№6 (41) СЕНТЯБРЬ 2011

автопарк

5 КОЛЕ

СРАВНЕНИЕ
МАЗ-452831 •
МАЗ-5516А5-371

АВТОПАРК №6 (41) СЕНТЯБРЬ 2011

ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ

RENAULT KERAX 440 6X6

БИЗНЕС
АУТСОРСИНГ

СТАТИСТИКА
ИМПОРТ ГРУЗОВИКОВ

РЕСУРС
ТВЕРЬСТРОЙМАШ

ЗНАКОМСТВО
MERCEDES-BENZ VITO •
FORD CARGO MY2011

ПО АЭРОДРОМУ...
СПЕЦТЕХНИКА ДЛЯ АЭРОПОРТОВ

Реклама

Sprinter и Vito

Предложение по сервису

Успешный бизнес — бизнес, приносящий прибыль. А прибыль есть уменьшение расходов.
И теперь, с новым предложением от ЗАО «Мерседес-Бенц РУС», Вы сможете сократить Ваши расходы.
Ведь только сейчас, приобретая надёжные и подходящие для решения широчайшего спектра бизнес-задач автомобили Mercedes-Benz Vito и Sprinter, Вы получаете первые два года сервисного обслуживания бесплатно*.
Выгода очевидна.

Хотите узнать больше — звоните 8 800-200-0206.

125! лет изобретению автомобиля

1-й и 2-й год сервисного обслуживания включены в стоимость**

* Сервисный пакет «Компакт»: для автомобилей Mercedes-Benz Vito – 2 года или 60 000 км пробега; для автомобилей Mercedes-Benz Sprinter – 2 года или 100 000 км пробега.
** Предложение действительно до тех пор, пока автомобили, участвующие в акции, имеются в наличии.

Mercedes-Benz

СЕРГЕЙ ЖУКОВ,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ОТВЕРЖЕННЫЕ

МАВР СДЕЛАЛ СВОЕ ДЕЛО, МАВР МОЖЕТ УХОДИТЬ. В СМЫСЛЕ, ПРОГРАММА УТИЛИЗАЦИИ СТАРЫХ АВТО ИСПОЛНИЛА СВОЮ РОЛЬ, ТЕПЕРЬ ЕЕ МОЖНО И ЗАКРЫТЬ. ОДНАКО НЕПРИЯТНЫЙ ОСАДОК ПРИ ЭТОМ ОСТАЛСЯ

Пара слов о программе. Она появилась после того, как сначала мы наломали дров с разного рода «стимуляторами», а затем, в очередной раз посмотрев на Запад, скопировали у них уже отработанный вариант. С той лишь разницей, что мы при этом опоздали на целый год!

В общей сложности по программе было утилизировано свыше 600 тыс. автомобилей. Населению в рамках программы было продано более 500 тыс. легковушек, произведенных в России, в том числе 400 тыс. АвтоВАЗом и больше 100 тыс. иностранными производителями. Кстати, по этой программе продавался и легкий коммерческий транспорт. Общий объем средств на программу утилизации составил около 19 млрд руб.

В действенности программы сомнений нет, тем более что она была апробирована ведущими зарубежными странами. «Отечественные» производители получили передышку на период кризиса — далее снова должны заработать рыночные механизмы. При этом Минпромторг России сообщил о завершении выдачи сертификатов по программе утилизации легковых авто, а с декабря казначейство прекращает прием платежей по государственным обязательствам.

Неприятный же осадок остался после «игры» представителей Минпромторга и премьера в отношении программы утилизации грузовиков, так ожидаемой производителями коммерческого транспорта. В конце прошлого года представитель Минпромторга г-н Рахманов заявил, что такой программы не будет из-за сложности ее обсчета. Однако спустя пару месяцев премьер все же рекомендовал Минпромторгу ее разработать, и даже, якобы, подписал по получении. Воспрянули не столько мы, сколько затянувшие по самое некуда пояса производители грузовиков, которые в кризис понесли наиболее существенные потери.

И вот новый виток. Представители Минпромторга довели до сведения то, что подобной программы в отношении грузового автотранспорта не предполагается. Из всего этого у нас возникло несколько вопросов. Во-первых, кто в доме хозяин? Во-вторых, а не была ли вся эта мышиная возня вокруг программы для грузовиков популистским шагом со стороны премьера? Хотя, на самом деле, мелковато для него. И наконец, может, левая рука не знает, что творит правая? Верится с трудом. В общем, осадок остался.

Ну а пока суд да дело, эффективное время для работы программы упускается и, по всей видимости, будет упущено. Такое впечатление, что делается это намеренно. Все это действо хочется сопроводить еще одним крылатым выражением: либо ишак, либо падишах…

Подведем черту. Производители грузовиков в процессе утилизации оказались отверженными. Вот только почему, и кому от этого стало лучше?

авто парк 5 КОЛЕСО

№6 (41), СЕНТЯБРЬ 2011

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР СЕРГЕЙ ЖУКОВ szhukov@spn.ru
ЗАМ. ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА АНДРЕЙ МАШНИН
ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С АВТОПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАМИ АЛЕКСАНДР ВОРОБЬЕВ
ГЛАВНЫЙ ДИЗАЙНЕР ТИХОН СИКУЛЕР
ОТДЕЛ ИСПЫТАНИЙ МИХАИЛ БИБИЧЕВ
РАЗДЕЛ «АВТОМЕХАНИКА» МИХАИЛ ОЖЕРЕЛЬЕВ
ЛИТЕРАТУРНЫЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА МАШНИНА
ДИЗАЙНЕРЫ АЛЕКСЕЙ СМИРНОВ, МАРИЯ СОЛОВЬЕВА
ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: МОСКВА РУКОВОДИТЕЛЬ ВИТАЛИЙ АВДЕЕВ Телефон (495) 663-9320 v.avdeev@spn.ru; ОКСАНА НАУМОВА, ЕВГЕНИЙ ГУДКИН
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ РУКОВОДИТЕЛЬ ВИКТОРИЯ СОКОЛОВА Телефон (812) 380-0008 v.sokolova@spn.ru; ДЕНИС ЗЕЗКОВ d.zezkov@spn.ru
ОТДЕЛ ДИСТРИБЬЮЦИИ И ПОДПИСКА, МОСКВА РУКОВОДИТЕЛЬ АРТЕМ КАРАПЕТЯН a.karapetyan@spn.ru
ОТДЕЛ ДИСТРИБЬЮЦИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И РЕГИОНЫ РУКОВОДИТЕЛЬ ФЕДОР ПОДЛЕСНЫХ f.podlesnyh@spn.ru; НИКОЛАЙ ПОТАПОВ n.potapov@spn.ru; ОЛЕГ ОДИНЦОВ o.odintsov@spn.ru
ЖУРНАЛ «АВТОПАРК 5 КОЛЕСО» Свидетельство ПИ № ФС77-25842, выдано 28.09.2006 года Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
ТИПОГРАФИЯ ОБРАЗЦОВАЯ ТИПОГРАФИЯ «БЛИЦ-ПРИНТ» Украина, 02156, Киев — 156, ул. Киото, 25
ТИРАЖ 26 400 ЭКЗЕМПЛЯРОВ
УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «СПН ПАБЛИШИНГ» www.spn.ru
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ВАЛЕРИЙ ШИЛКОВ
ДИРЕКТОР ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОЛЕГ СИВОХИН
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ДМИТРИЙ ВОРОНИН
ДИРЕКТОР ПО ДИСТРИБЬЮЦИИ АЛЕКСЕЙ ВОЖАКОВ
АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ/РЕДАКЦИИ 117105 Москва, Новоданиловская наб., 4а. Тел./факс (495) 663-9320

Веб-сайт: www.park5.ru

Редакция не несет ответственности за содержание рекламы.

Использование любых материалов из журнала, включая дизайнерские разработки, возможно только после согласования с редакцией.

ИЗДАНИЕ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ПРЯМОЙ РАССЫЛКОЙ И ПО ПОДПИСКЕ. ЦЕНА СВОБОДНАЯ.

НОМЕР ПОДПИСАН В ПЕЧАТЬ 23.08.2011

www.peugeot.ru

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ PEUGEOT ДВИГАЕТ ВАШ БИЗНЕС

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
КРЕДИТ И ЛИЗИНГ

Горячая линия Peugeot
(Звонок по России бесплатный)
8 800 555 53 35

PEUGEOT **FINANCE**
ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ

PEUGEOT **ASSISTANCE**
ПОМОЩЬ НА ДОРОГАХ

PEUGEOT **OCCASIONS**
АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ

*Кредит и лизинговые услуги предоставляются ООО «Банк ПСА Финанс РУС». **Бизнес. Peugeot Профессионал. Реклама

Модельный ряд: 20 базовых версий / более 40 модификаций
Развитая дилерская сеть: 50 городов / 75 центров продаж
Круглосуточная помощь на дорогах 7 дней / 24 часа
Низкая стоимость владения

PEUGEOT
PROFESSIONAL

FORD CARGO MY2011 **34**

ЗНАКОМСТВО

МАЗ-452831 • МАЗ-5516А5-371 **38**

СРАВНЕНИЕ

MERCEDS-BENZ VITO 113 CDI **46**

ЗНАКОМСТВО

НОВОСТИ

8 **НОВОСТИ**

18 СП BAW — УЛЬЯНОВСК
СОБЫТИЕ

БИЗНЕС

20 СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ АВТОМОБИЛЕМ
ЭКОНОМИКА

22 КОМПАНИЯ IFB MOTORS
ОПЫТ

26 ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2011 Г.
СТАТИСТИКА

ГРУЗОВИКИ

30 RENAULT KERAX 440 6X6
ЗНАКОМСТВО

34 FORD CARGO MY2011
ЗНАКОМСТВО

38 МАЗ-452831 • МАЗ-5516А5-371
СРАВНЕНИЕ

42 FOTON AUMARK BJ1039
ЗНАКОМСТВО

46 MERCEDS-BENZ VITO 113 CDI
ЗНАКОМСТВО

АВТОБУСЫ

50 VOLGABUS 32901
ЗНАКОМСТВО

Continental

Шины разработаны в Германии.

Грузовые шины Continental

Для региональных дорог

- **Высокая ходимость**
  за счет увеличенной на 20% высоты протектора
- **Безупречное сцепление**
  благодаря новой резиновой смеси и оптимизированному рисунку протектора
- **Топливная экономичность**
  в связи с низким сопротивлением качению
- **Инновационные каркасы,**
  с технологией AirKeep*, треугольным брекером, металлокордным усилителем и оптимизированной конструкцией

*Технология AirKeep – позволяет за счет плотной молекулярной структуры внутренней оболочки каркаса шины, сократить потерю давления в шине на 50%

Реклама www.continental-truck-tires.ru

VOLGABUS 32901 **50**

ЗНАКОМСТВО

АЭРОДРОМНАЯ ТЕХНИКА **56**

ОБЗОР

ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ — 2011 **74**

РАЛЛИ-РЕЙД

ПРИЦЕПЫ

54 VOLVO FMX + «MEUSBURGER-НОВТРАК»

НОВИНКА

СПЕЦТЕХНИКА

56 АЭРОДРОМНАЯ ТЕХНИКА

ОБЗОР

ЭКСПЛУАТАЦИЯ

62 ПРИЦЕП «ТВЕРЬСТРОЙМАШ»

РЕСУРС

АВТОМЕХАНИКА

64

НОВОСТИ

66 СИСТЕМА FTC

НОВИНКА

68 ГМП ДЛЯ АВТОБУСОВ И СПЕЦТЕХНИКИ

ОБЗОР

72 MOBIL

СЕРВИС

СПОРТ

74 ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ — 2011

РАЛЛИ

ИСТОРИЯ

78 100 ЛЕТ АВТОБУСАМ SCANIA

ЮБИЛЕЙ

Посетите экспозицию Scania на выставке "Комтранс-2011"
с 13 по 17 сентября, стенд 13А-1, павильон №3, ВЦ «Крокус Экспо»

Дилерские центры Scania:

- **Абакан** СаянСкан +7 (3902) 35 99 00
- **Барнаул** АлтайСкан +7 (3852) 55 58 60
- **Волжский** ВолгаСкан Центр +7 (8443) 56 31 61
- **Вологда** ВологдаСкан +7 (8172) 52 30 30
- **Воронеж** Сканеж +7 (473) 260 64 64
- **Екатеринбург** ЕкатеринбургСкан +7 (343) 236 61 45
- **Иркутск** Эланд +7 (3952) 55 33 10
- **Казань** ПроминтелАвто +7 (843) 221 95 40
- **Калининград** Автомеханика +7 (4012) 56 57 00
- **Кострома** АвтоСканКострома +7 (4942) 22 03 01
- **Краснодар** КраснодарСкан +7 (861) 666 77 10
- **Красноярск** СибСканСервис +7 (391) 273 70 61
- **Липецк** Агрореммаш +7 (4742) 35 82 22
- **Москва** СеверСкан +7 (495) 994 08 82
- **Москва** СканияСервис
  г. Голицыно, Минское ш. +7 (495) 787 50 01
- **Москва** СканияСервис
  с. Балобаново, Горьковское ш. +7 (495) 787 50 07
- **Москва** СканЮгоВосток +7 (495) 730 88 75
- **Мурманск** МурманСкан +7 (8152) 55 43 41
- **Набережные Челны**
  Компания «Альфа» +7 (8552) 77 82 82
- **Нижний Новгород** АгатСканСервис +7 (831) 220 00 33
- **Нижний Новгород** Транссервис +7 (831) 274 85 67
- **Новокузнецк** КемеровоСкан
  Грузовые машины +7 (3843) 70 50 05
- **Новосибирск** СибтракСкан +7 (383) 303 12 80
- **Омск** БарсАвто +7 (3812) 32 22 22
- **Оренбург** ОренбургСканСервис +7 (3532) 30 00 03
- **Ростов-на-Дону**
  ТрансАбсолют ЭкспортИмпорт +7 (863) 291 93 33
- **Рязань** РязаньСкан +7 (4912) 50 00 10
- **Самара** СамараСканСервис +7 (846) 278 70 22
- **Санкт-Петербург**
  НордСкан, промзона «Парнас» +7 (812) 448 06 25
- **Санкт-Петербург**
  Петроскан, г. Сертолово +7 (812) 449 80 70
- **Санкт-Петербург** Петроскан,
  пос. Шушары +7 (812) 449 80 90
- **Саратов** Балтранс +7 (8452) 79 99 93
- **Сургут** ЮграСкан +7 (3462) 51 80 45
- **Тольятти**
  ИнкомЦентрСкан +7 (8482) 20 24 03
- **Тюмень** ТюменьСкан +7 (3452) 42 60 62
- **Уфа** УфаАвтоСкан +7 (347) 292 91 61
- **Хабаровск** ДВ Скан +7 (4212) 24 00 45
- **Челябинск**
  Южный Урал Скан +7 (351) 700 04 05
- **Чебоксары** (Дорисс-Скан) +7 (903) 358 11 39

• Улучшенная комплектация обновленного модельного ряда 2011 г. • Гарантия на Силовую Линию до 5 лет

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

www.scania.ru
Тел.: + 7 (495) 787 5000
Горячая линия: 8 800 505 55 00

РЕКЛАМА

НОВАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ

Российский транспортный холдинг «Совтрансавто» и логистический оператор Green Integrated Logistics объединили усилия и создали совместную транспортную компанию «Совтрансавто Грин Лоджистикс», основной деятельностью которой будут услуги по перевозке готовых автомобилей, а также комплексное обслуживание российских и зарубежных клиентов из автомобильной отрасли.

Первая партия техники для нового проекта — 50 тягачей Actros 1841LS — представлена легендарной маркой, являющейся лидером на европейском рынке грузовых автомобилей и старейшим партнером компании «Совтрансавто» — Mercedes-Benz. Автовозные установки поставляет компания Lohr, также один из ведущих производителей подобной техники.

«Приоритеты в выборе техники у нас выработаны десятилетиями работы на рынке, — отмечает генеральный директор холдинговой компании "Совтрансавто" Владимир Тян. — В данном проекте предусмотрена интенсивная эксплуатация транспортных средств, поэтому определяющими факторами для нас являются надежность, доступность сервисного обслуживания, комфорт водителей. Автомобили Mercedes-Benz не нуждаются в рекомендациях, хотя мы можем без сомнений дать их от своего имени — нашему партнерству уже 36 лет».

■ Необходимость регулярного повышения квалификации профессиональных водителей возникла достаточно давно. И Scania, учитывая потребности рынка и идя в ногу со временем, разработала специализированные курсы вождения грузовых автомобилей, адаптированные к российским условиям эксплуатации.

Специалистами Scania разработаны следующие учебные программы: «Безопасное вождение», «Углубленное знакомство с автомобилем», «Экономичное вождение», «Тестирование водителей». Они включают в себя теоретические занятия в аудитории и практические — на полигоне или в реальных условиях. Каждая программа решает конкретные задачи и существует в нескольких вариантах для применения в разных видах транспортной деятельности.

■ Ford представляет новые условия программы «Ford — помощь на дороге». Профессиональная помощь квалифицированных специалистов компании в экстренных ситуациях на дороге стала доступной для любого владельца автомобиля Ford после прохождения планового технического обслуживания у официальных дилеров. Программа действует на официальных дорогах РФ. Помимо легковых автомобилей она также распространяется на коммерческий транспорт, разрешенная максимальная масса которого не превышает 6 тонн.

В случае поломки, ДТП и при других чрезвычайных происшествиях для получения консультации или технической помощи специалистов нужно лишь позвонить по бесплатному номеру горячей линии: 8-800-250-3673 (8 800 250 FORD).

ОНЛАЙН-КОНФИГУРАТОР

Марка «Volkswagen Коммерческие автомобили» запустила новый сервис — онлайн-конфигуратор. Теперь каждый может создать свой идеальный автомобиль.

