открытым и привлекательным как в эстетическом, так и в практическом отношении. Это решает проблему».

С таким страшно встретиться

«АВТОПОЕЗД ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ЖИВОТНЫХ»

Шаш Золтан, Университет художественных ремесел и дизайна Мохоли-Наги, Будапешт, Венгрия

«Чистые аэродинамические линии и мягкие, плавные, закругленные очертания тягача. Все это воспринимается как ретрофутуризм. Вместо глубокой проработки формы на этапе лепки модели кузова используются графические элементы в виде длинных полос. Автомобиль выглядел бы совершенно по-другому, если бы, к примеру, он был зеленого цвета».

«Кабина, пожалуй, занимает слишком много места и выглядит несколько неуклюже. В целом облик автомобиля ужасен, несмотря на его округлые формы».

«Выбрав такой стиль внешнего оформления, автор предложенной концепции, возможно, хотел нам сказать, что в этом транспортном средстве животным будет обеспечен лучший уход, однако тонкие прорези вдоль стенки однозначно свидетельствуют – это как тюрьма».

Механический романтизм

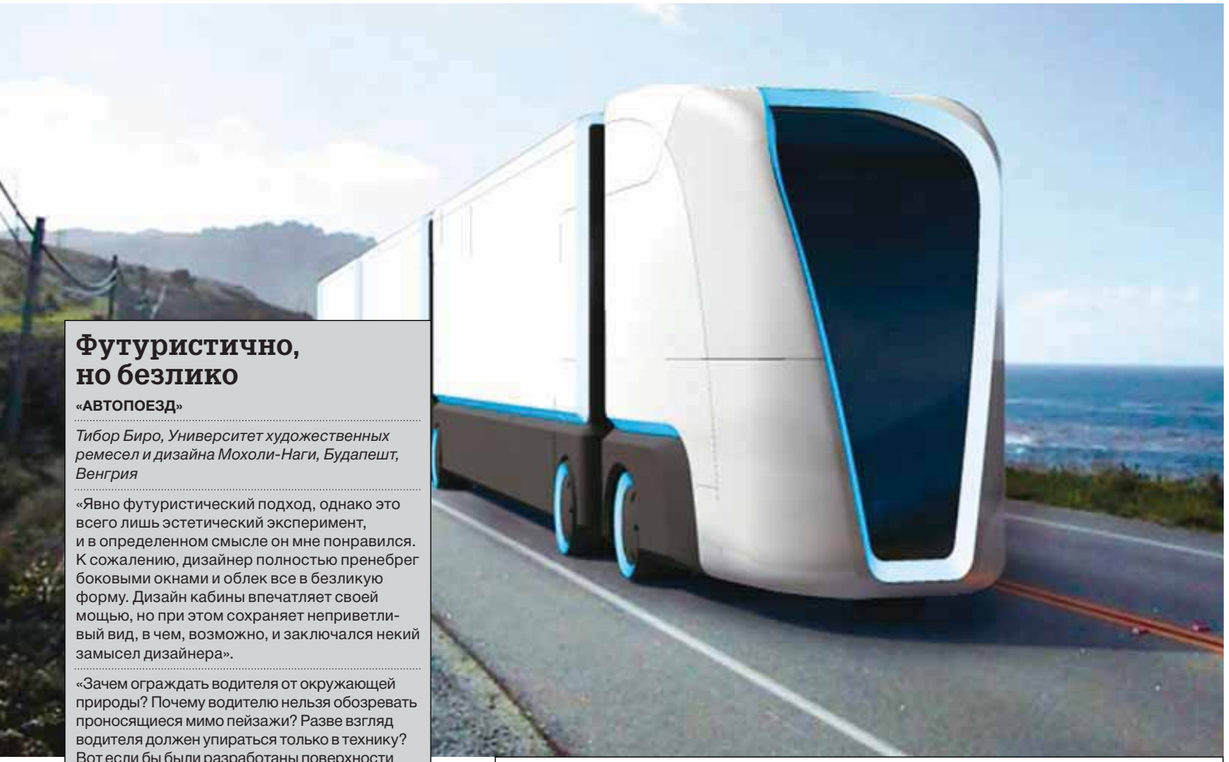
«ХАМЕЛЕОН»

Хай Шан Денг, Школа промышленного дизайна, Линц, Австрия

«Это удивительное творение. Что касается эстетики автомобиля в целом, то для меня она ассоциируется с футуристической робототехникой и механическим романтизмом. В то же время предложенная концепция немного напоминает автопоезд, только, пожалуй, слишком сложной конструкции, со множеством деталей и ребрами мудреной формы».

«Интерес представляет фронтальная загрузка. Если она необходима с точки зрения логистики, то такое решение можно считать удачным».

«Это тщательно продуманное конструкторское решение, которое несет в себе определенную новизну и базируется на вполне осуществимой технологии».



Футуристично, но безлико

«АВТОПОЕЗД»

Тибор Биро, Университет художественных ремесел и дизайна Мохоли-Наги, Будапешт, Венгрия

«Явно футуристический подход, однако это всего лишь эстетический эксперимент, и в определенном смысле он мне понравился. К сожалению, дизайнер полностью пренебрег боковыми окнами и облек все в безликую форму. Дизайн кабины впечатляет своей мощью, но при этом сохраняет неприветливый вид, в чем, возможно, и заключался некий замысел дизайнера».