Онлайн-конфигуратор позволит не только подобрать оптимальную модель автомобиля, указав желаемый тип двигателя и необходимый набор опций, но также рассчитать, сколько будет стоить реализация всех пожеланий, начиная с установки сидений, дверей и заканчивая выбором обшивки грузового отделения, магнитолы и датчика дождя. Круговой обзор автомобиля помогает увидеть конечный результат онлайн-решений с любой стороны.

Онлайн-конфигуратор использует информацию непосредственно из заводских систем. Таким образом, клиент может оперативно узнавать о новинках и изменениях.

НОВАЯ ПРОГРАММА КРЕДИТОВАНИЯ

ЗАО «Мерседес-Бенц РУС» совместно с ООО «Мерседес-Бенц Банк Рус» предложили программу специальных процентных ставок по кредитным договорам для индивидуальных предпринимателей, приобретающих новые автомобили модельного ряда Mercedes-Benz Sprinter с 22 июля 2011 г.

Так, размер первоначального взноса на автомобиль, приобретаемый при помощи заемных средств ООО «Мерседес-Бенц Банк Рус», составляет от 25%. В зависимости от срока, на который выдается кредит, — 12, 24 или 36 месяцев — процентная ставка в рублях составляет 6,9%; 7,5% или 7,9% соответственно.

Программа распространяется на все модификации Sprinter полной массы до 3,5 тонны и вместимостью не более 9 мест.

www.citroen.ru

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ CITROËN

ЕЩЕ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

CITROËN **JUMPER FOURGON**
от **845 000** рублей**

CITROËN **JUMPER CHASSIS**
от **893 000** рублей**

CITROËN **BERLINGO VU**
от **519 000** рублей**

CITROËN **BERLINGO FIRST VU**
от **432 000** рублей**

* Креативные технологии. Реклама.

** Citroën Jumper Chassis ChCa 33 L2S 2.2 Hdi 120 МКПП; Citroën Jumper Fourgon FgTI 30 L1H1 2.2 Hdi 100 МКПП; Citroën Berlingo First VU 1.4i 75, МКПП Фургон; Citroën Berlingo VU 1.6i 90, МКПП Фургон.

Качество и разнообразие коммерческого транспорта CITROËN позволяет эффективно решать бизнес-задачи практически любого масштаба, расширяя таким образом ваши возможности.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE*

CITROËN

■ Производство автобуса среднего класса КАвЗ-4235 «Аврора» началось в июле 2001 года. Сегодня автобус является визитной карточкой и основой модельного ряда Курганского автобусного завода. За 10-летнюю историю выпущено более 5 тыс. автобусов «Аврора», сумевших завоевать признание потребителей. Крупные поставки этих автобусов осуществляются как на территорию РФ, так и в страны СНГ и дальнего зарубежья. В 2010-2011 годах Курганский автобусный завод поставил 380 автобусов КАвЗ в Никарагуа. Эти машины составляют 70% парка общественного транспорта в Манагуа. Курганский автобусный завод выпускает 2 базовые модели автобусов семейства «Аврора»: КАвЗ-4235 в городской и пригородной модификациях, а также удлиненную модификацию КАвЗ-4238 в городской и междугородной версиях.

■ Австрийский краностроительный концерн Palfinger, оборот которого в 2010 году составил 651,8 млн евро, стал владельцем ведущего российского производителя кранов ЗАО «ИНМАН» (ЗАО «Ишимбайские нефтяные манипуляторы»), оборот которого за 2011 г. ожидается на уровне 20 млн евро. Palfinger планирует развивать работу в СНГ, наращивать местное производство на собственных производственных площадках, расширять сервисную и сбытовую сети. Предприятие ИНМАН находится в Ишимбае (Республика Башкортостан). С 1992 года компания производит и продает гидравлические грузо-разгрузочные устройства.

АВТОПОЕЗДА ДЛЯ АРЕНДЫ

На территории Технического центра «Восток», являющегося официальным дилером «Мерседес-Бенц Тракс Восток», состоялась передача десяти автопоездов Mercedes-Benz Axor 1840LS с полуприцепом производства O.ME. P.S. компании ООО «Рентал Тех».

Деятельность компании «Рентал Тех» заключается в предоставлении в аренду импортной специальной, дорожно-строительной и землеройной техники ведущих мировых производителей. Несмотря на небольшой возраст, предприятие является официальным представителем ряда заводов-изготовителей и их дилеров, благодаря чему не только имеет возможность предложить широкий ассортимент техники, но также несет полную ответственность по гарантийному обслуживанию продаваемой ею техники.

Седельные тягачи Axor 1840LS отличаются обычной для грузовиков Mercedes-Benz надежностью и простотой конструкции. Небольшая собственная масса в сочетании с высокими мощностью и ремонтопригодностью, а также большие межсервисные интервалы позволяют максимально оптимизировать расходы при перевозках.

Компания O.ME.P.S. занимается производством цистерн исключительно из алюминия. Продукция заметно выделяется на рынке благодаря использованию современных технологий, изящному дизайну и ряду международных патентов и одобрений. Главное преимущество алюминиевых полуприцепов — низкий собственный вес конструкции, что позволяет увеличить полезную нагрузку и уменьшить расход топлива.

РЕКОРДНЫЙ ВЫПУСК

В июле 2011 года автомобильный завод «Урал» вышел на рекордный в своей истории темп выпуска грузовых автомобилей — 62 грузовика в смену. В первой половине 2011 года на автозаводе, как и на всех предприятиях, входящих в группу ГАЗ, значительно выросла производительность труда, что позволило обеспечить увеличение заработной платы сотрудникам автозавода.

В первом полугодии на автозаводе «Урал», входящем в состав челябинского регионального отделения «Союза машиностроителей России», на 17% выросла производительность труда: в июне выручка на одного работника предприятия составила 254 тыс. руб., что на 24% выше аналогичных показателей 2010 года.

В июле 2011 года автозавод «Урал» выпускал 62 автомобиля в смену, в июне объем производства составлял 60 автомобилей.

ПОКОРИТЕЛЬ БЕЗДОРОЖЬЯ

Серия высокорамных тралов от компании «Спецприцеп» недавно пополнилась новой моделью — двухосным прицепом с погрузочной высотой 1250 мм. Транспортное средство грузоподъемностью 16 т предназначено для перевозки гусеничной техники. Планируется, что основным грузом для новой модели прицепа станет МТЛБу — многоцелевой тягач легкий бронированный удлиненный. К слову, изначально МТЛБу создавался в качестве легкого плавающего бронетранспортера для буксировки различных артиллерийских систем. Теперь ему найдено другое, «мирное», но не менее важное применение: МТЛБу будет использоваться при проведении геологоразведочных работ, строительстве линий электропередач, трубопроводов, железнодорожных линий.

TyRex AllSteel

Профессиональные шины для грузовых автомобилей и автобусов

R22,5 шины

FR–401 На рулевую ось

DR–1 На ведущую ось

YA–656 Всепозиционная шина для грузового автомобиля

YA–607 На ведомую ось прицепов и полуприцепов

YA–646 На рулевую и ведущую оси автобусов

Реклама. Товар сертифицирован.

НАШ ПРОФИЛЬ –
НАДЕЖНОСТЬ И ЭКОНОМИЧНОСТЬ

5 лет гарантии

Профессиональные грузовые шины TyRex AllSteel с цельнометаллическим кордом отличаются надежностью и экономичностью — важными преимуществами в сфере перевозок и строительства. Профиль TyRex AllSteel ориентирован на работу в любых условиях — благодаря повышенной износостойкости и большому эксплуатационному ресурсу.

Узнайте о ближайшем к вам дистрибьюторе по телефонам:

Филиал г. Ярославль (4852) 79–11–45, факс: 79–18–79
Филиал г. Санкт–Петербург (812) 633–32–19, 633–32–25
Филиал г. Екатеринбург (3432) 64–11–25, факс: 63–03–50
Филиал г. Омск (3812) 56–07–46, факс: 56–14–61
Филиал г. Москва (495) 980–55–34 (доб. 4733) факс: (495) 933–38–65
Филиал г. Волжский, Волгоградская область (8443) 33–81–52, факс: 25–55–29

www.tyrex.ru

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ВЫСТАВКИ В РФ И ЗА РУБЕЖОМ

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ — 2011
11-я Международная специализированная выставка: коммерческий транспорт, оборудование, принадлежности и услуги.
13–17 сентября 2011 г., МВЦ «Крокус Экспо», Москва.

NITRA INTERNATIONAL MOTOR SHOW 2011
Легковые автомобили, легкий и тяжелый коммерческий транспорт, компоненты.
28 сентября — 3 октября 2011 года, Agrokomplex, Братислава, Словакия.

МАФ-2011
VII Международный автотранспортный форум.
24–26 октября 2011 г., МВЦ «Крокус Экспо», Москва.

ТРАНСПОРТ. ЛОГИСТИКА. БЕЗОПАСНОСТЬ — 2011
Транспорт, техника. Средства связи на транспорте. Логистика. Безопасность.
26–28 октября 2011 г., КВЦ «ВертолЭкспо», Ростов-на-Дону.

CANCELLED — MILAN, TRANSPOTEC LOGITEC 2011
Легкий и тяжелый коммерческий транспорт.
17–20 ноября 2011 года, Fiera Milano Nuovo Quartiere, Милан, Италия.

BUSWORLD 2011
Автобусы, туристические автобусы, оборудование, запасные части, туризм.
21–26 ноября 2011 г., Kortrijk Xpo, Кортрейк, Бельгия.

АВТОПРОМ. АВТОКОМПОНЕНТЫ — 2011
IV Международная специализированная выставка-форум.
23–25 ноября 2011 г., УСК «Олимп», Тольятти.

COMVEX ISTANBUL COMMERCIAL VEHICLES, BUSES AND COMPONENTS EXPO 2011
Легкий и тяжелый коммерческий транспорт.
24–27 ноября 2011 года, TUYAP Fair Convention and Congress Center, Стамбул, Турция.

ТРАНСПОРТ. ЛОГИСТИКА — 2011
18-я специализированная выставка транспорта и логистики.
21–23 сентября 2011 г., «Дальэкспоцентр», Владивосток.

ТРАНСПОРТ. ДОРОГИ. ЛОГИСТИКА — 2011
Транспорт, сервис, комплектующие, технологии в дорожном строительстве; развитие транспортного комплекса.
6–8 октября 2011 г., «Первое выставочное объединение», Челябинск.

NEW DELHI AUTO EXPO 2012
11-я международная выставка легковых и коммерческих автомобилей.
5–11 января 2012 г., Нью-Дели, Индия.

МОСТЫ VOLVO

Volvo Trucks сделала еще один шаг на пути снижения затрат на топливо. Ее новый задний мост для скоростных магистральных перевозок способствует снижению расхода топлива до 2% по сравнению с современными мостами с колесными редукторами.

«Низкий расход топлива всегда стоит во главе угла, особенно для клиентов из сферы магистральных перевозок, чьи автомобили могут преодолевать несколько сотен тысяч километров в месяц. В этом бизнесе снижение расхода топлива на пару процентов позволяет экономить значительные средства», — говорит Хайдер Вокиль, менеджер по продукции для сегмента магистральных перевозок компании Volvo Trucks.

Под обозначением RSS1360 скрывается одинарный задний мост с одним редуктором, предназначенный для автопоездов с мощными двигателями и полной массой до 60 тонн. Другими словами, для грузовых автомобилей, созданных для эксплуатации в сложных условиях магистральных перевозок тяжелых грузов с высокой средней скоростью. Продовольственные и сельскохозяйственные продукты — вот два типичных вида грузов, перевозимых в данной сфере.

Данное новое оборудование долго ждали, особенно покупатели автомобилей Volvo FH16. Впервые они могут заказать одиночный мост без колесных редукторов, который способствует снижению расхода топлива до 2%. Данный мост предлагается с различными передаточными числами, что позволяет наилучшим образом оптимизировать трансмиссию. Мост RSS1360 может устанавливаться на автомобили Volvo FH и FM как в варианте шасси с кузовом, так и тягачей. Начиная с лета 2011 года и до конца 2012 года, новый одиночный мост будет постепенно внедряться на различных рынках.

ДВУХТЫСЯЧНАЯ СЦЕПКА

Дилерский центр «Иларавто» передал 2000-ю сцепку компании ЗАО «Тандер», управляющей компании розничной сети «Магнит», одной из крупнейших сетей розничной торговли в России.

С 2006 года поставщиком комплексных автопоездов и рефрижераторных полуприцепов для розничной сети «Магнит» является Schmitz Cargobull AG. Уже в первый год партнерства были введены в эксплуатацию 250 автопоездов с системой сквозной погрузки: кузова M.KO на шасси MAN в сцепке с прицепом Z.KO. Данные кузовные надстройки и прицепы производятся на заводе Schmitz Cargobull AG в городе Паневежис (Литва). На 2011 год была запланирована поставка еще 1100 таких сцепок.

«Наше сотрудничество с ООО "МАН Трак энд Бас РУС" насчитывает уже более шести лет, и сегодняшнее событие, безусловно, является знаковым для нашего стратегического партнерства», — заявил Игорь Копейкин, региональный директор по южным АТП ЗАО «Тандер».

НЕГАБАРИТНЫЙ ГРУЗ

Международный транспортно-логистический холдинг AsstrA осуществил негабаритную перевозку буровой установки из России в Польшу.

Для доставки оборудования, предназначенного для добычи нефти и газа, из Кошехабля (Республика Адыгея) в Либуши (Польша) потребовалось 28 дней и 20 транспортных единиц.

Исходя из характеристик груза, данная перевозка стала одной из самых масштабных, осуществленных холдингом с начала 2011 года. Общий вес установки 371 980 кг, а длина наиболее габаритной части (буровой мачты) — более 20 метров.

Помимо планирования всех этапов перевозки и контроля их осуществления, специалисты AsstrA взяли на себя подготовку необходимых документов и разрешений, а также обеспечили сопровождение груза автомобилями прикрытия (Россия, Польша) и ГАИ (Украина).

Данная перевозка имела интересную особенность. Несмотря на то, что место загрузки и выгрузки всех составных частей оборудования совпадало, не все машины прошли идентичный маршрут. Четыре автопоезда с самым тяжелым грузом не могли проследовать по мосту, расположенному в 50 км от места таможенного оформления. При этом был найден другой выход — специалисты AsstrA обеспечили своевременное прибытие сотрудников таможенных служб на место остановки транспорта.

РАСШИРЯЯ СЕТЬ

Коммуникационный центр Bosch, входящий в подразделение «Bosch системы безопасности», продолжает расширять международную сеть и этой осенью откроет новый центр в Казани. Новый центр позволит международному поставщику услуг аутсорсинга бизнес-процессов расширить спектр функций, ориентированных на русскоязычных клиентов. На первом этапе в новом коммуникационном центре, открывающемся в Татарстане, к концу этого года намечено создать приблизительно 50 рабочих мест; в общей сложности к 2014 году в нем будут трудиться более 200 человек. Центр в Казани ориентирован, прежде всего, на реализацию русскоязычных проектов для различных подразделений Bosch. Проекты, связанные с привлечением клиентов из частного и государственного секторов, включая услуги в сфере безопасности, в настоящее время находятся в стадии планирования. Входящий в состав Bosch Sicherheitssysteme GmbH коммуникационный центр является международным поставщиком услуг, предлагающим инновационные решения в области аутсорсинга. Свыше 4 тыс. партнеров компании предлагают услуги по выполнению различных задач и оптимизации бизнес-процессов на более чем 20 языках.

Пневморессоры Phoenix – сильный бренд на рынке запасных частей.

- Убедительное качество
- Экономическая выгода
- Более 50 лет на рынке

www.phoenix-airsprings.com

PHOENIX
Air Springs

ContiTech Luftfedersysteme GmbH, 30165 Hannover
E-Mail: airsprings_replacement@as.contitech.de

КонтиТек АГ
Представительство
ул. Станиславского, д. 21, стр.1
109004 Москва
тел.: (495) 663 88 34
факс: (495) 663 88 35
www.contitech.ru

Division Contitech of Continental AG

Continental CONTITECH

реклама

НАЗНАЧЕНИЯ

Дени Ле Вот пришел в Renault в 1990 году. Работая в дирекции качества, он внедрял системы промышленного аудита на заводах группы по всему миру. С 1992 по 1994 гг. Дени Ле Вот работал в дирекции по международным операциям в должности директора по проектам CKD, занимаясь развитием проектов запуска новых автомобилей. В 1998 г. г-н Ле Вот стал директором департамента послепродажного обслуживания Renault в России, где запустил в работу склад комплектующих деталей и учебный центр Renault в России. В 2007 г. Дени Ле Вот — коммерческий директор Renault в России и региона Евразия группы Renault.

ДЕНИ ЛЕ ВОТ
С 1 сентября 2011 г. назначен заместителем генерального директора Renault в России.

Ранее Вильям Козик возглавлял совместное предприятие «Шелл» и НК «Альянс», занимающееся развитием сети АЗС под брендом «Шелл» на Украине. В России г-н Козик будет отвечать за развитие бизнеса смазочных материалов «Шелл». У Вильяма богатый опыт работы на руководящих постах на растущих рынках.
Яцек Дзембай, занимавший эти позиции последние восемь лет, перейдет на должность генерального директора совместного предприятия Shell & Turcas Petrol A.S. и руководителя по развитию сети АЗС в Турции.

ВИЛЬЯМ КОЗИК
Назначен генеральным директором ООО «Шелл Нефть».

Бенджамин Виллот пришел в Goodyear в 1996 году на должность бизнес-аналитика в области продаж и маркетинга Goodyear Europe. На протяжении 14 лет занимал ряд руководящих должностей в европейских подразделениях Goodyear. Имеет опыт руководства маркетингом в региональном подразделении грузовых шин. Ранее Бенджамин Виллот исполнял обязанности управляющего директора европейского подразделения первичной комплектации Goodyear Dunlop Tires Operations SA.
Одним из важнейших стратегических направлений нового руководства «ООО Гудиер Раша» станет нацеленность на развитие бизнеса в России.

БЕНДЖАМИН ВИЛЛОТ
Назначен на должность генерального директора ООО «Гудиер Раша».

«ИРБИСЫ» ДЛЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Федеральное агентство лесного хозяйства закупает гусеничные снегоболотоходы ГАЗ-34039 производства Заволжского завода гусеничных тягачей в стандартной комплектации, а также с установкой комбинированного тушения пожаров «Пурга-120», предназначенной для тушения легковоспламеняющихся и горючих жидкостей, твердых горючих материалов, а также для создания светотеплозащитных экранов в районах аварий, катастроф, стихийных бедствий.

Лесопожарная техника марки ГАЗ соответствует всем требованиям работы в тяжелых горных и лесорастительных условиях. Выпускаемые гусеничные снегоболотоходы рассчитаны на эксплуатацию при температурах окружающего воздуха от +40 до –50°С, а также в горной местности с высотой над уровнем моря до 4650 м. Техника способна преодолевать водные преграды. Специализированные машины оборудованы всем необходимым для профилактики и оперативного реагирования при возникновении очага возгорания в лесополосе.

Гусеничные снегоболотоходы ГАЗ-34039 «Ирбис», модель 2010 года, специально созданы для эксплуатации в особо тяжелых дорожных и климатических условиях, для перевозки людей и грузов вне дорог общего пользования. Отличия снегоболотохода от предыдущих моделей — объемный монокузов, увеличенное количество посадочных мест (12 включая водителя), комфортабельный салон. В лесном хозяйстве ГАЗ-34039 «Ирбис» может использоваться для патрулирования лесозон с целью профилактики пожаров, эффективной разведки и своевременного обнаружения очагов возгорания с их ликвидацией, для организации круглосуточного дежурства в локализованных очагах возгорания.

ОТКРЫТИЕ НОВОГО КОРПУСА

В Миассе состоялось официальное открытие нового производственного корпуса ООО «ИВЕКО-АМТ» площадью 12 тыс. м^2, с вводом в эксплуатацию которого появится возможность производить до 5000 автомобилей ежегодно при односменном режиме работы.

В соответствии с концепцией развития предприятия в новом цехе разместятся линии сборки кабин, линия спецавтомобилей, будет осуществляться окончательная сборка автомобилей как Iveco Trakker, так и Iveco Stralis. Первый автомобиль — магистральный тягач Iveco Stralis производства ООО «ИВЕКО-АМТ» уже был представлен на выставке, организованной по случаю открытия нового корпуса.

Строительство корпуса началось в 2008 году. Для его возведения использовались современные европейские технологии и материалы. Высота стен составляет 13 м, снаружи они обшиты бесшовными панелями производства Словакии, кровля производства Швейцарии выполнена по сверхдолговечной мембранной технологии, полы цельнозаливные, с верхним топинг-слоем.

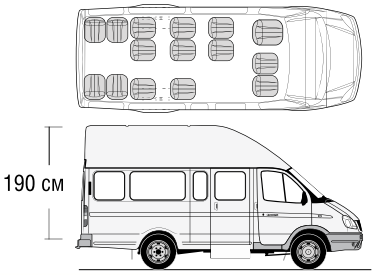
ГАЗель БИЗНЕС
Надежность • Безопасность • Выгода • Комфорт

TURBO DIESEL[1]

Реклама

ФИРМЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ГАЗ

выгода до 69 900 руб.[3]



- Автобус 15 мест (14+1)
- Удобство посадки, высадки пассажиров
- Ресурс двигателя Cummins до 500 тыс. км
- ТО-1 (15 000 км.) от 4747 руб.[2]
- Оцинкованные детали основания кузова

ГРУППА ГАЗ
www.azgaz.ru

Клиентская служба:
8-800-700-0-747
(звонок по России бесплатный)

1. Турбо дизель Ⓡ- Камминз Инк., свидетельство о регистрации торговой марки на территории РФ № 318757 от 16.11.2005.
2. Для а/м ГАЗель БИЗНЕС (4*2), с дв. Cummins ISF 2.8, для всех регионов РФ, кроме Москвы, Санкт Петербурга, Архангельска, Мурманска, Дальневосточного региона
3. Подробности на сайте azgaz.ru. Период проведения акции с 01.08.11 по 30.11.11

ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ UNIMOG

Со сборочного конвейера производственной площадки «Мерседес-Бенц Тракс Восток» в Набережных Челнах сошел первый Mercedes-Benz Unimog российской сборки. Первым собранным в России специальным автомобилем стал Unimog на базе U400 для коммунальных работ. Сборка крупноузловым методом из оригинального машинокомплекта, поставленного напрямую из Германии с завода Верт, проходила под контролем немецких специалистов. Качество готового автомобиля полностью соответствует стандартам Mercedes-Benz.

«Рождение первого российского Unimog свидетельствует о высоких технических возможностях производственной площадки и профессионализме рабочих, — говорит директор завода "Мерседес-Бенц Тракс Восток" Аксель Бензе. — Производственная площадка "Мерседес-Бенц Тракс Восток" в Набережных Челнах, уже признанная лучшим заводом Mercedes-Benz в мире из всех осуществляющих сборку крупноузловым методом, достигла новой вершины. Unimog, собранный в Набережных Челнах, на сто процентов отвечает требованиям качества Mercedes-Benz, и я очень горжусь нашими рабочими, которые смогли достичь такого результата».

В ближайшие планы компании «Мерседес-Бенц Тракс Восток» входит производство и других моделей Unimog. Среди одобренных для использования в России — Unimog U400 с комбинированным ходом (для работ на железной дороге и дорогах общего пользования) и U4000 с полным приводом и грузоподъемностью до 10 тонн для выполнения работ в труднодоступных районах.

■ ООО «МАН Автомобили Россия», 100%-ное дочернее предприятие MAN Truck & Bus AG, будет носить название ООО «МАН Трак энд Бас РУС».
Успешная реализация стратегии международного роста компании MAN Nutzfahrzeuge AG привела к переименованию компании в MAN Truck & Bus AG. В соответствие с общей стратегией произошли изменения названий дочерних компаний. «Новое название нашей компании должно демонстрировать сотрудникам, клиентам и партнерам сферу нашей деятельности. MAN Truck & Bus — это емкое и понятное на международном уровне наименование», — отметил гендиректор ООО «МАН Трак энд Бас РУС» Ларс Химмер. Переименование компании в ООО «МАН Трак энд Бас РУС» позволит унифицировать присутствие марки на российском рынке.

■ Концерн Shell предоставил топливо и смазочные материалы для нового поколения грузовых автомобилей марки Daimler, участвовавших в дорожных испытаниях Record Run 2011 протяженностью 10 000 км. Испытания проводились для оценки топливной экономичности автомобилей. Грузовики Actros Евро-5 и Actros Евро-6 производства компании Mercedes-Benz продемонстрировали более высокую экономичность расхода топлива по сравнению с предыдущей моделью Actros Евро-5, поставившей в 2008 г. мировой рекорд экономичного расхода топлива среди 40-тонных грузовых автомобилей. На всех автомобилях использовались дизельное топливо Shell FuelSave Diesel и моторное масло Shell Rimula R6 LME.

ЮБИЛЕЙНАЯ МАРШРУТКА

Из сборочного цеха производственно-коммерческой фирмы «Луидор» вышел трехтысячный автомобиль. Юбилейным стал 26-местный городской маршрутный автобус Mercedes-Benz Sprinter 515, произведенный по генеральному подряду с ЗАО «Мерседес-Бенц Рус». Трехтысячный автомобиль с момента пуска сборочного производства в ноябре 2007 года — это важный производственный юбилей и повод для гордости компании. ООО ПКФ «Луидор» сегодня — это партнерство с компаниями «Мерседес-Бенц Рус», «Фольксваген Груп Рус» и Горьковским автомобильным заводом. С начала этого года в кооперации со специалистами ГАЗа был разработан и запущен в серийное производство автобус повышенной пассажировместимости на базе автомобиля «Газель-Бизнес». Перспективным направлением работы ПКФ «Луидор» является выпуск автомобилей скорой медицинской помощи и автомобильной техники социального назначения.

АВТОШОУ «КРАЗ-2011»

ХК «АвтоКрАЗ» провела в Кременчуге традиционное, седьмое автошоу «КрАЗ-2011», представляя кременчужанам и гостям города выставку автомобилей КрАЗ. Экспозиция компании была представлена 29 моделями, среди которых экспонаты музея техники Кременчугского автомобильного завода, серийные автомобили и ряд новинок.

Среди новинок следует отметить следующие. Автомобиль-самосвал КрАЗ С18.1 (6х4), главной особенностью которого является 360-сильный двигатель ЯМЗ-6511 (Евро-4). Новый силовой агрегат оборудован системой рециркуляции отработавших газов, однодисковым сцеплением MFZ 430 и механической коробкой передач 9JS200TA. Автомобиль-шасси КрАЗ Н23.2R с кабиной Renault Kerax предназначен для установки различных спецнадстроек.

Товар сертифицирован

Лучшие автобусы любимому городу!

ЛИАЗ-6213
ЛИАЗ-5292

- Удобство и комфорт для всех категорий пассажиров;
- Увеличение пассажиропотока за счет сокращения простоев на остановках и максимальной пассажировместимости (до 153 чел.);
- Снижение вредных выбросов в атмосферу за счет применения самых экологичных двигателей Euro-4, Euro-5, Euro-5+ ;
- Экономия топлива до 15% (программа TOPODYN).

Лучшие автобусы 2011 г. по стоимости владения
по оценке независимых экспертов ОАО «АСМ-Холдинг» и журнала «За рулем»

ГРУППА ГАЗ
РУССКИЕ АВТОБУСЫ
www.bus.ru

Реклама

ООО «Русские Автобусы — Группа ГАЗ»

г. Москва	тел./факс: +7(495) 720-50-29/06	rap@ruspromauto.ru
г. Санкт-Петербург	тел./факс: +7(812) 449-70-66	EugenySB@ruspromauto.ru
г. Павлово	тел./факс: +7(83171) 3-12-59, 3-57-64	export@paz.nnov.ru
г. Курган	тел./факс: +7(3522) 603-360, 601-160	s.naydina@tdkavz.ru

ROSTAR
© RESEARCH-AND-PRODUCTION ASSOCIATION

Реклама

ДЕТАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АВТОМОБИЛЮ!

- Тяги V-образные
- Тяги реактивные
- Рем. комплекты реактивных тяг
- Сайлентблоки

ООО «НПО«РОСТАР»
Производство деталей подвески

WWW.ROSTAR.BIZ
(8552) 77-86-72

DESIGN AND PRODUCTION OF AUTOMOTIVE COMPONENTS
РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО АВТОКОМПОНЕНТОВ

1. Модельный ряд BAW.
2. Закладка символического первого камня в строительство завода.
3. Склад готовой продукции «БАУ Мотор Корпорэйшн».
4. Церемония подписания документов.

РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ СП

В УЛЬЯНОВСКЕ СОСТОЯЛОСЬ МЕРОПРИЯТИЕ, НА КОТОРОМ КИТАЙСКАЯ КОРПОРАЦИЯ BAIC И УЛЬЯНОВСКАЯ КОМПАНИЯ «АМС — АВТО» ПОДПИСАЛИ ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДОГОВОР О СОЗДАНИИ В РОССИИ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ВЫПУСКУ КОММЕРЧЕСКИХ И ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ. ОФИЦИАЛЬНОЕ НАЗВАНИЕ СП «BAW — RUS MOTOR CORPORATION».

МИХАИЛ БИБИЧЕВ, ФОТО АВТОРА

В совместное предприятие с китайской стороны вошли две компании пекинского автомобильного холдинга BAIC (50% акций): завод BAW — Beijing Automobile Works (42% акций) и экспортно-импортная компания BAIEC — Beijing Automotive Import & Export Corporation (8% акций). Россию представляет компания «БАУ Мотор Корпорэйшн» (50% акций), действующая в составе ульяновской компании «АМС — Авто». Общий объем капиталовложений в СП «BAW — RUS Motor Corporation» составляет порядка 5 млрд руб., размер уставного капитала 20 млн долларов. Основная деятельность предприятия — коммерческая сборка транспортных средств, производство и продажа.

Автомобили, производимые СП, будут реализовываться под брендом BAW через официальную дилерскую сеть, которая уже работает более чем в 60 регионах России. Что касается модельного ряда, то здесь будут производить автобусы малого и среднего класса (до 12 метров), внедорожники, мини-вэны, а также грузовые автомобили грузоподъемностью от 0,99 до 8 тонн. На первых порах, с 2012 по 2015 гг., годовая производственная программа достигнет 20 тыс. автомобилей в год, собран-

2

3

4

ных из машинокомплектов. На полную производственную мощность завод выйдет к 2015 году и будет собирать 40 тыс. (при двухсменном режиме — до 60 тыс.) автомобилей в год, а уровень локализации производства к 2015 году планируется поднять до 70%.

Напомним, что переговоры о создании СП в Ульяновске между китайской корпорацией BAIC и ульяновской компанией «БАУ Мотор Корпорэйшн» ведутся еще с 2009 года. В настоящее время компанией уже приобретена площадка под строительство завода, создана производственная база, подведены все необходимые коммуникации, получен первый опыт в производстве автомобилей.

На сегодняшний день на базе «БАУ Мотор Корпорэйшн» уже осуществляется сборка трех моделей грузовиков BAW Tonik 33463 грузоподъемностью 990 кг, BAW Fenix 33462 (1,3 т), BAW Fenix 3346 (4 т), а также автобусов BAW Street 2245 пассажировместимостью 38 мест.

Подписание официального договора состоялось в здании правительства Ульяновской области. В церемонии принимали участие вице-мэр Пекина Гоу Чжунвень, президент компании BAIC Сюй Хэй, губернатор Ульяновской области Сергей Морозов, мэр Ульяновска Александр Пинков, президент компании «АМС — Авто» Сергей Полбин, директор компании «БАУ Мотор Корпорэйшн» Андрей Артемов.

— Я уверен, что мы приняли верное решение в выборе партнера, — заявил президент «АМС — Авто» Сергей Полбин. — По объемам производства автомобилей Китай сегодня занимает первое место в мире и производит почти четверть автомобилей мира.

Китайская сторона в свою очередь также видит большие перспективы в сотрудничестве с российской стороной.

На вопрос, почему китайский холдинг выбрал в качестве партнера компанию «АМС — Авто», президент компании BAIC Сюй Хэй ответил, что за годы сотрудничества российская компания зарекомендовала себя надежным и перспективным партнером с грамотным подходом к ведению бизнеса. По его мнению, сотрудничество BAIC с «АМС — Авто» — это долгосрочное стратегическое решение.

Посетите нас на выставке COMTRANS '11:
Москва, 13-17 сентября 2011года
Павильон 3, зал 14, стенд 14С-1

Залог Вашего успеха

Выбирайте надёжного партнёра.

SCHMITZ CARGOBULL
The TrailerCompany.

Трейлеры Schmitz Cargobull обеспечат надёжность и эффективность Ваших перевозок. Сегодня и в будущем.

РЕКЛАМА

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

КАКОВА СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ АВТОМОБИЛЕМ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА? КАКИЕ КРИТЕРИИ ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫМИ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ВЛАДЕНИЯ ИМ? ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ПРИ ВЫБОРЕ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ? ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ, ВО МНОГОМ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РЕЙТИНГ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ, ОБСУЖДАЛИСЬ УЧАСТНИКАМИ ПРОШЕДШЕЙ В МОСКВЕ II МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «АВТОМОБИЛИ ГЛАЗАМИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ВЛАДЕНИЕ АВТОМОБИЛЕМ: ОЦЕНКА СПЕЦИАЛИСТОВ И НЕЗАВИСИМЫХ ЭКСПЕРТОВ». **МИХАИЛ ОЖЕРЕЛЬЕВ**

Организацию мероприятия взяло на себя ОАО «АСМ-холдинг» при поддержке Международного автотранспортного форума (МАФ) и Объединения автопроизводителей России (НП «ОАР»). Нынешняя конференция в очередной раз стала площадкой, объединившей экспертов автомобильного рынка, производителей и потребителей АТС, специалистов дилерских сетей и сервиса, представителей финансовых, консалтинговых и властных структур, от которых так или иначе зависит успешная работа в сфере снижения затрат на владение автомобилем. Все выступления, прозвучавшие на конференции, можно сгруппировать по четырем направлениям в зависимости от обсуждаемых проблем.

Итак, в разделе актуальных аспектов стоимости владения транспортными средствами особый интерес вызвали данные статистических исследований, проведенных НАПТО — GIPA Россия. Так, например, по данным за 2009-2010 годы в течение двенадцати месяцев лишь 18-22% водителей посещают автосервисы официальных дилеров (самый дорогой вид обслуживания). Согласно этой же статистике на официального дилера приходится лишь 20% всех визитов, в то время как независимый сервис охватывает примерно 50% визитов. Также отмечена динамика отказа от посещения официального дилера вследствие высоких цен на услуги в зависимости от возраста автомобиля. Статистика Национальной ассоциации предприятий технического обслуживания показывает, что более дорогие машины имеют большой процент превентивных (регламентных и гарантийных) визитов, при этом чем выше оценочная стоимость, тем чаще визиты к дилеру и, следовательно, выше затраты на обслуживание. Примечателен еще один важный факт: стоимость нормо-часа у независимого сервиса на 45% меньше средней стоимости нормо-часа у официального дилера. Непосредственное влияние на стоимость километра пробега также оказывает стоимость запасных частей и расходных материалов. По данным GIPA примерно 50% бюджета на обслуживание расходуется на приобретение запасных частей и лишь 31% приходится непосредственно на услуги сервисов.