«Зачем ограждать водителя от окружающей природы? Почему водителю нельзя обозревать проносящиеся мимо пейзажи? Разве взгляд водителя должен упираться только в технику? Вот если бы были разработаны поверхности обзора, то такой привлекательный автомобиль, возможно, обрел бы некоторую полезность».

Сигналит: «Прочь с дороги!»

«КАТЯЩИЙСЯ ДОМ»

Виктор Малакучи, Университет художественных ремесел и дизайна Мохоли-Наги, Будапешт, Венгрия

«Такой вот, несколько пухленький автомобильчик. Это полностью реализованная концепция, однако я не заметил хоть какого-нибудь стиля и динамики в оформлении передней части. Прорези впереди выглядят совершенно застывшими».

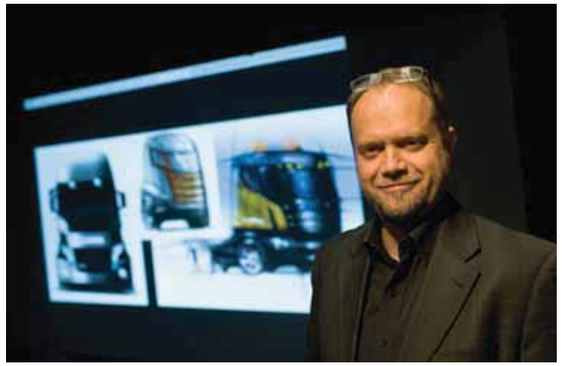
«Я воспринимаю такой дизайн как неприветливый, сигнализирующий всем: «Прочь с дороги!» Вообще говоря, может быть, это и неплохо. Крупногабаритные автомобили должны обладать некоторой агрессивностью, свидетельствующей о том, что катит 60 тонн. Но все-таки автомобиль должен быть привлекательным, а не топорным».

С чертежных досок концерна Scania

LT1 Haulage. **Кристофер Хансен: «По сравнению с «Катящимся домом» этот эскиз отражает перспективу развития автомобилей Scania и является более динамичным и строгим, отображая при этом превосходное сопряжение боковых и передних панелей».**

Mauri 1
«Перед нами базовая конструкция – грузовик, предназначенный для вывоза мусора или работы в лесном хозяйстве. У него свирепое выражение «лица», которое, однако, не воспринимается как нечто тупое и злобное. Все дышит молодецкой силой».

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ **ФАКТОР**



«Каждая деталь грузовика передает нам определенный эмоциональный настрой», – говорит Кристофер Хансен, руководитель отдела художественного моделирования и промышленного дизайна концерна Scania.

ПО МНЕНИЮ КРИСТОФЕРА ХАНСЕНА, руководителя отдела художественного моделирования и промышленного дизайна концерна Scania, бредовые идеи играют роль побуждающего стимула в начале работы над проектом. Однако необходимо увязывать дизайн и стилистическое оформление не только с технологией, но и, что более важно, с запросами потребителей.

Насколько свободны вы в своем творчестве на благо Scania?

– Когда мы приступаем к работе над проектом, то пользуемся большой свободой и фактически не имеем никаких ограничений, однако впоследствии нам приходится иметь дело с элементами дизайна, в основе которых лежат наши познания в области базовых технологий. Наша конечная, превалирующая над всеми другими, цель заключается в том, чтобы выразить сущность Scania.

Нам требуется не так уж много времени, чтобы пройти путь от кажущихся безумными идей до их воплощения в жизнь. Когда я рассматриваю три дизайнерских решения, одно из которых явно абсурдное, а два других абсурдны в меньшей степени, вполне вероятно, что по поводу первого я выскажусь, что оно будоражит воображение, а затем воспользуюсь им, чтобы оказать стимулирующее воздействие на те предложения, которые ближе к реальности, в целях их дальнейшего совершенствования. Бредовые идеи служат нам в качестве отправного пункта и всегда появляются в начале работы над проектом.

Каковы общие тенденции, когда речь идет о дизайне транспортных средств?

– Совершенно очевидной тенденцией является управление аэродинамическими характеристиками и, как следствие, повышение топливной экономичности. Следующая тенденция предусматривает удовлетворение запросов потребителей, лежащих в практической и эмоциональной плоскости. Тенденция, которую мы наблюдаем в промышленности, выпускающей автомобили для личного пользования, заключается в том, что сегодня производители, заинтересованные в том, чтобы их продукция отвечала запросам потребителей, производят грузопассажирские машины более высокого качества, учитывая при этом то, для каких целей они приобретаются, и оформляя их в соответствии с требованиями моды, что также повышает их качество. Кроме того, важное значение приобретает обеспечение водителю возможности управлять автомобилем – другими словами, обзорность и размеры окна.