1

Весьма интересными были доклады, посвященные разработке и применению в практической работе методик оценки стоимости владения автомобилем. В частности, российская компания «Трансдекра» с использованием аналитической системы сервиса Motorwert, данных VDA и EurotaxGlass предложила свой подход к оценке стоимости владения. Так, ключевые факторы стоимости владения можно разложить на три вектора. К первому относятся основные затраты: топливо, налоги, ОСАГО, сервис. Ко второму вектору относятся так называемые возможные факторы: каско, ремонт, паркинг. И наконец, прочие факторы: наличие СТО, наличие выбора запчастей, манера вождения и тип поездок.

Еще один известный рыночный эксперт и участник конференции — аналитическая компания Finamauto считает, что 30% годовых затрат на коммерческие автомобили — это стоимость топлива, 60% — потери при последующей перепродаже автомобиля и лишь 10% — транспортный налог и затраты на техническое обслуживание.

Внимание участников конференции привлек доклад о комплексном транспортном решении, предлагаемом компанией Volvo Trucks. Услуги, входящие в комплексное транспортное решение Volvo, постоянно адапти-

руются к потребностям рынка и на сегодняшний день включают лизинговое и кредитное финансирование; оптимальный сервисный контракт, позволяющий фиксировать расходы на ТО и ремонт; дистанционный контроль парка при помощи системы Dynafleet Online, а также обучение водителей и дополнительные сервисы (например, концепция Fuelwatch). С помощью этого инструмента клиенты компании Volvo Trucks смогут, в частности, определить, сколько же стоит владение автомобилем в пересчете на километр пробега. Отчеты об использовании автомобиля также очень важны в контексте стоимости топлива, которое в расходах грузового автопарка занимает долю порядка 35%. От себя заметим, что в мире коммерческого транспорта предприятие либо вписывается в коммерческую составляющую (получает прибыль и содержит штат), либо уходит с рынка. И в данном случае оценка стоимости владения является критически важной.

Пора рассказать о российских производителях. Программу обновления продуктовых семейств грузовых автомобилей, автобусов и коммерческой и специальной техники с улучшенными потребительскими характеристиками представили на конференции флагманы отечественного грузового и коммерческого автомобилестроения ОАО «КАМАЗ» и группа ГАЗ. В частности, представитель группы ГАЗ рассказал о новом грузовом автомобиле сельскохозяйственного назначения Урал-432091.

В целом, прошедшая конференция позволила выработать основные принципы оценки стоимости владения автомобилем и акцентировать внимание потребителей автомобильной техники на принятие обоснованного решения перед покупкой более качественного и конкурентоспособного легкового и коммерческого автомобиля. Специальные аналитические исследования, несомненно, способствуют принятию заказчиком более аргументированного решения о приобретении транспортного средства с учетом его первоначальной цены, стоимости владения им во время его эксплуатации, а также уровня остаточной стоимости при его дальнейшей продаже.

По завершении мероприятия были оглашены итоги определения лучшего коммерческого автомобиля в категориях LCV и HCV по стоимости владения. В нынешнем году победителями в разных номинациях признаны: «Лучший грузовой автомобиль грузоподъемностью от 1,5 до 5 т» — Mercedes-Benz Sprinter; «Лучший грузовой автомобиль грузоподъемностью от 5 до 20 т» — Mercedes-Benz Actros; «Лучший грузовой автомобиль грузоподъемностью от 20 до 33 т» — Volvo FH; «Лучший грузовой автомобиль грузоподъемностью свыше 33 т» — Renault Kerax; «Лучший седельный тягач мощностью двигателя до 350 л.с.» — Volvo FM; «Лучший седельный тягач мощностью двигателя от 350 до 500 л.с.» — КАМАЗ-5460-010-63; «Лучший седельный тягач мощностью двигателя свыше 500 л.с.» — Scania серий P и R.

1. Александр Ковригин, заместитель генерального директора «АСМ-холдинга», считает, что методики подсчета стоимости владения у легковых и коммерческих автомобилей должны отличаться.
2. По данным НАПТО — GIPA Россия, лишь 18-22% автовладельцев посещают автосервисы официальных дилеров.

АУТСОРСИНГ: РЕСУРСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

О ТЕХНОЛОГИЯХ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ В ЛОГИСТИКЕ НАПИСАНО МНОЖЕСТВО СТАТЕЙ, КНИГ, НАУЧНЫХ ТРУДОВ. ОДНОЙ ИЗ ТАКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ЯВЛЯЕТСЯ АУТСОРСИНГ. ЭТО СРАВНИТЕЛЬНО НОВАЯ УСЛУГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, И ЕЩЕ ОТСУТСТВУЕТ ПОЛНОЕ ПОНИМАНИЕ ЕГО РЕСУРСОВ. О ВОЗМОЖНОСТЯХ АУТСОРСИНГА МЫ ПОГОВОРИЛИ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА IBF MOTORS ДМИТРИЕМ СУЧКОВЫМ. **БЕСЕДУ ВЕЛА ВИКТОРИЯ ЗАГОРОВСКАЯ.**

– Какие технологии снижения стоимости логистики сегодня существуют, и какое место среди них занимает комплексное управление автопарками — транспортный аутсорсинг?

– Если говорить о логистике и ее процессах снижения стоимости в целом, в том числе и касательно комплексного управления автопарками, то мне нравится определение «…снижение стоимости в логистике достигается процессом грамотного планирования, внедрения и контролирования эффективного и рационального движения и хранения товаров, услуг и связанной с ними информации на их пути из пункта производства к пункту потребления с целью удовлетворения покупательского спроса».

Комплексное управление автопарками есть одно из направлений логистического аутсорсинга, то есть передача непрофильных функций специализированному провайдеру. В странах ЕС и США такое взаимодействие сторон обычная практика. Рынок логистического аутсорсинга в России начал развиваться относительно недавно — около 10 лет назад, в основном в Москве и Петербурге. Здесь сосредоточено наибольшее количество западных представительств и компаний, для которых эта услуга является обычным, очевидным и наиболее простым решением своих транспортных потребностей. На сегодняшний день развитие аутсорсинговой услуги комплексного управления автопарками идет не так быстро, как хотелось бы. Думаю, мешают стереотипы руководителей, особенно российских компаний: свое — значит все оптимально и под контролем. Тем не менее в последнее время наметились значительные перемены. Меняется понимание самих логистических процессов в компаниях, стали появляться провайдеры услуг, способные предложить действительно комплексные решения, а не только их отдельные элементы. Таким комплексным провайдером является «ИБФ Моторс».

Одним из основных направлений бизнеса «ИБФ Моторс» была и на сегодняшний день остается услуга корпоративного такси в Москве и Петербурге. Управляя собственным автопарком (на сегодняшний день — уже более 500 автомобилей и персонал 700 человек), за 15 лет мы смогли наработать значительный опыт и подготовить соответствующий фундамент для оказания аутсорсинговой услуги комплексного управления автопарками наших клиентов.

Все это я сказал не в качестве рекламы своей компании. Просто если мы говорим о логистике, планировании, оптимизации и снижении затрат, то с подобными «ИБФ Моторс» компаниями выстраивать рабочий процесс проще и безопаснее. У таких компаний наработаны необходимые коммуникации, автоматизированы технологические процессы, есть административный и людские ресурсы, сложившийся имидж на рынке, которым они дорожат.

Простой пример: у нашего клиента сломался автомобиль, заболел водитель. В реальности машина будет

простаивать, ожидая выхода водителя с больничного, после чего поступит на ремонт в СТО. В случае передачи транспорта в управление специализированному провайдеру, например «ИБФ Моторс», в течение одного дня сломанный автомобиль будет поставлен на сервисное обслуживание в СТО, предоставлен подменный автомобиль из собственного автопарка или арендован аналогичный сломанному у партнеров, подобран соответствующий водитель взамен временно выбывшего. Именно в таких моментах и достигается снижение стоимости и трудозатрат на каждом этапе логистического процесса управления автопарком. Немаловажно, что клиент со своей стороны может оказывать влияние на процессы оказания услуги, осуществляя контроль качества и ценообразования.

Руководители компаний при рассмотрении решений о передаче управления автопарком в первую очередь смотрят на прямую финансовую выгоду, но при этом не всегда учитывают, что отпадает необходимость в персонале, причем достаточно многочисленном, по обработке и учету первичной документации (заказ-наряды, счета, накладные, путевые листы) от сервис-провайдеров, что и дает ту самую экономическую выгоду. Эффект от передачи автопарка в управление выражается прежде всего в получении постоянной и четкой «картинки» о его текущем состоянии, в отсутствии сюрпризов, связанных с эксплуатацией автомобилей, и грамотное, планомерное распределение расходов на содержание транспорта.

Все же нельзя утверждать однозначно, что аутсорсинг управления автопарком финансово выгоднее использования собственных ресурсов. Развивать собственную транспортную логистику компаниям имеет смысл, только если в будущем планируется выделить данное структурное подразделение в отдельный бизнес.

– Как работает услуга транспортного аутсорсинга? Кто является ее потенциальным потребителем?

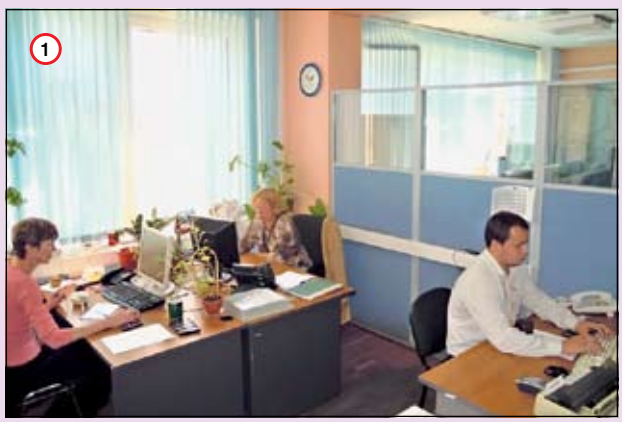
1. В специализированных компаниях планирование и управление профильными для них процессами достигаются наиболее эффективно.
2. Эффект от передачи автопарка в управление выражается прежде всего в получении постоянной и четкой «картинки» о его текущем состоянии.

– Для решения стоящих перед компанией задач транспортный аутсорсинг позволяет иметь только одного поставщика транспортных и смежных услуг, одно контактное лицо обеспечивающее рабочий процесс, один ежемесячный отчет, один счет со всеми подтверждающими расходы документами, в идеале — один договор.

Компания не должна иметь своего транспорта или водителей на балансе, если это не ее профильный бизнес. Приобретение собственного транспорта для компании — айсберг, где видимая над водой часть — это приобретение автомобиля, а невидимая (скрытая под водой от глаз) — это проблемы и расходы, связанные с его содержанием, обслуживанием и неминуемым списанием.

То же касается водителей и административного персонала, необходимого для обслуживания автопарка. При отборе данной категории сотрудников требуется опыт и понимание автотранспортной специфики, которая несколько отличается от набора профильных для компании сотрудников.

Потребителем данной услуги может быть любая компания, имеющая даже одного водителя, одно транспортное средство на своем балансе, или компании, в бизнес-процессах которых требуется массовое использование транспорта и персонала независимо от их территориальной принадлежности.


1

2

В последнее время вопросом комплексного управления автопарками стали активно интересоваться банковские структуры. Проявляется интерес к работе аутсорсингового провайдера не только с юридическими лицами, но и возможность работы с физическими лицами. Розничные клиенты, приходя в банк, уже хотят не просто приобрести автомобиль, а желают получить максимальный комфорт и от автомобиля, и от сервиса с определенным набором вспомогательный услуг.

– Какие функции нужно отдать другим, чтобы увеличить доход компании? Каковы основные преимущества и недостатки аутсорсинга в России?

– Если говорить о функциях, которые нужно отдать при комплексном управлении автопарками, то необходимо определить эти функции, т.к. сами функции, их количество, объем, наличие основных и дополнительных услуг определяются только потребностями рабочего процесса каждой компании отдельно. Вот что, например, вкладывается в понимание комплексной услуги управления автопарками в «ИБФ Моторс»:

– все вопросы по администрированию и учету действующего автопарка, (подбор, приобретение, продажа автомобиля, ГИБДД, выпуск автомобиля на линию, ведение транспортной документации, контроль технического состояния автомобиля, контроль расходов топлива, парковки, мойки, сезонной резины, профилактика и учет ДТП, мобильная связь водителей, авансовые отчеты и т. д.);

– ежемесячное предоставление единого консолидированного счета;

– предоставление аналитической отчетности любой сложности по каждому конкретному автомобилю, водителю, автопарку в целом, предоставление консультационной и аналитической информации и многое другое;

– навигационный мониторинг ТС, находящихся на линии, и СМС-коммуникации с водителем;

– краткосрочное и долгосрочное предоставление в аренду водителей с автомобилем и без;

– краткосрочная и долгосрочная аренда автомобилей;

– поиск и подбор персонала.

Говоря о плюсах аутсорсинга при комплексном транспортном обслуживании, на мой взгляд, их можно определить несколькими пунктами:

– у компании появляется возможность сосредоточить все свои ресурсы и усилия на профильной деятельности, передав выполнение рутинных ежедневных задач специализированному провайдеру, одновременно перераспределив управленческие ресурсы на наиболее важных направлениях своего бизнеса;

– услуги специализированного провайдера дешевле, а главное, они более качественны, профессиональны и стабильны, чем при использовании собственных ресурсов;

– сокращение штата собственных сотрудников, занятых непрофильной деятельностью;

– в случае отсутствия специалистов или дефицита ресурсов внутри компании — использование ресурсов провайдера;

– открывается возможность использовать технологии более высокого уровня, которыми располагают все профессиональные, специализированные провайдеры.

Из недостатков стоит отметить:

– опасения в недостаточности рычагов управленческого воздействия на провайдера;

– необходимость доверия внутрифирменной информации сторонней организации, т.е. наличие рисков утечки сведений конфиденциального характера;

– опасения в получении услуг ненадлежащего качества, в случае ошибочного выбора партнера по предостав-

2

3

1. Компания не должна иметь своего транспорта или водителей на балансе, если это не ее профильный бизнес.
2. При отборе водителей требуется опыт и понимание автотранспортной специфики.
3. У «правильного» провайдера работают «правильные» сотрудники, для которых транспортная и сопутствующие с ней сферы являются профессиональной деятельностью.

лению данных услуг, т.к. рынок аутсорсинга в России только начинает формироваться.

– Каким образом и за счет чего происходит снижение транспортной составляющей при аутсорсинге комплексного управления автопарками?

– При встречах с потенциальными клиентами аутсорсинга транспортных услуг часто можно услышать об их высокой стоимости. В то же время клиенты к расчетам собственных логистических затрат на управление транспортом подходят достаточно формально, не учитывают все издержки, не просчитывают возможные потери и упущенную выгоду от плохой организации внутренней логистической цепи.

Дополнительную выгоду клиента при передаче управления автопарка в аутсорсинг специализированному провайдеру вижу еще и в том, что он не переплачивает за излишки оказанных услуг, которые возникают при комплексном обслуживании. Следующий момент: почти у каждого клиента имеются пиковые периоды, когда потребность в использовании административных и людских ресурсов возрастает в несколько раз. В таких случаях специализированный провайдер может равномернее и грамотнее распределить свою загруженность для выполнения стоящих перед ним задач, используя внутренние ресурсы.

Достаточно часто можно встретить ситуации, когда в небольших компаниях администрированием транспорта занимается один из штатных водителей или сотрудник АХО (офис-менеджер или менеджер-администратор), которые обычно имеют отдаленное представление о тонкостях управления автопарком. Отсюда отсутствие ведения транспортной документации, неполная и непрозрачная отчетность, выбор поставщиков сервисных услуг формален, возникают постоянные вопросы от руководства, бухгалтерии, юристов и т. д. В таких компаниях эффективность работы аутсорсингового провайдера очень быстро проявляется, давая положительные результаты. В компаниях с большими автопарками, к тому же имеющих региональное размещение автомобилей, ситуация посложнее, т.к. в центральном офисе управлением занимаются достаточно квалифицированные специалисты. Но при этом чаще всего значительными парками управляют всего 1-3 сотрудника. В этом случае, как и в первом, встает вопрос детализированного учета и контроля автомобилей не только центрального офиса, но и в регионах. У специализированного провайдера сбором, занесением во внутреннюю базу данных и анализом информации занимаются постоянно, т.к. под данный процесс отведен специальный персонал, а весь рабочий процесс настроен на контроль и учет. Провайдеру легче определить тонкие места при получении счетов от поставщиков услуг, имея под рукой историю по каждому автомобилю.

– Принимая решение о выборе компании-аутсорсера, на что следует обратить внимание заказчику?

– Выбирая провайдера по комплексному транспортному обслуживанию, обратите внимание на его основную специализацию: является ли его ключевой компетенцией та функция, которую вы собираетесь ему передать. Какова его основная деятельность, чем еще, кроме управления транспортом он занимается. Предположим, речь идет о выводе водительского персонала за штат. Насколько данный провайдер сможет обеспечить равноценный переход и условия работы нового персонала у себя в штате, а в случае вашего отказа от использования какого-либо водителя сможет предложить ему равноценную работу. Готов ли провайдер изменить свои стандартные подходы к работе, если у вас возникнет такая необходимость. Какую свою уникальность они могут предложить для решения стоящих перед вами задач. Далеко не всегда на, казалось бы, простой вопрос можно получить адекватный ответ.

Необходимо внимательно смотреть, какие люди работают у потенциального провайдера, являются ли они экспертами в бизнес-функциях, которые вы собираетесь передать на аутсорсинг.

Обратите внимание, как давно провайдер предоставляет транспортные и аутсорсинговые услуги, с какими партнерами работает, уточните список клиентов, их отзывы (попросите контактную информацию), наличие собственного сайта в Интернете.