> **«Бредовые идеи служат нам в качестве отправного пункта и всегда появляются в начале работы над проектом».**
> *Кристофер Хансен, руководитель отдела художественного моделирования и промышленного дизайна концерна Scania*

Еще одна длительная и устойчивая тенденция прослеживается в придании автомобильным фарам стильного и современного облика. Фары – это глаза машины, на них вы обращаете внимание в первую очередь. Они являются выражением ее образа. У нас имеется огромный потенциал, позволяющий отображать нашу торговую марку в дизайне автомобильных фар.

В каких элементах дизайна отражается будущее?

– Осветительные приборы сегодня функционируют на светодиодах. Если у вас их нет, вы скоро совершенно выйдите из моды. Однако светодиоды уже сейчас воспринимаются скорее как настоящий, а не завтрашний день. Другой составляющей дизайна является применение суперсовременных материалов – так вы со всей очевидностью демонстрируете всем, что ваши материалы соответствуют последним достижениям науки и техники. Другим важным носителем индивидуальности автомобиля служит решетка радиатора – деталь, которая постоянно эволюционирует. В последние годы мы перешли от небольших прорезей к большим усложненным конструкциям.

Вообще говоря, по дизайну и внешнему оформлению автомобиля должно быть видно, что каждая его деталь имеет свое предназначение и несет определенную смысловую нагрузку, даже если это и не поддается измерению в техническом отношении, а также то, что над каждой деталью дизайнеры трудились с любовью и заботой.

Учитываете ли вы культурные различия, при разработке дизайна автомобиля?

– Несомненно, у нас используются дизайнерские решения внутреннего и внешнего облика автомобиля, а также дополнительных принадлежностей, ориентированных на местные особенности. Однако Scania является международным брендом, для которого самым важным фактором остается качество, а стилистическое исполнение продукции должно отражать этот бренд по всему миру одинаково. В этом и заключается концепция Scania. И не нужно, чтобы наши автомобили выглядели по-шведски. Каждая машина должна быть похожа на Scania, однако все они должны поддерживать традиции шведского качества. ●

ПРАЗДНИК КРАСОТЫ

Как, по мнению большинства, выглядит грузовик? Это огромный, медленный кирпич цвета грязи с одной подслеповатой фарой на квадратных колесах… Они действительно часто бывают такими, но не везде. Иногда грузовики превращаются в настоящие произведения искусства. Чтобы увидеть такие машины, нужно отправиться в Скандинавию…

Текст и фото:
Максим Чернявский

В конце лета, в августе, в Финляндии, Норвегии и Швеции проходят один за другим праздники «самых-самых» грузовиков, на которые собираются их владельцы со всей Северной Европы. Впрочем, на них приезжают также гости из Германии, Голландии и даже Польши.

Даже не верится, что это не специальные шоу-траки, а действующие машины. Расписные лакированные бока, хромированные бамперы, крылья и даже самосвальные кузова, огромные ксеноновые «люстры», десятки ярких лампочек по периметру, множество заказных «примочек» – доведение машины до совершенства ограничено только фантазией владельца и его финансами. И того, и другого, кстати, требуется немало.

Для создания шедевра из стандартного грузовика необходимо много времени и усилий десятков людей. Начинается все, конечно, с идеи. Будущий владелец обращается к дизайнеру, они вместе продумывают дизайн – проект от начала до последней детали. Разумеется, это требует создания сотни эскизов, после чего начинается собственно работа.

Заказанное шасси с завода сначала отправляется на кузовную фирму. Там оно разбирается, рама, кузов и кабина окрашиваются в основной цвет. Полностью разобранная кабина перевозится в мастерскую художника – ведь помимо росписи она обретает новую «начинку». Скажем, установкой аудиосистемы занимается специальное ателье – все по высшему разряду. Эксклюзивную обивку кабины в соответствии с проектом поставляет другая фирма. Параллельно заказываются десятки хромированных деталей – у третьей, четвертой и так далее…

Тем временем художник-аэрографист приступает к основной росписи. Несколько помощников, десятки литров специальных красок и лака… Так рождается художественное полотно на грузовике. Ручная работа и специальная технология требуют значительного времени. Только одно раскрашивание автопоезда «Сегун» заняло почти 4000 рабочих часов. Соответственно и стоимость такого «экспоната» иногда вдвое выше стандартной. Зато в результате получается единственный в своем роде шедевр на колесах, от колпачков ниппелей до проблесковых маячков на крыше.

Причем такие машины остаются на ходу. Как и их обычные собратья, каждый день они перевозят десятки тонн картона, лимонада или цемента… Да-да, удивительно, но в качестве визитной карточки фирмы зачастую выступают вполне утилитарные машины вроде самосвалов. Принадлежат они, как правило, маленьким частным компаниям, владеющим полудюжиной грузовиков. Таковы, например, цементовоз «Сегун» Мики Аувинена, тягач «Розовая пантера» Ристо Косо или самосвал-асфальтовоз «Турхагенов».