Необходимо обратить внимание на инфраструктуру провайдера: где расположен офис, есть ли филиалы и где, какие отделы существуют, их основной функционал, общее количество персонала.

Также стоит внимательно отнестись к программному обеспечению, которое используется у провайдера. Есть ли специализированное ПО, или в наличии имеется лишь стандартный набор Exel-табличек?

Если у провайдера есть какие-то преимущества, то он обязательно будет говорить об этом. В противном случае он ограничится общими фразами: лучший, сильный, быстрый, лидер рынка и т. д.

В любом случае, являясь потенциальным клиентом, вы имеете право знать все эти детали до того, как заключите договор.

ПОДСЧИТАЛИ… УДИВИЛИСЬ!

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА ПРОДАЖ ИНОСТРАННОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА ПОШЛО ГОРАЗДО БОЛЕЕ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ, НЕЖЕЛИ ОЖИДАЛОСЬ РАНЕЕ. ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ ТОМУ СТАЛИ ДАННЫЕ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫЕ КОМИТЕТОМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА (КПКТ) АЕБ ЗА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ 2011 ГОДА. **СЕРГЕЙ ЖУКОВ, ФОТО АВТОРА**

Прежде всего хотелось бы отметить один весьма негативный момент, наметившийся в КПКТ. Выразилось это в разногласиях, возникших на стыке 2010-2011 гг. в недрах самого Комитета. Камнем преткновения стали цифры отчетности, предоставляемые его членами. Результатом противоречий стал выход одного из представителей «большой семерки» (Iveco) из «статистического пула». Если дело пойдет так и далее, то мы рискуем скатиться в отношении статистики до начала двухтысячных годов, когда каждый из импортеров трактовал результаты своих продаж, как ему заблагорассудится. Тогда получение подобной информации для аналитики было сравнимо со шпионской деятельностью. Как показала практика, подобная политика не стоит выеденного яйца. Те же, кому хотелось узнать, узнавали желаемое.

Несмотря ни на что, российский рынок коммерческого транспорта по-прежнему остается весьма привлекательным для зарубежных производителей подвижного состава. Подтверждением служит ряд событий, прошедших с начала года.

В соответствии с новыми условиями

ПРОДАЖИ ИНОСТРАННОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2011 Г.

	I КВАРТАЛ			II КВАРТАЛ			I ПОЛУГОДИЕ		
	2011	2010	%	2011	2010	%	2011	2010	%
ЛЕГКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ ПОЛНОЙ МАССОЙ МЕНЕЕ 6 Т[1]									
GAZ	16 133	10 800	49	23 852	17 876	33	39 985	28 676	39
UAZ	5103	3609	41	5635	5967	-6	10738	9576	12
Fiat	4125	2116	95	3700	3585	3	7825	5701	37
VW NFZ	2350	837	181	3101	1398	122	5451	2235	144
Peugeot	1589	755	110	2113	1505	40	3702	2260	64
Ford	1358	730	86	2308	1081	114	3666	1811	102
Citroen	511	186	175	732	423	73	1243	609	104
Nissan	564	440	28	583	245	138	1147	685	67
Mercedes-Benz Vans	263	380	-31	708	443	60	971	823	18
Hyundai[2]	0	922	-	600	0	-	600	922	-35
Toyota	179	8	2138	220	30	633	399	38	950
Isuzu	51	31	65	90	78	15	141	109	29
Renault	19	171	-89	68	80	-15	87	251	-165
TAGAZ[3]	1	192	-99	0	107	-	1	299	-100
Opel[4]	0	44	-	0	5	-	0	49	-
Iveco[5]	н.д.	273	-	н.д.	321	-	н.д.	594	-
ИТОГО	32 246	21 494	50	43 710	33 144	32	75 956	54 638	39
ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ПОЛНОЙ МАССОЙ 6-16 Т									
Hyundai	1045	372	181	1813	862	110	2858	1234	132
Isuzu	477	437	9	307	432	-29	784	869	-10
Hino	170	33	415	258	31	732	428	64	569
Mitsubishi-Fuso[6]	132	-	-	296	-	-	428	-	-
MAN	78	40	95	143	60	138	221	100	121
Mercedes-Benz Trucks	18	36	-50	10	40	-75	28	76	-63
Volvo Trucks	5	1	400	13	55	-76	18	56	-68
Iveco[7]	н.д.	7	-	н.д.	12	-	н.д.	19	-
ИТОГО	1925	926	108	2840	1492	90	4765	2418	97

[1] Данные о продажах в сегменте легкого коммерческого транспорта включают информацию о продажах российских марок.
[2] Производство и продажи Hyundai Porter в первом квартале 2011 г. в России приостановлены.
[3] С 2011 года производство и продажи модели LC100 TagA3 приостановлены.
[4] Продажи Opel Combo в России приостановлены.
[5] С января 2011 года данные по Iveco не предоставляются.
[6] Продажи Mitsubishi-Fuso начались в июле 2010 года.
[7] С января 2011 года данные по Iveco не предоставляются.

промсборки организовался ряд альянсов, из которых самым внушительным стал конгломерат из АвтоВАЗа, Renault, Nissan, ОАГ, «Мерседес-Бенц Тракс Восток» (МБТВ) и КАМАЗа. Не менее интересен альянс Ford и Sollers, Кроме того, подписано соглашение о контрактной сборке между Volkswagen и ГАЗ, в стадии подписания соглашение о сборке на ГАЗе Mercedes-Benz Sprinter.

Помимо этого подписан ряд протоколов о намерениях, среди которых наиболее значимыми, с нашей точки зрения, являются соглашение между MAN и Петербургом о строительстве сборочного завода грузовиков данной марки в этом регионе и соглашение между Daimler и КАМАЗом о совместном производстве осей.

К сожалению, подписание соглашений о новых условиях промсборки в основном касается производителей легковых автомобилей. По коммерческому транспорту конкретных цифр так и не было озвучено, а то, что существующие условия для производителей комтранса неприемлемы, так и осталось никем не услышанным.

Между тем продолжилось открытие различных производств на территории России. В этом году состоялся официальный пуск производства МБТВ по сборке грузовиков Mercedes-Benz в Набережных Челнах. В Ульяновске стартовал завод по сборке автобусов BAW. И этот перечень можно продолжить.

Еще одним новым правилом игры по легальному присутствию автопроизводителя на российском рынке стало обязательное наличие представительства на территории России. Именно поэтому ряд компаний вынуждены были открыть свои офисы. VH-DAF из импортера трансформировался в представительство голландской компании DAF. Нехотя, но были вынуждены начать открывать свои представительства китайские производители коммерческой техники.

Теперь перейдем к комментариям показателей, достигнутых по отдельным сегментам коммерческого транспорта. Сегмент легкого коммерческого транспорта (LCV) прирос на 39% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. На самом деле показатель не высокий, но необходимо учесть, что в кризисный период этот сегмент рынка комтранса просел не столь значительно, как остальные. Отсюда и результат. Одними из факторов, повлиявших на небольшой рост, являются сильные позиции отечественных производителей в этом сегменте и действие программы утилизации старых авто, охватывающей машины полной массой до 3,5 т.

Сегмент среднетоннажников прирос практически вдвое. Однако в относительных цифрах это выглядит не столь внушительно, поскольку на российском рынке в этом сегменте доминируют отечественные производители.

Впервые отчетность грузовиков полной массой свыше 16 тонн была представлена с разбиением по типу подвижного состава: тягачи, строительные шасси и прочие шасси. Отчего полученные данные стали куда более интересными и дающими пищу для размышлений.

Сегмент тяжелых грузовиков также подрос практически в два раза. Однако напомним, что и просел он в кризис больше остальных. Вместе с тем восстановление сегмента происходит неоднородно. Первую скрипку играют магистральные тягачи (то, чего в российском автопроме

МЕЖДУ ТЕМ...

По данным «АСМ-холдинга», в России за январь-июнь 2011 г. было произведено 926 162 шт. автотранспортных средств (легковые автомобили, грузовики, автобусы), или на 64,9% больше, чем за тот же период 2010 г.

Объем выпуска грузовиков в январе-июне 2011 г. увеличился на 53,8%, до 92 465 шт., при этом производство иностранных моделей увеличилось на 49,8%, до 10 077 ед. Предприятия-производители грузовых автомобилей в январе-июне 2011 г. отгрузили потребителям 89 378 машин, или 152% к уровню отгрузки за январь-июнь 2010 г.

Интенсивное восстановление рынка грузовиков, начавшееся в марте 2010 г., получило дальнейшее продолжение в первом полугодии 2011 г., однако переход на более высокую сравнительную базу обусловил снижение темпа роста. Оптовые продажи грузовых автомобилей выросли за первые шесть месяцев 2011 г. на 85,7%, до 142,4 тыс. ед. Абсолютный рост продаж зафиксирован во всех сегментах рынка. Отгрузки отечественных автомобилей увеличились на 57,8%, но их рыночная доля сократилась с 60,9% до 51,7%. Продажи «российских иномарок» увеличились на 59,6% с сокращением доли этого сегмента на один пункт (до 6,3%). Наиболее быстро растущим сегментом проявил себя импорт новых грузовиков, который вырос в 2,7 раза, до 52 630 машин, с расширением рыночной доли до 37%.

Сравнение итогов продаж грузовиков за первые пять месяцев 2011 г. с показателями аналогичного периода докризисного 2008 г. (206,5 тыс. ед.) выявляет пока не преодоленный спад производства на 31%.

Объем выпуска автобусов в январе-июне 2011 г. увеличился на 1,9%, до 17 538 шт. При этом выпуск автобусов иностранных моделей вырос в 1,6 раза, до 3764 шт. За январь-июнь 2011 г. в общем производстве автобусов в России доля иностранных марок составила 21,7%, тогда как за январь-июнь 2010 г. она составляла 13,7%. Предприятия-производители автобусов за январь-июнь 2011 г. отгрузили потребителям 17 016 машин, или 101,4% к уровню отгрузки за январь-июнь прошлого года.

Для хода восстановления рынка автобусов характерны более медленные темпы по сравнению с рынками легковых и грузовых автомобилей. Объем продаж автобусов в январе-июне 2011 г. составил 23 277 ед., увеличившись по сравнению с первой половиной 2010 г. на 27,4%.

В первом полугодии произошло прямое снижение объемов продаж отечественной продукции. Продажи отечественных автобусов сократились на 5,7%, до 12 784 машин, при этом их доля на рынке сузилась с 74,4% до 55%. Падение обусловлено, в основном, сокращением отгрузок микроавтобусов УАЗ. Продажи «российских иномарок» выросли в 1,5 раза, до 3169 автобусов, а их рыночная доля увеличилась с 11,7% до 13,6%.

Наиболее высокая динамика роста продаж отмечена в сегментах импортных автобусов. Объем нового импорта увеличился в 2,8 раза, до 5778 автобусов. Удовлетворение рыночного спроса во все возрастающей степени за счет импорта усугубляет впервые возникший в середине 2010 г. дисбаланс внешней торговли автобусной продукцией. По итогам января-июня 2011 г. в Россию ввезено 7274 иностранных автобуса против экспорта 1063 новых автобусов из России.

Сравнение итогов продаж автобусов в январе-июне 2011 г. с итогами первых шести месяцев 2008 г. показывает спад продаж по отношению к докризисному уровню на 44,7%.

Приведенные цифры показывают розничные продажи конечным покупателям и производителям надстроек ранее не зарегистрированных, т.е. новых автомобилей. Все автомобили разделены на 4 сегмента: легкий коммерческий транспорт полной массой от 2,8 до 6 т; среднетоннажные грузовики полной массой от 6 до 16 т; тяжелые грузовики полной массой свыше 16 т; автобусы. Приведенные данные (за исключением некоторых брендов сегмента легкого коммерческого транспорта) иллюстрируют продажи только компаний-членов КПКТ АЕБ.

практически нет) с долей 65,6%. Сказался возросший рост объемов перевозок из-за рубежа как продуктов питания и промтоваров, так и промышленных компонентов.

На долю строительной техники приходится не более 20%. Причиной тому служит восстановление строительного сектора экономики более низкими темпами, чем, скажем, машиностроения.

Наконец, рост импорта автобусов зафиксирован на отметке 123%. Рост внушительный, объемы незначительные. Причем все они касаются автобусов для междугородных и туристических перевозок. Это наиболее запущенные направления у отечественных производителей пассажирского подвижного состава. Ко всему прочему подобные машины, к тому же отвечающие нормам Евро-5, облагаются нулевой таможенной пошлиной.

Таковы вкратце достижения рынка продаж иностранного коммерческого транспорта за первое полугодие 2011 г. на территории России. Достижения более чем впечатляющие, практически соответствующие докризисному уровню.

ПРОДАЖИ ИНОСТРАННОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2011 Г.

	I КВАРТАЛ			II КВАРТАЛ			I ПОЛУГОДИЕ		
	2011	2010	%	2011	2010	%	2011	2010	%
ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ПОЛНОЙ МАССОЙ СВЫШЕ 16 Т									
Scania	1206	382	216	1737	284	512	2943	666	342
тягачи		975	н.д.		1388	н.д.		2363	н.д.
строит. шасси	175	н.д.	-	287	н.д.	-	462	н.д.	-
прочие шасси	56	н.д.	-	62	н.д.	-	118	н.д.	-
MAN	923	484	91	1649	889	85	2572	1373	87
тягачи	-	594	н.д.	-	1310	н.д.	-	1904	н.д.
строит. шасси	151	н.д.	-	72	н.д.	-	223	н.д.	-
прочие шасси	178	н.д.	-	267	н.д.	-	445	н.д.	-
Volvo Trucks	786	277	184	1139	351	225	1925	628	206
тягачи	-	498	н.д.	-	809	н.д.	-	1307	н.д.
строит. шасси	165	н.д.	-	209	н.д.	-	374	н.д.	-
прочие шасси	123	н.д.	-	121	н.д.	-	244	н.д.	-
Mercedes-Benz Trucks	406	107	279	534	299	79	940	406	132
тягачи	-	233	н.д.	-	447	н.д.	-	680	н.д.
строит. шасси	135	н.д.	-	64	н.д.	-	199	н.д.	-
прочие шасси	38	н.д.	-	23	н.д.	-	61	н.д.	-
Renault Trucks	248	207	20	287	130	121	535	337	59
тягачи	-	132	н.д.	-	254	н.д.	-	386	н.д.
строит. шасси	26	н.д.	-	29	н.д.	-	55	н.д.	-
прочие шасси	90	н.д.	-	4	н.д.	-	94	н.д.	-
Isuzu	101	55	84	113	70	61	214	125	71
тягачи	-	9	н.д.	-	5	н.д.	-	14	н.д.
строит. шасси	64	н.д.	-	68	н.д.	-	132	н.д.	-
прочие шасси	28	н.д.	-	40	н.д.	-	68	н.д.	-
Ford Trucks	73	69	6	91	85	7	164	154	6
тягачи	-	10	н.д.	-	36	н.д.	-	46	н.д.
строит. шасси	40	н.д.	-	32	н.д.	-	72	н.д.	-
прочие шасси	23	н.д.	-	23	н.д.	-	46	н.д.	-
Hyundai	67	21	219	57	26	119	124	47	164
тягачи	-	46	н.д.	-	50	н.д.	-	96	н.д.
строит. шасси	10	н.д.	-	3	н.д.	-	13	н.д.	-
прочие шасси	11	н.д.	-	4	н.д.	-	15	н.д.	-
Hino	9	14	-36	14	2	600	23	16	44
тягачи	-	8	н.д.	-	9	н.д.	-	17	н.д.
строит. шасси	0	н.д.	-	1	н.д.	-	1	н.д.	-
прочие шасси	1	н.д.	-	4	н.д.	-	5	н.д.	-
Iveco	н.д.	393	-	н.д.	627	-	н.д.	1020	-
ИТОГО	**3819**	**2009**	**90**	**5621**	**2763**	**103**	**9440**	**4772**	**98**
АВТОБУСЫ (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ МАЛЫХ)									
Hyundai	63	26	142	145	34	326	208	60	147
Midi	11	н.д.	-	5	н.д.	-	16	н.д.	-
Coach	52	н.д.	-	140	н.д.	-	192	н.д.	-
MAN	28	9	211	87	25	248	115	34	238
InterCity	10	н.д.	-	67	н.д.	-	77	н.д.	-
Coach	18	н.д.	-	20	н.д.	-	38	н.д.	-
Scania	2	3	-33	15	6	150	17	9	89
City	0	н.д.	-	7	н.д.	-	7	н.д.	-
InterCity	1	н.д.	-	4	н.д.	-	5	н.д.	-
Coach	1	н.д.	-	4	н.д.	-	5	н.д.	-
Mercedes-Benz	1	0	-	0	2	-	1	2	-50
Coach	1	0	-	0	н.д.	-	1	н.д.	-
Setra	0	0	-	1	1	0	1	1	0
Coach	0	0	-	1	1	-	1	1	-
ИТОГО	**94**	**38**	**147**	**248**	**68**	**265**	**342**	**106**	**123**

CITROËN **JUMPER FOURGON** от **845 000** руб.

www.citroenaxis.ru

Корпоративным клиентам **специальные цены!**

УДОБСТВО ПОГРУЗКИ

БОКОВАЯ ПОГРУЗКА

КОМФОРТ

*Креативные технологии

до 4
ЕВРОПАЛЕТА

до 17 м³
ЗАГРУЗОЧНЫЙ ОБЪЕМ

до 1900 кг
ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ

до 4005 кг
МАКСИМАЛЬНО РАЗРЕШЕННАЯ МАССА

Реклама

Citroën Jumper - один из немногих переднеприводных легких коммерческих автомобилей, грузоподъемность которого может варьироваться от 990 кг до 2 000 кг, полная масса груженого автомобиля может достигать 4 тонн. Полезный объем загрузки может составлять от 8 м³ до 17 м³. Citroën Jumper представлен большим количеством модификаций, отвечающих самым разным потребностям клиента.
В грузовой или пассажирской версии Citroën Jumper - Ваш надежный деловой партнер!