Как правило, переделкам подвергаются флагманы фирмы, наиболее мощные и дорогие. Они оснащены самыми сильными двигателями, автоматическими коробками передач, пневматической подвеской и «топовыми» кабинами. Показательно, что подавляющее большинство машин носят марку Scania. Разумеется, встречаются и другие представители «большой семерки», но в крайне незначительных количествах. Дело, видимо, в том, что помимо самой современной «начинки» машины этой марки обладают большей экспрессией в дизайне, вдохновляющей как владельцев, так и художников. Эстетика прекрасного в сочетании с «маскулинностью» рабочего трака создает потрясающее зрелище…

А в свободное от работы время машины собираются на специальные шоу – других посмотреть и себя показать. Целые ряды и даже колонны отмытых и отполированных до блеска машин – зрелище незабываемое. Среди них бродят тысячи зрителей, любующихся сюжетами огромных картин.

Нередко источниками вдохновения для «картин» служат блокбастеры последних лет, в том числе и мультипликационные. А кроме них – рок-звезды, животные, мифические существа и обнаженные красотки…

Каждый может найти сюжет по вкусу и проголосовать за понравившуюся машину. В итоге их владельцы получают призы по категориям. При желании можно заказать новый шедевр для собственного и нашего удовольствия… ●

Оригинальные запчасти и аксессуары

ЗЕРКАЛА. НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Согласно новым, более строгим правилам (директива 2007/38/EC) с 31 марта 2009 года все тяжелые грузовые автомобили, зарегистрированные с 2000 по 2005 год, должны быть оборудованы зеркалами ближнего и панорамного обзора. Задача этих зеркал – обеспечить обзор в «мертвых» зонах по правую сторону автопоезда, а также непосредственно у кабины тягача (см. прилагающиеся картинки).

Зеркала можно приобрести у официальных дилеров, их установка выполняется быстро и просто.

ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ

Глушитель Scania

Конструкция выхлопной системы требует высокой точности, каждая деталь должна быть продумана, ведь от этого зависит избыточное давление, ограничение по уровню шума, вес и размер.

По результатам измерений, произведенных Scania, некоторые «подходящие» глушители имеют избыточное давление, превышающее давление в оригинальных глушителях Scania до 50 %. Это может привести к повышению расхода топлива, а также к повреждению нагнетателя и головок цилиндров.

Другим из возможных результатов избыточного давления может стать треснувший клапан (см. изображение), перегрев компрессора и, как следствие, выход из строя подшипника.

Глушители Scania последних моделей изготовлены с использованием техники циклона, что позволяет снизить расход топлива на 1 % по сравнению с предыдущей моделью и даже более по сравнению с «подходящими» глушителями.

Много это или мало?

Например, при среднегодовом пробеге 100 000 км экономия топлива всего на 2 % за период службы глушителя Scania (три года) составит около 55 000 руб. Это больше, чем разница в стоимости оригинальной запчасти и «подходящей». Цена же возможного ремонта компонентов двигателя увеличит этот разрыв в разы.

ОРИГИНАЛЬНЫЕ АКСЕССУАРЫ SCANIA

Автомобиль Scania всегда легко отличить благодаря характерным линиям, подчеркивающим мощный дизайн. Однако вы можете придать своей машине еще большую индивидуальность оригинальными аксессуарами.

Например, в зимний сезон важную роль играет безопасность вождения. Поэтому предлагаем целый ряд аксессуаров Scania, среди которых, есть:

Комплект дооборудования штатными ксеноновыми фарами

Дополнительные ксеноновые фары широкого обзора 190 x 220 x 138 мм

А также аксессуары для комфортного вождения:

Дефлектор боковой

Пластиковые брызговики на задние колеса

Текстильные и резиновые коврики для салона

Важно, что все аксессуары произведены с максимальным вниманием к качеству, и поэтому идеально подходят к автомобилям Scania. За более детальной информацией обращайтесь к официальным дилерам.

Текст и фото: Антон Михайлов

«Трехтонка» Scania-Vabis 1929 года выпуска оснащалась бензиновым 6-цилиндровым мотором мощностью 85 л. с.

НА КРЫЛЬЯХ ГРИФОНА

В этом году исполнилось 15 лет появлению фирмы Scania на отечественном рынке. За это время компания подтвердила репутацию одного из мировых лидеров, не зря уже семь лет подряд Scania держит первое место по продажам в России.

Свою родословную фирма Scania, ныне всемирно известный изготовитель высококачественных грузовиков, ведет с 1891 года, когда в городке Сёдертелье образовалась небольшая компания по производству вагонов с аббревиатурой Vabis. Чуть позже в Мальме открылась фабрика по производству велосипедов со сложным названием Maskinfabriks-Aktiebolaget Scania, или просто «Скания». Уже через год к велосипедам прибавились легковые автомобили «Скания А», на шасси которых делали почтовые фургоны. Первый 1,5-тонный грузовик модели «Ас» был изготовлен в 1902 году в единственном экземпляре.

В 1906 году в программе фирмы появилась новая модель EL грузоподъемностью 3,5 тонны с 4-цилиндровым двигателем мощностью 20 л. с. Автомобиль имел цепной привод задних колес и литые резиновые шины. Затем к ним добавились модели IL, BL, DL с двигателями разной мощности. В 1910 году с продукцией фирмы познакомилась наша страна – грузовик «Скания» был отправлен в Санкт-Петербург. Это была первая экспортная поставка фирмы! Всего же до 1917 года в Россию было поставлено 22 машины, и фирма открыла здесь свою ремонтную мастерскую.

В 1911 году Scania объединилась со своим конкурентом, и следующие полвека продукция

“Первыми стали автомобили серий 314 и 324 грузоподъемностью 1,5–2,0 тонны с 4-цилиндровым двигателем мощностью 36 л. с., карданным приводом и пневматическими шинами”.

фирмы носила двойное имя «Скания-Вабис». Использование базовых шасси «Вабис» и агрегатов «Скания» позволило быстро расширить программу грузовиков. На предприятии в Сёдертелье с тех пор производились только коммерческие машины.

Первыми стали автомобили серий 314 и 324 грузоподъемностью 1,5–2,0 тонны с четырехцилиндровым двигателем мощностью 36 л. с., карданным приводом и пневматическими шинами. Вскоре к ним добавились более тяжелые бортовые машины и самосвалы грузоподъемностью 2,5–3,0 тонны с двигателем мощностью до 50 л. с. Они возглавили принципиально новое поколение так называемых «быстрых грузовиков», способных развивать максимальную скорость 40–50 км/ч. Их особенностями стали верхнее расположение клапанов двигателя и дисковое сцепление в масляной ванне. Одной из первых в Европе Scania-Vabis начала производство трехосных машин с колесной формулой 6 х 2.

В 30-е годы двигатели фирмы Scania стали очень популярными. Первый дизельный двигатель был произведен в 1936 году совместно с немецкой фирмой Magirus. В 1939 году изготовили серию унифицированных двигателей, которая впоследствии стала основой конструкторской школы Scania. Перед Второй мировой войной «Скания-Вабис» освоила выпуск машин с газогенераторной установкой, снабженной собственным конденсатором, расположенным перед радиатором.

Шильда Super у тягача «нулевого» поколения Scania говорит о дизеле с турбонаддувом

Тогда же фирма стала обретать свою репутацию производителя надежного, качественного продукта.

Но вот война закончилась, и в 1949 году Scania сделала огромный шаг вперед, выпустив 40-ю и 60-ю серии грузовиков. Установленные на них новые дизели с непосредственным впрыском потребляли на 25 % меньше топлива, чем двигатели с впрыском во впускной коллектор. Долговечность этих моторов была такой, что вскоре они стали известны как «400 000-километровый двигатель». Scania учредила приз для водителей, проехавших на своем грузовике 400 тысяч километров без капитального ремонта двигателя, и в течение нескольких лет его получили 1350 человек.

А в 1958 году Scania начала выпуск 75-й серии грузовиков – самой знаменитой продукции фирмы в мире. Естественно, со временем грузовики Scania становились комфортабельнее, мощнее и тяжелее, хотя внешне почти не менялись. Полная масса варьировалась от 12,6 до 22 т. Автомобили оснащались шестицилиндровым

Старичку-эвакуатору 50-й серии даже через 40 лет «по плечу» любые грузовики

Представитель первого бескапотного семейства LB76 всю жизнь работал в Великобритании

Капотный тягач LS110 до сих пор эксплуатируется в Иране. Особые приметы – дополнительный воздушный фильтр на крыле, специальные колесные диски и шины большего диаметра

В начале 70-х Scania разработала специальное семейство военных грузовиков. Один из них – полноприводной SBA111 с упрощенной кабиной

дизелем D10 с прямым впрыском мощностью 165 л. с., а с 1961 года – первым турбодизелем Scania мощностью 205 л. с. (модификации Super). На смену старой конструкции капота (так называемым «крыльям бабочки») пришел открывающийся капот «аллигаторного» типа. Приборы были размещены прямо перед водителем, а не в центре панели.

Введение в начале 60-х годов ограничений на длину транспортных средств в Западной Европе заставило «Сканию» заняться грузовиками с кабиной над двигателем; до этого момента она ориентировалась лишь на капотные машины. В результате появилась модель LB76. Впервые на ней сиденье водителя получило пружинную подвеску, а гидроусилитель рулевого механизма вошел в стандартную комплектацию. В 1964 году мощность двигателя с турбонаддувом была доведена до 240 л. с., а тремя годами позже составила 260 л. с. Всего было изготовлено почти 40 тысяч автомобилей серий 75 и 76. В дальнейшем они стали основой более совершенной гаммы L110, получившей потом название «нулевого поколения» фирмы. Ее основой послужили модели, разработанные в 1962–1964 годах. Новая гамма включала серии L50, L/LB80, L/LB85 и L/LB110 в многочисленных 2- и 3-осных исполнениях полной массой 12,5–22,5 тонн с капотной компоновкой (L) или кабиной над двигателем (LB). На усиленных вариантах Super обычно применялись моторы с турбонаддувом мощностью, соответственно, 120, 190 и 270 л. с. Уже в начале 1969 года был освоен выпуск первого V-образного дизеля «Скания» – модели DS14 рабочим объемом 14 литров с турбонаддувом. В разных вариантах он развивал от 335 до 385 л. с. и на тот момент был самым мощным в Европе.