CRÉATIVE TECHNOLOGIE*

CITROËN

Эксис Axis официальный дилер

ЭКСИС Петербург: (812) 326 22 44
Выборгская наб., д.57, к.2
пр. Маршала Жукова, д.82, литА

ЭКСИС Москва: (495) 644 00 00
АТЦ Москва: Каширское ш., д.61 к.3 А,
Жулебино: ул. Привольная д.70, Перово: ул. Кусковская д.20 А

Cronwell Hotels & Resorts · C · R · O · N · W · E · L · L G · A · L · L · E · R · Y ·

4*
Cronwell Resort
ЮГОРСКАЯ ДОЛИНА
г. Ханты-Мансийск

Комфортные номера
Уличные гулянья
«Посвящение в Сибиряки»
Минеральный бассейн под открытым небом
Веллнесс-центр 3000 кв.м.
Online-бронирование

РЕКЛАМА

WWW.CRONWELL.RU
Cronwell Resort Югорская Долина, 628011, Ханты-Мансийск, Тобольский тракт, 4
тел.: +7 (3467) 351-000, e-mail: ud-bron@cronwell.ru
Представительство Cronwell Hotels & Resorts в Санкт-Петербурге,
тел.: +7 (812) 407-88-96, e-mail: marketing@cronwell.ru

ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ

RENAULT KERAX 440 6X6 › ПОЛНАЯ МАССА: 32 000 КГ › **НАЧАЛО ПРОДАЖ:** 2011 Г. › **ЦЕНА:** Н. Д.

КОМПАНИЯ «РЕНО ТРАКС ВОСТОК» ПРОВЕЛА В СТОЛИЦЕ МЕРОПРИЯТИЕ ПОД НАЗВАНИЕМ CONSTRUCTION DAYS. ЦЕЛЬ — ДЕМОНСТРАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ МАРКИ RENAULT TRUCKS. ПОЛУЧИВ ПРИГЛАШЕНИЕ, МЫ ОТПРАВИЛИСЬ НА СТАДИОН ТЕХНИЧЕСКИХ ВИДОВ СПОРТА В КРЫЛАТСКОМ, ЧТОБЫ ОЗНАКОМИТЬСЯ СО ВСЕЙ ЛИНЕЙКОЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ ГРУЗОВИКОВ RENAULT. СРЕДИ ПРЕДСТАВЛЕННОЙ ТЕХНИКИ НАС БОЛЕЕ ДРУГИХ ЗАИНТЕРЕСОВАЛА НОВИНКА — СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОЛНОПРИВОДНОЙ САМОСВАЛ RENAULT KERAX 440 6X6. **СЕРГЕЙ МОИСЕЕВ, ФОТО АВТОРА И RENAULT TRUCKS**

Прежде чем начать разговор о представленной строительной технике, хотелось бы немного рассказать о самом действе. Это ежегодное мероприятие, которое компания Renault проводит в странах, где имеются ее представительства. С этого года Construction Days будут проходить и в России. В переводе с английского Construction Days звучит как «Дни строительной техники» — все просто и доступно для понимания. Местом для проведения первого мероприятия был выбран стадион технических видов спорта в Крылатском. Вполне подходящее место. Здесь можно посмотреть технику в ее естестве. Грунтовое покрытие стадиона и препятствия, сделанные для усложнения мотокроссовой трассы, оказались как нельзя кстати для демонстрации возможностей грузовиков Renault.

В качестве слогана российских Construction Days устроители выбрали фразу «В ритме Kerax!» Отметим, что на мероприятии были представлены все основные модификации данной модели. Основное место, поскольку мы говорим о строительных работах, естественно, заняли самосвалы Kerax. Это три модели самосвалов с различными колесными формулами — 6x4, 8x4 и 6x6. К последней мы вернемся чуть ниже и более обстоятельно.

1. Панель приборов идентична тем, что мы видели на обычных, «дорожных» версиях самосвала.
2. Управление опрокидыванием кузова находится слева от водительского кресла. Это позволяет без затруднения отслеживать и управлять подъемом кузова.

Модельный ряд строительных самосвалов дополняли бетоносмеситель на шасси Kerax и седельный тягач Lander. Сам по себе седельный тягач не является узкоспециализированным строительным транспортным средством, этаким неповоротливым увальнем, способным на любую тяжелую работу. Lander, скорее, универсальное транспортное средство, способное выполнять работу как на стройплощадке, так и вне ее. К примеру, перебросить на трале строительную технику с одной площадки на другую.

После краткой пресс-конференции, которая проходила с участием генерального директора «Рено Тракс Восток» Фабриса Горлье, пилоты Renault Trucks, часть из которых специально прибыла из Франции, продемонстрировали возможности грузовиков Kerax. Самосвалы, загруженные почти до полной массы, уверенно передвигались по трассе для мотокросса, демонстрируя свою надежность и маневренность.

После показательных заездов присутствующие могли самостоятельно оценить возможности строительной техники Renault. Кстати, с одним из французских пилотов мы уже встречались. Он участвовал в грандиозном пробеге Cape to cape, где мы и познакомились. На этот раз он выполнял роль инструктора, отвечающего за безопасность, и консультанта, готового ответить

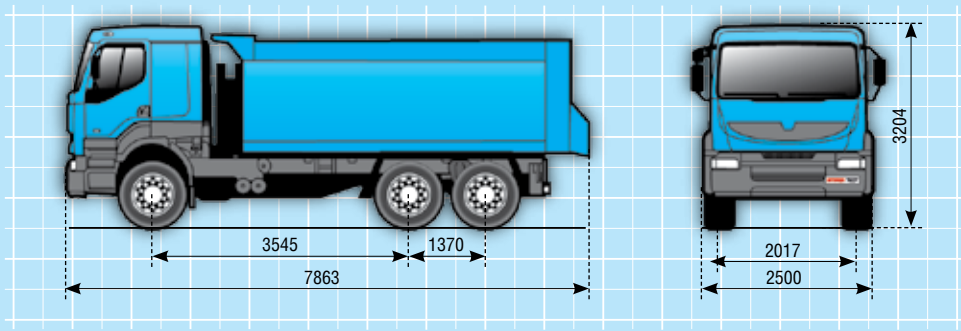
на вопросы, возникающие в процессе тест-драйва. Мы же, как и обещали, возвращаемся к новинке — строительному самосвалу Renault Kerax с колесной формулой 6х6.

Наше внимание привлекла именно эта модификация, поскольку с обычными самосвалами Kerax мы уже имели дело, и не раз. Последнее обновление серии Kerax произошло в 2006 году. За прошедшие годы мы уже успели досконально изучить достоинства этих грузовиков. Версия же с колесной формулой 6х6 — новинка на российском рынке. Именно поэтому данная машина интересовала нас более других. Что же кроме подключаемого переднего привода отличает эту модификацию от обычных Kerax?

Все очень просто. Достаточно бросить беглый взгляд на передний мост грузовика. Ваше внимание привлекут выступающая ступица и колесный диск на передней оси иной формы. Из менее содержательных вещей отметим установленные над задними колесами крылья из нержавейки. В остальном внешность Kerax 6х6 схожа с остальными представителями семейства и почти ничем не отличается от заднеприводных самосвалов.

Но внешность — это одно, а надежность — совершенно другое. Тем более, когда речь идет о технике, нацеленной на работу в тяжелых усло-

RENAULT KERAX 440 6X6



ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Колесная формула	6х6
Снаряженная масса, *кг*	14 000
Объем самосвального кузова, *кг*	32 000
Объем фургона, *м³*	16,5
Объем топливного бака, *л*	315
Двигатель:	
тип	дизельный, 6-цилиндр., рядный, с турбонаддувом и интеркулером, Евро-3
рабочий объем, *см³*	12 800
мощность, *л. с. при мин⁻¹*	440 при 1900
крутящий момент, *Нм при мин⁻¹*	2000 при 1150
Коробка передач	мех., 16-ступенчатая
Подвеска	рессорная, со стабилизатором поперечной устойчивости
Тормоза	пневматич., барабан., с ABS
Размер шин	12,00R24

ЦЕНА

Базовая, *руб.* — н. д.

Тестируемого автомобиля, *руб.* — н. д.

СЕРВИС

Заводская гарантия — 2 года или 200 000 км

Межсервисный пробег, *км* — 20 000 – 30 000 (в зависимости от условий эксплуатации)

КОНКУРЕНТЫ

MAN TGS, Mercedes-Benz Actros BAU, Volvo FMX

Полный привод, усиленные рама и подвеска.

Высокая стоимость полноприводного автомобиля.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

ОПТИМАЛЬНО. На самосвалы устанавливаются более крепкие крылья из нержавейки, а не из пластика, как на дорожных версиях.

ПРАКТИЧНО. Передние фары и задние фонари закрыты защитными металлическими решетками.

1. **Усиленные рама и подвеска позволяют Kerax взять на борт до 30 тонн груза.**

2. На днище кузова было найдено штатное место для штыковой лопаты. Она не будет лишней при эксплуатации самосвала в тяжелых дорожных условиях.
3. Раздатка находится в середине базы, где до нее достаточно просто добраться для проведения ТО или внешнего осмотра.

виях. Конструкторы Renault это прекрасно знали и внесли необходимые изменения в раму и подвеску полноприводного шасси. Толщина лонжеронов рамы увеличена на 5 мм. В подвеске используются усиленные параболические рессоры, позволяющие без проблем выдерживать повышенные нагрузки: передняя ось рассчитана на 9 тонн, а задняя тележка выдержит до 32 тонн.

На полноприводной самосвал установлен 440-сильный 6-цилиндровый рядный дизель с турбонадувом и охлаждением наддувного воздуха. Свои 440 л. с. силовой агрегат выдает при1800–1900 мин$^{-1}$, а крутящий момент в 2000 Нм — при 1150 мин$^{-1}$. Работает дизель в тандеме с 16-ступенчатой механической КП производства Zahnrad Fabrik и раздаточной коробкой. Последняя распределяет крутящий момент по осям в отношении 30:70 при обычном подключении и 50:50 при блокировании межосевого дифференциала.

На представленный полноприводной Kerax устанавливается самосвальная надстройка польской фирмы KH-Kipper. Компания довольно известна в Западной Европе и неплохо зарекомендовала себя в работе. Кузов сработан достаточно грамотно. Для подъема используется гидравлика фирмы Hyva.

В управлении полноприводной Kerax ничуть не сложнее заднеприводной версии. Самосвал неплохо слушается руля. Наличие переднего ведущего моста никоим образом не отразилось на его маневренности. Добавим к этому хорошую обзорность с места водителя. В результате о полном приводе вспоминаешь только при взгляде на передний мост да съезжая на бездорожье. Жаль, что во время проведения мероприятия в Москве стояла сухая и жаркая погода, и нам не удалось оценить самосвал по достоинству, т.е. при движении по грязи, сырому и вязкому грунту.

Завершая знакомство с полноприводной версией самосвала Renault Kerax, отметим, что он нас не разочаровал. Машина обладает отменной управляемостью и маневренностью, мощным 440-сильным мотором, позволяющим ему свободно передвигаться как по грунтовым дорогам, так и легкому бездорожью. Наличие у грузовика усиленной рамы и подвески обеспечит надежность в эксплуатации. Все говорит о том, что к приобретению Renault Kerax 6x6 стоит присмотреться всерьез, особенно тем, кто ведет строительные работы в труднодоступных районах.

НЕСТАРЕЮЩИЙ CARGO

FORD CARGO 1838T H476 MY2011 › **ПОЛНАЯ МАССА:** 18 000 КГ › **НАЧАЛО ПРОДАЖ:** ЛЕТО 2011 Г. › **ЦЕНА:** ОТ 2 650 000 РУБ.

В РОССИИ СТАРТОВАЛИ ПРОДАЖИ ГРУЗОВИКОВ FORD CARGO НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ. ПО ЭТОМУ ПОВОДУ ГРУЗОВОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ FORD HEAVY TRUCKS КОМПАНИИ FORD ОРГАНИЗОВАЛО ПРЕЗЕНТАЦИЮ И ТЕСТ-ДРАЙВ НОВИНКИ. МЕРОПРИЯТИЕ ПРОХОДИЛО НА ТЕРРИТОРИИ ДМИТРОВСКОГО ПОЛИГОНА, НА КОТОРОМ БЫЛО ПРЕДСТАВЛЕНО СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ОБНОВЛЕННЫХ ГРУЗОВИКОВ СЕРИИ H476 В РАЗЛИЧНЫХ ВАРИАНТАХ ИСПОЛНЕНИЯ. **МИХАИЛ БИБИЧЕВ, ФОТО АВТОРА**

Напомним, что грузовики Ford Cargo дебютировали на российском рынке относительно недавно — в 2007 году. Машины быстро завоевали у нас популярность благодаря такому критерию как цена/качество, о чем свидетельствует статистика продаж в секторе грузовиков с полной массой свыше 16 тонн. За 2007 и 2008 годы было реализовано порядка 1500 единиц техники, и это притом, что тяжелые грузовики Ford Cargo абсолютно новый продукт для российского рынка, да и развернутая сеть фирменных сервисных центров тогда практически отсутствовала. Затем мировой финансовый кризис внес свои коррективы. Многие не понаслышке знают, что происходило с продажами грузовиков, причем любого бренда.

Как известно, грузовики Ford Cargo производят в Турции на заводе Ford Otosan в Инону с 1982 года. Площадь завода такова, что позволяет собирать до 11 тыс. грузовиков в год и столько же 6-цилиндровых двигателей. Помимо этого здесь производят двигатели, КП и элементы передней и задней подвески для коммерческих автомобилей Ford Transit. Необходимо отметить, что помимо Турции и России Cargo поставляется на Ближний Восток, в страны Северной Африки и Восточной Европы. Всего в списке 40 стран.

1

1. На моторном тоннеле предусмотрен специальный бокс с подстаканниками и ложементами для мелочевки.
2. Для личных вещей предназначены два закрывающихся ящика в верхней части кабины.

Новую модель Ford Cargo H476 2011-го модельного года грузовое подразделение Ford Heavy Trucks представило на российском рынке. Машина была разработана с учетом опыта эксплуатации в России предыдущей модели H298. При беглом осмотре грузовика из-за мало изменившейся внешности создается впечатление, что модернизация получилась поверхностной. На самом деле это далеко не так: при разработке H476 в конструкцию было внесено более 100 изменений.

Внешне обновленный Ford Cargo отличается от предшественника более крупным и массивным бампером, объединенным с облицовкой радиатора, и двумя рядами больших круглых фар. В конструкции самой кабины изменена подвеска, улучшилась термо- и звукоизоляция. Есть изменения и внутри кабины. Улучшена эргономика рабочего места водителя. В частности, появились новые щиток приборов, центральная консоль, кресла и трехспицевое рулевое колесо, обивка сидений и отделка панели приборов.

2

Установлены новые подрулевые переключатели, а рычаг управления ретардером теперь располагается на рулевой колонке, с правой стороны. Рычаг КП перемещен в более удобную зону для водителя.

Основные изменения новинки затронули силовые агрегаты. Если раньше для модели H298 предлагались только 7,3-литровые дизели мощностью 240 и 300 л. с., то для H476 доступен также 9-литровый турбодизель мощностью 320, 350 и 380 л. с., в том числе отвечающий экологическим нормам Евро-5. Кроме того, изменилась система управления, значительно снизился расход топлива.

Есть и другие конструктивные изменения. Так, полностью переработана подвеска грузовика. Это не только уширенные листовые рессоры, но и кронштейны, аморти-

заторы, рычаги, втулки и стабилизатор поперечной устойчивости.

За счет применения новой конструкции подвески и изменения положения радиатора обновленная строительная серия имеет больший дорожный просвет — 360 мм. Высота лонжеронов рамы составляет 261 мм, а толщина 10 мм , к тому же их усилили дополнительными вставками и поперечинами для обеспечения лучшей жесткости на кручение и большей долговечности.

Изменения коснулись и тормозной системы. На все обновленные модели Ford Cargo H476 устанавливаются тормозные механизмы типа Z-CAN. Тщательной доработке подверглось и электрооборудование грузовика, появилась новая проводка с шиной CAM, разъемы, обеспечен более легкий доступ к выключателю массы.

В Россию грузовики Ford Cargo H476 будут поставляться в виде седельного тягача и шасси под всевозможные надстройки колесной формулы от 4x2 до 8x4. В результате отечественные производители надстроек смогут установить на шасси все что угодно: мусоровоз, развозной фургон или тяжелый строительный самосвал. Как и прежде, потребителю предложат три типа кабин: дневная, кабина с низкой крышей и одним

1

спальным местом, с высокой крышей и двумя спальными местами.

Для знакомства с новинкой на Дмитровском полигоне организаторы предоставили четыре модели Ford Cargo H476. Это развозной фургон 6x2 полной массой 25 т, два самосвала 6x4 и 8x4 и седельный тягач 4x2. Особое внимание мы решили уделить седельному тягачу 1838T. Во-первых, он является флагманом семейства Ford Cargo, а во-вторых, это была единственная модель с 380-сильным двигателем, отвечающим экологическим нормам Евро-5.