Получив признание на рынке, руководство «Скания-Вабис» приняло к исполнению программу создания разветвленной сети зарубежных филиалов. Первый и самый крупный из них был основан в 1953 году в Бразилии и пущен в эксплуатацию через четыре года. С 1964 года сборку грузовиков 75-й серии наладили в голландском городе Цволле, а затем в Дании.

Высокая активность Scania-Vabis привлекла к ней внимание шведской авиационной и автомобильной компании SAAB. В конце 1968 года владевшие обеими компаниями члены семейства Валленбергов решили объединить их в промышленную группу SAAB-Scania. Фирма «Скания-Вабис» стала ее грузовым отделением и продолжала изготовление грузовиков, но уже под маркой «Скания». В 70-е годы она расширяла сеть своих сборочных заводов. В 1976 году появился один из ее крупнейших зарубежных филиалов в Аргентине. Затем открылись предприятия в Марокко, Танзании, Ираке, США, Перу и Австралии. Объем производства в период с 1976 по 1979 год возрос с 15 до 22 тысяч автомобилей. Переломным моментом в истории «Скании» стал 1980 год, когда начался ее стремительный выход в мировые лидеры в области тяжелых грузовиков.

Весь предыдущий опыт воплотился во втором поколении, состоявшем из трех базовых серий «82», «112» и «142» полной массой до 32 тонн. Как и раньше, первые цифры индекса модели сообщали округленный рабочий объем двигателя. С внедрением модульной конструкции кабин над двигателем была введена их новая индексация: «P» – для местных перевозок и «R» – для магистральных. С этого времени все капотные исполнения получили индекс «T». К ним добавлялись буквы «M», «H» или «E», указывавшие на вариант исполнения

Самосвал одного из самых известных семейств Scania-Vabis 75-й серии из Швейцарии

шасси – для обычных, тяжелых и особо тяжелых условий эксплуатации. С 1982 года начался выпуск дизеля DSC11 с турбонаддувом (333–354 л. с.), который первым получил систему промежуточного охлаждения воздуха. На следующий год она появилась и на моторе DSC14, повысив его мощность до 460 л. с. (на седельных тягачах R142H). В следующем году началось изготовление еще одного 6-цилиндрового двигателя DS9 (объемом 8476 см³) с турбонаддувом и его варианта с промежуточным охлаждением «DSC9 Intercooler» мощностью, соответственно, 245 и 275 л. с.

В 1987 году началось производство грузовиков Scania третьего поколения полной массой 17–32 тонн. Взяв курс на тяжелые грузовые автомобили, фирма отказалась от применения 8-литрового двигателя, оставив в программе три базовых мотора рабочим объемом 9, 11 и 14 литров с турбонаддувом. В 1988 году на двигателе «DSC14 Интеркулер» V8 «Скания» первой в Европе внедрила электронное управление системой впрыска топлива EDC (Electronic Diesel Control). В таком исполнении мотор развивал 420–460 л. с. В 1990 году появился так называемый «турбокомпаундный» дизель DTC11, в котором утилизировалось до 20 % энергии отработавших газов, выходящих из турбонагнетателя. К этому времени фирма внедрила модульный метод массового производства безопасных кабин и создала варианты разной длины и высоты, включая модели с пневматической подвеской, одним или двумя спальными местами. Набор кабин над двигателем состоял из восьми вариантов плюс два капотных исполнения. В 1991 году, к 100-летию фирмы, было приурочено создание обтекаемой кабины Streamline, преобразившей облик грузовиков «Скания» и позволившей снизить коэффициент аэродинамического сопротивления Cx на 12–15 %. В результате расход топлива снизился на 4–5 %. В целом фирма могла предложить покупателю выбор из 800 вариантов машин. Недаром автомобиль Scania третьего поколения впервые в истории фирмы получил титул «Грузовик 1989 года». Огромные усилия по совершенствованию своей продукции выдвинули компанию в мировые лидеры по техническому уровню, качеству и безопасности грузовых автомобилей. Повышенный спрос на них привел к резкому росту производства: только в период с 1993 по 1995 год он увеличился с 23 до 42 тысяч машин.

С 1996 года начался выпуск грузовиков четвертого поколения. К реализации проекта была привлечена итальянская кузовная студия Bertone, разработавшая принципиально новый дизайн кабин. Грузовики полной массой от 18 до 48 тонн предлагались теперь более чем в 300 вариантах базовых шасси серий «94», «114», «124» и «144», включая 2-, 3- или 4-осные, с разными основными агрегатами. Среди 11 вариантов кабин предлагалось наиболее комфортное исполнение Topline со спальными местами. Машины с индексом «L» использовались для работы на магистральных перевозках, «D» – на местных, «C» – для строительства, а «G» – для тяжелых дорожных условий. В арсенале фирмы имелось шесть семейств двигателей с турбонаддувом и промежуточным охлаждением. Осенью 2000 года был представлен новый 15,6-литровый дизель DC16 V8 мощностью до 580 л. с. Среди других новинок конца 90-х годов – система программируемого управления стандартной механической коробкой Opticruise, обеспечивающая оптимальный режим работы, минимальные расход топлива и токсичность отработавших газов. Высокий технический уровень и качество автомобилей Scania четвертого поколения подтверждены присвоением им звания «Грузовик 1996 года». Машины именно этой серии стали широко поставляться в Россию. Кроме того, именно «Скания» в 2001 году первой вывела на отечественный рынок специальное исполнение для России – модель Griffin. Рынок оценил предложение – именно продукция «Скании» неуклонно лидирует на отечественном рынке в сегменте новых импортных грузовиков.

Это семейство было модернизировано в 2004 году, тут же получив титул «Грузовик 2005 года». Основой по-прежнему оставалась модульная система проектирования, позволившая увеличить количество базовых вариантов до 450. Специально для нового семейства добавились три новых силовых агрегата, в том числе экологического уровня Euro 4.

В новом веке положение фирмы остается стабильным. Кроме всемирно известных грузовиков, «Скания» изготовляет широкую гамму автобусных шасси, судовые и промышленные силовые установки. Только автомобилей с 1901 года было собрано свыше миллиона штук. Доля компании в европейском секторе тяжелых грузовиков стабильно составляет около 15 %. ●

↑ Специально разработанное оперение Streamline для третьей серии позволяло экономить до 5 % топлива

↓ «Легкая» для «Скании» серия P92M на перевозках контейнеров в порту австралийского Сиднея

↓ 450-сильный автопоезд третьего поколения для сверхтяжелых условий эксплуатации еженедельно пересекает израильскую пустыню Негев

↑ 90-тонный самосвальный автопоезд с машиной 4-й серии в Южной Африке

← Вероятно, самый мощный 6-осный 600-сильный тягач Scania R164G для перевозки негабаритных грузов из Голландии

↓ 480-сильный голландский трехзвенный автопоезд способен перевозить сразу 4 новых тягача

Текст: Анастасия Кондрацкая. Фото: фотобанк Scania, личный архив

ЧУВСТВО К ПРЕКРАСНОМУ...

Любовь к искусству – очень тонкое чувство. Оно либо есть, либо нет. Как правило, это чувство приходит с первого знакомства, после можно только восхищаться или созерцать, но не любить. Финансовый директор компании «Скания-Русь» Фредрик Вранге действительно любит настоящее искусство и не упускает возможности сходить в оперу или в театр, послушать классическую музыку или посетить музей.

– Фредрик, у вас очень красивое увлечение, но оно никак не связано с вашей работой. Как так получилось?

– В моей семье искусство занимало очень важное место. Родители сумели воспитать во мне чувство к прекрасному. К тому же я родился в шведском портовом городе Гётеборге – городе музеев и международной торговли. Невозможно быть не вовлеченным в эту атмосферу красоты, где постоянно что-то происходит. Даже в школе, в которой я учился, кроме точных наук, гуманитарные предметы - музыка, театр, искусство – всегда были в центре внимания.

> **“Российское искусство можно сравнить с женщиной – утонченное, красивое, с выраженной индивидуальностью и неповторимостью...”**

– Что вам нравится больше всего?

– Я очень люблю живопись, особенно картины, написанные маслом. Меня это вдохновляет и всегда вызывает разные эмоции. Удивительно, когда художник может изобразить какой-то образ так, что можно часами на это любоваться. Свое предпочтение в живописи я отдаю импрессионистам, мне нравится также и современное искусство. Кстати, пользуясь случаем, рекомендую всем читателям посетить выставку работ английского художника Уильяма Тёрнера, которая продлится до 7 февраля 2009 года в Государственном музее изобразительного искусства им. Пушкина в Москве, одного из любимых мной музеев столицы. Его картины написаны в технике акварели, он известен как мастер морских пейзажей, написанных очень красиво и захватывающе. А еще из живописи мне нравятся рисунки моих детей (*смеется*). В детстве все дети очень любят рисовать, и это получается очень забавно.

– Фредрик, что вы думаете о русском искусстве?

– Оно очень богато и разносторонне. Здесь сочетаются классика и современность. В России развиты все виды искусства – театр, живопись, балет, опера, музыка, архитектура. Это меня привлекает. Русское искусство можно сравнить с женщиной – утонченное, красивое, с выраженной индивидуальностью и неповторимостью. Одна из современных работ, которая меня поразила, – это картины художника Александра Савко. Он работает в жанре палимпсеста, сочетая классику и современные образы. Художник дарует привычным классическим образам новую жизнь, наполняя их мультяшными персонажами и сегодняшними реалиями. Выглядит это довольно экспрессивно, вызывая смешанные чувства. Александр Савко преобразил даже такую известную картину, как «Герника» Пикассо, украсив ее мультяшными героями из семьи Симпсонов.

– Какой вы представляли себе Россию до приезда в Москву?