Тягач для тест-драйва был представлен в составе автопоезда с трехосным прицепом, забалластированным до полной массы. Удобно устроившись за рулем тягача, стоит отметить, что список опций, входящих в базовую комплектацию,

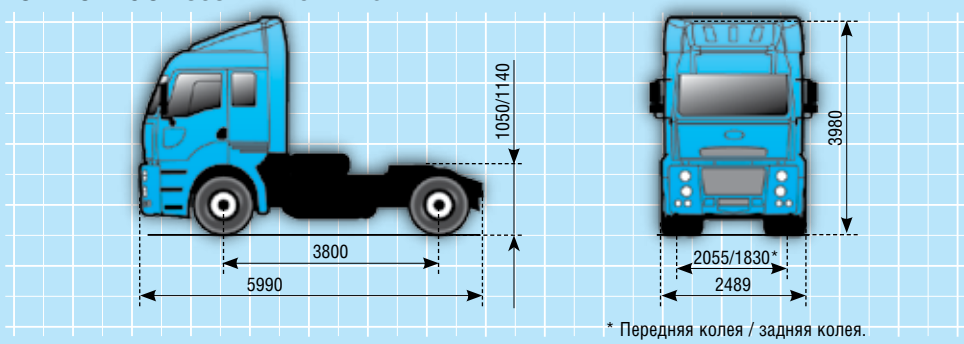
2

оказался достаточно широким. Это удобное кресло водителя с подогревом и поясничным упором, центральный замок, электропакет, обогрев ветрового стекла и зеркал, пакет холодного климата с предпусковым обогревателем, блокировка дифференциала, ретардер и многое другое. За дополнительную плату можно заказать арктический пакет с подогревом топливной магистрали, кондиционер и дополнительный обогреватель кабины.

Находясь за рулем тягача Ford Cargo в составе автопоезда, удалось подметить следующее. Прежде всего, это неплохая обзорность и отличная звукоизоляция, а также отсутствие вибраций на органах управления. При закрытых окнах в кабине достаточно тихо, несмотря на мощный двигатель. Понравилась четкая работа 16-ступенчатой механической КП, передачи включаются четко, с минимальным усилием на рычаге. Хочется отметить эффективную работу ретардера, который активируется подрулевым переключателем и имеет четыре положения. Его работа настолько эффективна, что за время поездки по дорогам полигона с его крутыми спусками мы практически не пользовались рабочей тормозной системой, исключительно в крайних случаях. Мощности двигателя вполне хватало для уверенного преодоления 18%-ного подъема и затяжного 10%-ного с полной массой автопоезда 40 тонн.

1. Вход в кабину облегчают три ступеньки и два поручня по краям дверного проема.
2. Кабина тягача с двумя спальными полками, верхняя выполнена складной.
3. Этот небольшой отдельный бачок — емкость для питания автономного отопителя.

FORD CARGO 1838T H476 MY2011



* Передняя колея / задняя колея.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Колесная формула	4x2
Снаряженная масса, *кг*	7334
Полная масса, *кг*	18 000
Полная масса автопоезда, *кг*	40 000
Объем топливного бака, *л*	650
Двигатель:	
тип	турбодизель, рядный, 6-цилиндровый, Евро-5
рабочий объем, *см³*	8974
мощность, *л. с. при мин⁻¹*	380 при 2200
крутящий момент, *Нм при мин⁻¹*	1600 при 1450–1600
Коробка передач	мех.,16-ступенчатая
Подвеска:	
передняя	на параболических рессорах
задняя	пневматическая
Тормоза	барабанные, с ABS и ASR
Размер шин	295/80R22,5

ЦЕНА

Базовая, *руб.* — 2 650 000
Тестируемого автомобиля, *руб.* — 2 650 000

СЕРВИС

Заводская гарантия — 2 года или 200 000 км
Межсервисный пробег, *км* — 20 000 км

КОНКУРЕНТЫ

КАМАЗ-5460, Renault Premium «Восток-3», MAN TGS WW, Iveco Stralis

+ Простота конструкции, неплохая эргономика рабочего места водителя, богатая базовая комплектация, эффективная работа ретардера, доступная стоимость.

– Отсутствие в кабине тягача отсеков для инструмента, малый межсервисный интервал.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

ПРАКТИЧНО. Элементы электропроводки от влаги предусмотрительно убраны в специальные шины CAN.

УДОБНО. Воздушный фильтр в свободном доступе, а выключатель массы выведен наружу.

3

Что ж, может, Ford Cargo чем-то и уступает ведущим европейским производителям подобной техники, но зато отличается простотой конструкции и минимумом электроники. При всех упомянутых выше нововведениях новая модель сохранила одно — достаточно низкую стоимость, которая у тягача начинается с 2 650 000 руб. Кроме того, кабина, двигатель, КП, компоненты рамы и шасси доказали свою прочность, пройдя в ходе испытаний более 15 млн км.

На сегодняшний день грузовые автомобили Ford Cargo реализуют 13 официальных дилерских центров в 8 регионах Российской Федерации. Подразделение Ford Heavy Trucks постоянно работает над расширением дилерской сети, что в свою очередь может стать залогом успеха всего семейства Cargo на российском рынке.

БРАТЬЯ-СЛАВЯНЕ

МАЗ-452831 › ПОЛНАЯ МАССА: 33 000 КГ › **НАЧАЛО ПРОДАЖ:** ИЮНЬ 2011 Г. › **ЦЕНА:** 2 250 000 РУБ.
МАЗ-5516А5-371 › ПОЛНАЯ МАССА: 33 000 КГ › **НАЧАЛО ПРОДАЖ:** 2007 Г. › **ЦЕНА:** 2 250 000 РУБ.

ПРОДВИЖЕНИЕМ МАРКИ МАЗ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКТИВНО ЗАНИМАЕТСЯ КОМПАНИЯ «РУСБИЗНЕСАВТО». ПРИ ЕЕ СОДЕЙСТВИИ МЫ ПОСЕТИЛИ МИНСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД, В РЕЗУЛЬТАТЕ ЧЕГО ПОЯВИЛСЯ ЦЕЛЫЙ ЦИКЛ СТАТЕЙ ОБ ЭТОМ ПРОИЗВОДСТВЕ. И ВОТ НОВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ: КОМПАНИЯ ОРГАНИЗОВАЛА СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ТЕСТ-ДРАЙВ МИНСКИХ МАШИН С РАЗЛИЧНЫМИ САМОСВАЛЬНЫМИ УСТАНОВКАМИ. **СЕРГЕЙ МОИСЕЕВ, ФОТО АВТОРА**

Цель мероприятия — вывод на российский рынок самосвала МАЗ-452831 с российской самосвальной установкой производства ООО «Автомастер». Для ознакомления с новым продуктом на Дмитровский полигон для тест-драйва был доставлен свежеиспеченный новичок, а для сравнения с ним его «предшественник» — самосвал МАЗ, изготовленный на идентичном шасси, но с самосвальной установкой из Могилева. В чем принципиальное отличие двух разработок? Это мы постарались узнать в течение проводимого мероприятия.

Прежде чем начать сравнивать две модели, необходимо заметить, что МАЗ с самосвальной установкой «Автомастер» является совместным проектом двух компаний — «Автомастер» и «Русбизнесавто». Многим может показаться странным подобный альянс. Продавец, к тому же являющийся официальным дилером МАЗа, вдруг становится инициатором переоборудования минского самосвала. И это притом, что у минчан имеется свой самосвал на данном шасси…

Идею создания бюджетного самосвала с российской самосвальной установкой спровоцировал спрос на этот вид продукции. Поскольку компания «Русбизнесавто» занимает одно из лидирующих мест по продажам самосвалов в России, то ей, как говорится, и карты в руки. Кроме того, МАЗ на российском рынке ведет довольно странную политику продвижения своей продукции. Отметим хотя бы тот факт, что завод не предоставляет почти никакой гарантии на свою продукцию, а значит, все бремя ответственности за недоработки завода прямиком ложится на плечи компаний, торгующих минской техникой. Самое время вспомнить, что несколько лет назад была попытка организовать сборочное производство грузовиков МАЗ на заводе в Тутаеве. Это помогло бы уменьшить бремя ответственности, перекладываемой минским автозаводом на плечи его российских дилеров. Но, к сожалению, этот проект канул в Лету, не успев начаться…

«Русбизнесавто» не просто так обратилась за помощью по переоборудованию самосвала в компанию «Автомастер». Обе фирмы сотруд-

1

2

3

1. Основным отличием самосвала, произведенного на «Автомастере», является желобообразная форма кузова.
2–3. Противоподкатный брус круглой формы оптимальнее аналога квадратной формы, поскольку не позволяет скапливаться грязи на своей поверхности. Устройство для буксировки прицепа «Автомастером» предусмотрительно поставленно в базовую комплектацию.

1

2

3

4

5

ничают уже несколько лет (с 2002 г.). При этом «Автомастер» на рынке с 1990 года. Компания начинала свою деятельность с производства автомобильной электропроводки, однако со временем перепрофилировалась. В настоящее время фирма имеет производственные площади в размере 20 тыс. кв. метров в Елабуге и Набережных Челнах, где ведется переоборудование шасси российских и зарубежных производителей.

Но вернемся к нашему сравнению. Заострять внимание на поведении каждого из самосвалов в отдельности на дороге, по нашему мнению, не имеет смысла. Напомним, в обоих используется одно и то же шасси — МАЗ-5516А5-347. Автомобили комплектуются двигателем ЯМЗ-6582.10 мощностью 330 л. с., который агрегатируется с 8-ступенчатой КП ЯМЗ-2381. Отдадим должное организаторам мероприятия, которые предоставили на сравнение забалластированные машины, что позволило протестировать автомобили практически в реальных условиях эксплуатации. Для управления столь тяжелым (полная масса достигает 33 т), полностью загруженным самосвалом требуются профессиональный навык и сноровка. Обхождение должно быть плавным, размеренным. Мощности V-образной «восьмерки» вполне достаточно, но чрезмерный пыл может быстро охладить жесткая рессорная подвеска, которая заставляет самосвал излишне крениться при маневрировании. Комфорт и обзорность в кабине вполне приемлемые.

1–2. Лестница на белорусском самосвале приварена к ребрам жесткости кузова, а на кузове, произведенном на «Автомастере», она раскладная, крепится впереди.
3. МАЗ-5516А5-371
4. МАЗ-452831.
5. На оба самосвала были установлены 8-ступенчатые механические коробки передач ярославского производства.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

УДОБНО. На заднем борту самосвала «Автомастер» имеется дополнительная лестница.

НЕРАЦИОНАЛЬНО. Самой нижней точкой между осями самосвала являются трубки гидросистемы подъема кабины.

От общих рассуждений перейдем к надстройкам. «Чистокровный белорус», самосвал с надстройкой из Могилева, более прост и консервативен. У него классический самосвальный кузов прямоугольной формы. В его оснащение входит подогрев отработавшими газами, верхний полог (опция) и примитивная лестница (точнее, ее подобие) для осмотра кузова — с левой стороны по ходу движения. На этом все изыски конструкции заканчиваются.

Надстройку от «Автомастера» можно отличить по современной форме кузова, близкой к полуэллиптической форме. Стальной кузов с таким сечением лучше самоочищается, что весьма важно при работе в суровых климатических условиях. Кроме того, представленный образец имел систему разветвленного обогрева кузова с шестью каналами, которые расположены не только на днище, но и на передней стенке. Нечасто встречается такое решение. В этом аспекте компания «Автомастер» последовала просьбам клиентов, многие из которых настаивали на включении передней стенки кузова в сеть обогрева отработавшими газами для уменьшения налипания грунта. При подъеме кузова система автоматически переключается в режим «лето», чтобы не ограничивать видимость отработавшими газами на дополнительной поперечине. Навеска заднего борта сделана верхней, а запоры — автоматическими. Для осмотра кузова предусмотрена настоящая лестница в удобном исполнении. Дополняют картину отдельные брызговики для каждого из колес задней тележки.

Ко всему прочему на «российском» самосвале использована гидроаппаратура импортного производства фирмы Penta (Италия); гидрозамедлитель, исключающий падение груженого кузова в случае обрыва рукавов высокого давления, а также фиксатор кузова, исключающий нагрузки на цилиндр при колебаниях кузова на подушках при движении.

На вопрос, почему компания «Автомастер» остановила свой выбор именно на этом производителе «гидравлики», представитель компании без промедления ответил: «По причине оптимального соотношения цена/качество».

Заканчивая сравнение этих двух очень похожих моделей, отметим следующее. Наиболее выигрышной в плане конструкции и надежности является самосвальная надстройка компании «Автомастер». Она не столько более современна, сколько выгоднее в плане эксплуатации. К тому же компания-изготовитель дает на нее гарантию 18 месяцев и обеспечивает послегарантийное обслуживание — для отслеживания качества продукции.

А как насчет цены? А вот в цене разницы никакой! Именно такое подтверждение мы получили от представителя компании «Русбизнесавто», а раз так, мы окончательно останавливаем свой выбор на самосвальной установке из Елабуги.

6. На обоих самосвалах запаска крепится на передней стенке кузова.
7. Инструментальный ящик на белорусском самосвале находится в странном месте: между кабиной и кузовом.

	МАЗ-452831	МАЗ-5516А5-371
ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		
Снаряженная масса, *кг*	13 450	13 000
Полная масса, *кг*	33 000	
Габариты (длина/ширина/высота), *мм*	7742/2550/3314	7560/2500/3180
Колесная база, *мм*	3350	
Колея, *мм*	1400	
Объем топливного бака, *л*	350	
Двигатель:		
тип	дизельный, V-образный, 8-цилиндровый	
рабочий объем, *см³*	14 860	
мощность, *л.с. при мин⁻¹*	330 при 1900	
крутящий момент, *Нм при мин⁻¹*	1274 при 1100–1300	
Коробка передач	ЯМЗ-2381, механическая, 8-ступенчатая	
Подвеска	рессорная	
Тормоза	пневматические, барабанные, с ABS	
Размер шин	12,00R20	
ЦЕНА		
Базовая цена, *руб.*	2 250 000	2 250 000
Цена тестируемого автомобиля, *руб.*	2 250 000	2 250 000
СЕРВИС		
Заводская гарантия	1 год или 30 000 км	
Межсервисный пробег, *км*	10 000	
КОНКУРЕНТЫ		
КАМАЗ 65115, УРАЛ 63685		

МАЗ-452831

➕ Современный кузов, наличие прицепного устройства, гидравлика Hyva.

➖ Старый дизельный двигатель и МКП.

МАЗ-5516А5-371

➕ Невысокая стоимость, неприхотливость, простота конструкции.

➖ Качество сборки шасси и его комплектующих.

МИМОХОДОМ

Помимо самосвалов, представленных для сравнения, на полигоне в Дмитрове была показана полноприводная модификация МАЗ-452831-01 с самосвальной надстройкой ООО «Автомастер». Кузовная надстройка установлена на самосвальное шасси МАЗ-631705-370 6х6.1 с кабиной 6317, имеющей спальное место и раздельное (из двух частей) ветровое стекло.

Данный самосвал заметно отличался от своих «младших собратьев» дорожным просветом и односкатной ошиновкой всех колес с крупными грунтозацепами. Машина призвана работать в тяжелых дорожно-климатических условиях.

Кроме дорожных версий, компания «Автомастер» будет заниматься изготовлением самосвалов на полноприводных шасси МАЗ. Но сразу стоит отметить, что спрос на данный вид продукции, ввиду его ограниченного применения, невысок. Со слов представителя компании «Автомастер», объем производства вряд ли превысит 200 автомобилей в год.

ВОЗВРАЩЕНИЕ БЛУДНОГО СЫНА

FOTON AUMARK BJ1039 › ПОЛНАЯ МАССА: 3500 КГ **› НАЧАЛО ПРОДАЖ:** 2007 Г. **› ЦЕНА:** 740 000 РУБ.

ПРОДУКЦИЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ЗАВОДОВ ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЕТСЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА. РАЗРАЗИВШИЙСЯ В 2008 ГОДУ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ЗАМЕТНО УМЕНЬШИЛ КОЛИЧЕСТВО РАЗНОМАСТНЫХ КИТАЙСКИХ БРЕНДОВ. НО СЕЙЧАС КРИЗИС ПОЗАДИ, И ПРОИЗВОДИТЕЛИ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ ВНОВЬ ОЖИВИЛИСЬ. ЗАЯВИЛА О СЕБЕ С НОВОЙ СИЛОЙ И МАРКА FOTON. С ОДНИМ ИЗ ЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МЫ И РЕШИЛИ ПОЗНАКОМИТЬСЯ.

СЕРГЕЙ МОИСЕЕВ, ФОТО АВТОРА

Грузовики компании Foton, или, если быть более точным, Bieqi Foton Motor, впервые были представлены на рынке коммерческого транспорта России сравнительно недавно, в 2006 году. Это притом, что в Китае компания была основана в 1996-м. «Первыми ласточками», добравшимися до России, стали модели Ollin и Auman, пользующиеся стабильным спросом на родине, в КНР. В настоящее время в Россию поставляется достаточно широкий спектр грузовиков марки Foton: от тяжелых самосвалов и седельных тягачей до небольших развозных грузовичков. Один из представителей развозного сегмента как раз и попал к нам на тест. Это компактная модель Aumark BJ1039.

На данное шасси установлен промтоварный фургон. Стоит отметить, что из Китая к нам поступают «голые» шасси, а уже в России на них монтируют необходимые надстройки в соответствии с пожеланиями клиентов. Помимо фургонов разного назначения, на шасси

1. Противотуманные фары входят в базовую комплектацию.
2. Панель приборов проста, как у большинства китайских автомобилей.

может быть установлена бортовая платформа либо иное специальное оборудование. Другой важной деталью является то, что для управления грузовичком требуется «легковая» категория. Последнее обстоятельство открывает ему дорогу в город, куда большим грузовикам путь обычно заказан.

Достаточно беглого взгляда на Foton Aumark, чтобы понять, где он собран. Азиатские черты, что называется, выдают его с потрохами. Это и форма головной оптики, и характерная облицовка радиатора, и стиль, в котором выполнены кронштейны зеркал заднего вида. Поскольку на шасси установлен фургон, дилер посчитал необходимым поставить на кабину аэродинамический обтекатель. Совершенно нелишний «аксессуар», когда за кабиной находится крупногабаритная надстройка.