– Для меня эта страна была совсем незнакомой. Я представлял ее серой, скучной, какой-то «соленой», неприветливой. Мне казалось, что в России нет уважения к индивидуальности. Это было в 2005 году. Но я сильно ошибался, мои ожидания не оправдались. Россия оказалась совсем другой. Она яркая, насыщенная, очень эмоциональная и необъяснимая. И люди здесь очень дружелюбные и умеющие сопереживать. Я стал еще лучше понимать российскую культуру, общество и все, что происходит, когда начал изучать язык. Это сильно помогло мне проникнуться «русским духом». За 3,5 года, проведенных в России, я успел побывать в разных уголках этой страны, недавно путешествовал по Транссибирской магистрали. Очень красиво и настолько разнообразно и необычно. Невероятно, как восточная часть страны может сильно отличаться от западной, северная – от южной, но есть что-то общее, что все это объединяет. Не хотелось в этом признаваться, но я влюблен в Санкт-Петербург. Туда я могу возвращаться снова и снова, и мне это не надоедает, чувствую себя в этом городе очень комфортно и легко.

> **“Россия оказалась совсем другой. Она яркая, насыщенная, очень эмоциональная и необъяснимая”.**

– Вы смогли бы прожить в России всю жизнь?

– Наверное, нет. Все-таки мне еще мешает незнание языка. Да и мои друзья, семья живут в Швеции, там мой дом. Двое моих сыновей и дочь учатся в Швеции, а жена живет на два дома, заботясь обо мне и о детях. Кроме того, в России есть вещи, которые иностранцы никогда не смогут понять. Это трудно объяснить. Взять, например, бизнес. Я убедился, что российский бизнес имеет свои законы, порой это не только сотрудничество, это человеческие взаимоотношения, которые могут быть больше, чем любой бизнес. У меня был опыт работы в Перу и во Франции – там все по-другому. Но, несмотря, на это, в России мне понравилось больше. Возможно, это связано с тем, что русский и шведский менталитет имеет много общего – климат, природа, еда, культура...

– Фредрик, вы уже многого добились в жизни. Вы владеете несколькими языками, у вас блестящая карьера, дружная семья, вы много где успели побывать и увидеть. Что еще осталось нереализованным?

– Многое хочется еще успеть сделать, поэтому мое желание – это работать как можно дольше. Я очень люблю свою работу, и в этом мне повезло. Восемь часов рабочего времени – это не так уж много, но и немало, поэтому стараюсь провести их с максимальной пользой. Правда, остается еще 16 часов, часть из них уходит на здоровый сон, а остальные можно потратить на свои интересы. И это очень важно – уметь сочетать работу и свою личную жизнь. Действительно, я много где успел побывать, но есть места, куда бы с удовольствием отправился. Например, было бы интересно посетить Иорданию и ее знаменитую Петру. ●

SCANIA

ДИЛЕРСКАЯ И СЕРВИСНАЯ СЕТЬ SCANIA:

Архангельск
Флагман Трак Сервис
Тел.: (8182) 44 77 00

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

Вологодская обл., г. Череповец
Автоторгцентр
Тел.: (8202) 69 40 48

Воронеж
Сканеж
Тел.: (4732) 46 05 20

Екатеринбург
ЕвразСкан
Тел.: (343) 379 45 01

Екатеринбург
УралСкан
Тел.: (343) 379 379 9

Казань
Нур-Авто
Тел.: (843) 277 78 68

Калининград
Автомеханика
Тел.: (906) 238 52 68

Кострома
АвтоСканКострома
Тел.: (4942) 620 920

Краснодар
Краснодар-Скан
Тел.: (86166) 677 13

Красноярск
СибСканСервис
Тел.: (3912) 78 63 36

Липецк
Скания Черноземье
Тел.: (4742) 48 28 04

Москва
Север-Скан
Тел.: (495) 994 08 82

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

Москва
Скан-Юго-Восток
Тел.: (495) 503 83 44

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

Нижний Новгород
Агат-Скан-Сервис
Тел.: (831) 220 00 33

Нижний Новгород
Транссервис
Тел.: (831) 274 85 67

Новокузнецк
Кемерово-Скан
Грузовые Машины
Тел.: (3843) 70 50 05

Новосибирск
СибТракСкан
Тел.: (383) 303 12 80

Омск
Барс-Авто
Тел.: (3812) 32 22 22

Оренбург
ОренбургСканСервис
Тел.: (3532) 30 00 03

Пермь
ПрикамьеСкан
Тел.: (342) 294 58 63

Ростов-на-Дону
Транс-Абсолют
Экспорт-Импорт
Тел.: (863) 2 919 111

Самара
СамараСкан
Тел.: (846) 922 92 08

Санкт-Петербург, промзона «Парнас»
НордСкан
Тел.: (812) 448 06 25

Санкт-Петербург, г. Сертолово
Петроскан
Тел.: (812) 593 80 90

Санкт-Петербург, пос. Шушары
Петроскан
Тел.: (812) 449 80 90

Саратов
Балтранс
Тел.: (8452) 79 99 93

Сургут
ЮграСкан
Тел.: (3462) 51 80 45

Сыктывкар
Партнер ЛУКОЙЛа
Тел.: (8212) 291 800

Тольятти
Инкомцентр-Скан
Тел.: (8482) 20 24 74

Тула
ТулаСкан
Тел.: (4872) 251 596

Тюмень
ТюменьСкан
Тел.: (3452) 426 062

Уфа
УфаАвтоСкан
Тел.: (347) 292 92 61

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

Ярославль
СканТрак
Тел.: (4852) 72 18 74