При относительно небольшой кабине Foton готов взять «на борт» водителя и двух пассажиров (по паспортным данным). Однако если быть честным, в этой небольшой по европейским меркам кабине троим будет тесновато. Так что в идеале кабина все-таки двухместная. В остальном в плане оснащения кабина стандартная, похожая на множество других, аналогичных, производства КНР. Это

относительно дешевый пластик, небольшие декоративные вставки «под орех», простенькие интерьер и панель приборов. Из экзерсисов стоит отметить лишь CD-магнитолу да электрические стеклоподъемники, которые входят в базовую комплектацию.

Модель Foton Aumark BJ1039, к сожалению, комплектуется только один двигателем. Это произведенный по лицензии Isuzu дизельный BJ493ZQ. Силовой агрегат объемом 2,7 литра развивает 92 л. с., крутящий момент — 210 Нм при 2200 мин$^{-1}$. Как и положено современным моторам, дизель оснащен турбонаддувом и современной системой питания производства Bosch. Работает дизель в паре с механической 5-ступенчатой КП. Эта связка позволяет разгонять грузовик до 95 км/ч, чего вполне хватает как для работы автомобиля в городской толчее, так и за пределами города. Силовой агрегат компактен. Он полностью находится под откидной кабиной. Для ежедневного и планового ТО достаточно откинуть кабину. Делается это просто, благо автомобиль небольшой, да и кабина весит не много. А вот топливный бак у Aumark, по нашим меркам, маловат. Его объем всего 60 литров при расходе топлива в городском режиме, равном 12 литрам на сотню (паспортные данные). А если учесть пробки и другие сопутствующие факторы, водителю придется постоянно держать в голове мысль о том, когда же лучше заправиться: под конец рабочего дня или с утра.

Когда занимаешь место за рулем Aumark, на ум приходят все те же мысли — о месте его производства. Человеку с ростом выше среднего здесь тесновато. Ничто особенно не мешает, но все органы управления находятся на «игрушечном» расстоянии. Комбинация приборов проста, как и сам автомобиль. Это три циферблата, на которых отражены показания спидометра, тахометра, температуры двигателя и запаса топлива в баке. За остальное отвечают контрольные лампы. Для удобства водителя можно изменить наклон и вылет рулевой колонки, оснащенной механическим фиксатором. Рычаг переключения КП находится между сидений. Привод переключения передач тросовый.

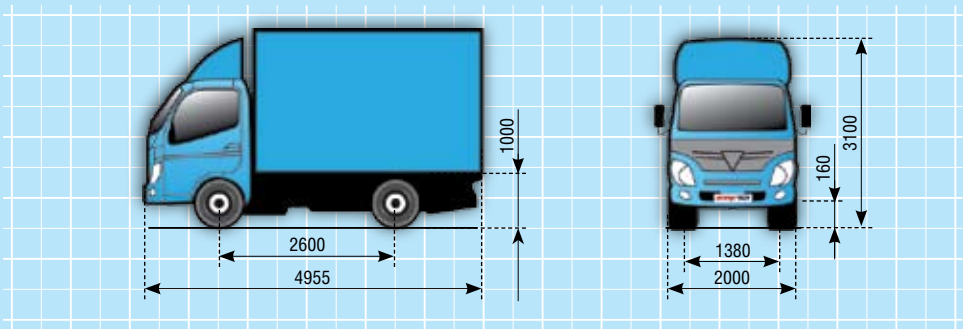
Управлять грузовиком довольно легко. При небольших габаритах он обладает неплохой маневренностью. К обзорности с места водителя замечаний также нет. Компактному грузовичку вполне хватает приданных ему 92 л. с. Немного неясности вносит рессорная подвеска, но не более того.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

НЕРАЦИОНАЛЬНО. Аккумуляторная батарея ничем не защищена от капризов природы.

СКРОМНО. Топливный бак обладает небольшим объемом, недостаточным при работе на больших расстояниях.

FOTON AUMARK BJ1039



ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Колесная формула	4x2
Снаряженная масса, *кг*	1950
Полная масса, *кг*	3500
Объем фургона, *м³*	11
Объем топливного бака, *л*	60
Двигатель:	
модель	Isuzu BJ493ZQ
тип	дизельный, рядный, 4-цилиндровый
рабочий объем, *см³*	2771
мощность, *л. с. при мин⁻¹*	92 при 3600
крутящий момент, *Нм при мин⁻¹*	210 при 2200
Коробка передач	механическая, 5-ступенчатая
Подвеска	зависимая, рессорная
Тормоза	барабанные
Размер шин	6.50R15

ЦЕНА

Базовая, *руб.* — 700 000

Тестируемого автомобиля, *руб.* — 740 000

СЕРВИС

Заводская гарантия — 2 года или 60 000 км

Межсервисный пробег, *км* —10 000

КОНКУРЕНТЫ

Hyundai Porter, Tagaz Master, BAW Tonik

+ Простая конструкция, надежная зависимая рессорная подвеска, небольшие размеры.

– Маленькая гарантия, комплектующие низкого качества.

Автомобиль предоставлен ООО «Автофура».

Завершая знакомство с грузовиком, отметим, что он является неплохим предложением. Машина с кузовной надстройкой предлагается за 740 тыс. руб., что не может не заинтересовать покупателя. Компактность и полная масса не более 3,5 тонны также являются выигрышными моментами. Из негативных факторов отметим то, что автопроизводитель дает на машину весьма скромные гарантийные обязательства.

1. Запасное колесо находится на заднем свесе рамы, до него относительно просто добраться.
2. Обтекатель на крыше кабины — совсем не лишний аксессуар при наличии фургона.
3. Дизель рабочим объемом 2,7 л выпускается по лицензии Isuzu.
4. В компактной кабине тесновато двоим пассажирам и водителю.

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

MERCEDES-BENZ VITO 113 CDI › ПОЛНАЯ МАССА: 2800 КГ › **НАЧАЛО ПРОДАЖ:** ЛЕТО 2011 Г. › **ЦЕНА:** ОТ 990 000 РУБ.

В НАЧАЛЕ ИЮЛЯ ЭТОГО ГОДА СОСТОЯЛАСЬ РОССИЙСКАЯ ПРЕМЬЕРА ОБНОВЛЕННОГО РАЗВОЗНОГО МАЛОТОННАЖНИКА MERCEDES-BENZ VITO. ПРОВЕРИТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СВОЙСТВА НОВИНКИ МЫ СМОГЛИ НЕ ТОЛЬКО В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ И НА ЗАГОРОДНОЙ ТРАССЕ, НО И НА СПЕЦИАЛЬНЫХ ДОРОГАХ ПОДМОСКОВНОГО ПОЛИГОНА.

МИХАИЛ БИБИЧЕВ, ФОТО СЕРГЕЯ МОИСЕЕВА

Прошло 15 лет с момента начала серийного производства Mercedes-Benz Vito, которое стартовало в 1996 году на заводе компании Daimler в испанском городке Витория. За это время модель дважды подвергалась рестайлингу и модернизации, становясь более современной и усовершенствованной. Сегодня Mercedes-Benz Vito успешно продается в 80 странах мира, а в мае текущего года с конвейера завода, где производятся модели Vito/Viano, сошел миллионный автомобиль.

Напомним, что мировая премьера обновленного Mercedes-Benz Vito состоялась осенью прошлого года на автосалоне в Ганновере. Естественно, потребовалось некоторое время, чтобы новинка добралась до российского рынка.

И вот долгожданный момент настал. В июле этого года состоялась российская премьера обновленного Mercedes-Benz Vito, на которой организаторы представили различные модификации автомобилей. Обновленный Vito предстал перед нами в виде цельнометаллического фургона, а также в трех пассажирских версиях — Grew, Kombi и Shuttle, пассажировместимостью до 9 человек включая водителя. Во время тест-драйва все журналисты были разбиты на экипажи, а малотоннажники Vito выступили в роли привычных помощников по перевозке пассажиров, продуктов, цветов, свежей выпечки, а также в качестве автомобилей курьерских и сервисных служб.

Обновленный Vito, как и прежде, будет поставляться с тремя вариантами длины кузова (4763, 5008 и 5238 мм), двумя размерами колесной базы (3200 и 3430 мм) и двумя исполнениями крыши (стандартной и высокой). В результате, в зависимости от модификации, его полная масса будет варьироваться от 2,8 до 3,2 т. Объем грузового пространства, опять же в зависимости от варианта исполнения, будет составлять от 5,2 до 7,4 м^3, а грузоподъемность — 950–1400 кг.

При беглом осмотре обновленного Vito только на первый взгляд покажется, что внешность и салон не претерпели никаких изменений. На самом деле это не так. В новом поколении Vito более выразительными стали передний бампер и облицовка радиатора. Изменения коснулись и формы блок-фар головного освещения, в корпус которых интегрированы противотуманки и дневные ходовые огни с собственным

1. В салоне обновленного малотоннажника минимум изменений.

источником света. Как опцию можно заказать биксеноновые фары со светодиодными дневными ходовыми огнями, функцией «бокового» и статистического «поворотного» света, а также омыватель фар.

В салоне тоже есть несколько новшеств. Например, изменилась форма рычага коробки передач, который удобно ложится в руку водителя. В верхней части центральной консоли на смену выключателям с качающимся рычажком пришли кнопки. Подогрев сидений теперь имеет три температурных уровня вместо прежних двух.

Все эти новшества, конечно, хороши, но они не столь актуальны для рабочей лошадки. Поэтому одно из главных нововведений в Vito — это новое поколение 4-цилиндровых дизельных двигателей, отличающихся особой экономичностью. Моторы единого рабочего объема 2143 см^3 имеют три варианта мощности: 95, 136 и 163 л. с. Уже в базе они агрегатируются с 6-ступенчатой механической КП. Для обновленного Vito также доступны модернизированный дизель 3.0 V6 мощностью 224 л. с. и топовый бензиновый силовой агрегат 3.5 V6 мощностью 258 л. с., которые в базовом исполнении предлагаются с 5-ступенчатой автоматической КП. Все без исключения двигатели, устанавливаемые на новое поколение Vito, соответствуют требованиям экологического стандарта Евро-5.

Еще одним, не менее важным нововведением является новая подвеска Vito. С конструктивной точки зрения она осталась прежней: спереди независимая типа McPherson со стабилизатором, сзади — независимая на продольных рычагах. Тем не менее как спереди, так и сзади были усилены и перенастроены практически все ее элементы, включая оба стабилизатора поперечной устойчивости. В результате повысилась грузоподъемность автомобиля. Кроме того, конструкторы настраивают подвеску под конкретные нужды той или иной модификации Vito. Так, например, у фургонов основной упор делается на максимальные нагрузки, а у микроавтобусов на повышение плавности хода и комфорта.

Не забыли немецкие инженеры и про безопасность нового Vito. Малотоннажник получил улучшенную тормозную систему с дисковыми тормозами на всех колесах. Все модели уже в стандартной комплектации оснащены подушкой бе-

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

МОДНО. На обновленном Mercedes-Benz Vito теперь новые рефлекторные фары.

УДОБНО. Под капотом все скомпоновано достаточно плотно, заливные горловины собраны в одном месте.

1–2. Одна из новинок — Vito Shuttle, такси повышенной вместимости.

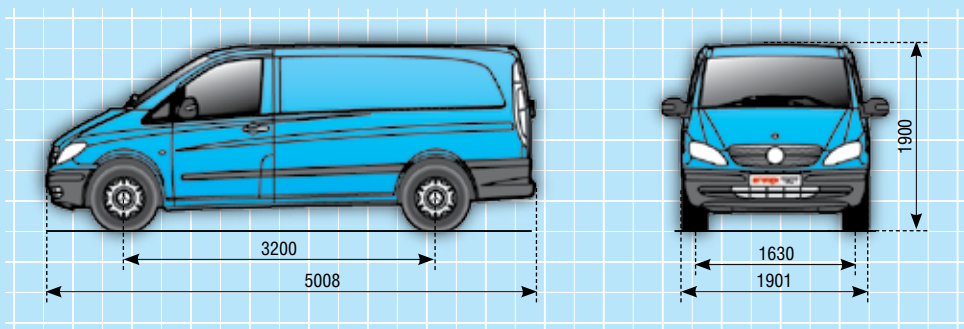
системой стабилизации ESP, ABS, антипробуксовочной системой ASR и системой экстренного торможения BAS.

На тест нам достался цельнометаллический грузовой фургон в самом простом исполнении: со стандартной высотой крыши, удлиненным задним свесом, объемом грузового отсека 5,7 м³ и дизелем мощностью 136 л. с. По замыслу организаторов мы должны были получить необходимые навыки для работы в службе доставки, а нашим помощником как раз и должен был стать новый Mercedes-Benz Vito 113 CDI. Итак, отправляемся в путь. В кабине двойное пассажирское сиденье, поэтому ехали мы втроем. Конечно, для водителя и двух пассажиров здесь тесновато, да и места для поклажи немного, тем не менее тот факт, что на этом развозном малотоннажном фургоне можно передвигаться втроем, уже радует. Управлять автомобилем просто и даже приятно. Практически легковушка, только сидишь выше. Достаточно динамичный двигатель уверенно набирает обороты, только успевай работать рычагом КП, тормоза хваткие и эффективные. Машина четко откликается на повороты руля, управляемость достойная и максимально понятная. Благодаря небольшим габаритам на Vito легко маневрировать в стесненных городских условиях, а за небольшой радиус разворота надо сказать спасибо большому углу поворота колес. Единственное, что немного смущало, — это внушительные стойки ветрового стекла, которые несколько ограничивают обзорность, особенно при повороте налево, при этом высокая посадка и удобные зеркала заднего вида позволяют неплохо контролировать ситуацию спереди и сзади автомобиля. Из приятных мелочей отметим наличие системы старт-стоп, которая прекращает работу двигателя во время остановок на светофорах и при первом же нажатии на педаль сцепления вновь запускает его.

Вторая часть программы знакомства с новым Vito проходила на специальном подмосковном полигоне. Здесь в одном из нескольких упражнений предстояло проверить управляемость и систему курсовой устойчивости автомобиля, проехав через сдвижную плиту. Упражнение выполнялось следующим образом. Машина разгоняется до 60 км/ч и проезжает по специальной плите. Передняя ось проскакивает, а заднюю эта плита кидает в сторону, неважно, влево или вправо, на 60 см. Далее автомобиль вылетает на площадку, поливаемую водой, которая создает эффект обледенелой дороги. Машина уходит в такой глубокий занос, что поначалу кажется, ее сейчас развернет, но правильные движения рулем и педалью газа, а также четкая работа системы стабилизации позволяют вернуть ее на нужную траекторию. Сделав несколько таких проездов, мы убедились в отличной управляемости и устойчивости нового малотоннажника Vito. За рулем такого партнера можно уверенно чувствовать себя на любой дороге.

Тест-драйв показал, что немецкие инженеры проделали огромную работу, прежде чем вывести на рынок обновленный Mercedes-Benz Vito. Автомобиль получился комфортабельный, экономичный, безопасный, с отличной управляемостью, а огромное количество модификаций и вариантов исполнения помогут потребителю выбрать именно то, что ему нужно.

MERCEDES-BENZ VITO 113 CDI



ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Колесная формула	4x2
Снаряженная масса, *кг*	1895
Полная масса, *кг*	2800
Объем грузового отсека, *м³*	5,7
Объем топливного бака, *л*	75
Двигатель:	
тип	дизельный, 4-цилиндр., рядный, Евро-5
рабочий объем, *см³*	2143
мощность, *л. с. при мин⁻¹*	136 при 3800
крутящий момент, *Нм при мин⁻¹*	310 при 1400–2600
Коробка передач	мех., 6-ступенчатая
Подвеска:	
передняя	независимая, пружинная, типа McPherson
задняя	независимая, пружинная
Тормоза	дисковые
Размер шин	205/65R16

ЦЕНА

Базовая, *руб.* — 990 000

Тестируемого автомобиля, *руб.* — 1 110 000

СЕРВИС

Заводская гарантия — 2 года или 200 000 км

Межсервисный пробег, *км* — 15–20 000

КОНКУРЕНТЫ

Volkswagen Transporter

+ Достойный уровень комфорта, отменная управляемость, новый, более экономичный двигатель, эффективные тормоза.

– Левая передняя стойка кабины несколько ограничивает обзорность.

НОВИНКА

В ближайшие годы, по мнению руководства «Волжанина», наибольший рост спроса будет наблюдаться в сегменте автобусов малого и среднего класса. Поскольку сейчас основное производство занято в основном на выпуске автобусов большого класса, предприятию необходимо подготовить дополнительные площади, чтобы быть во всеоружии на пике спроса.

Новое производство предполагается организовать в непосредственной близости от головного предприятия. Сейчас здесь возводятся корпуса первой очереди нового завода. При этом производственный процесс предполагается полностью автоматизировать. К примеру, резку металла, сварку, сборку и покраску будут осуществлять на роботизированных линиях. При достижении проектной мощности в 2013 году завод будет способен выпускать до 3000 автобусов в год.

Но и это еще не все. Проектом предполагается интегрировать в производственную цепочку компании малого и среднего бизнеса. Они будут производить изделия из пластика, сиденья, элементы интерьера и другие компоненты. Также в рамках взаимодействия с Волгоградским государственным техническим университетом откроется научно-исследовательский центр. В нем планируется разрабатывать компоненты и технологические решения.

Естественно, в одиночку такие грандиозные планы одному «Волжанину» не поднять. Только строительство нового завода оценивается в 150 млн руб., и это без затрат на разработку и создание самого автобуса. Проект уже получил поддержку на региональном и федеральном уровне. Он включен в реестр приоритетных инвестиционных проектов Волгоградской области.

Но и этого недостаточно для реализации столь грандиозных замыслов. Именно поэтому «Волжанином» был найден партнер в лице индийской корпорации Ashok Leyland. Благодаря объединению технологических возможностей корпорации и конструкторско-инженерных разработок самого «Волжанина» создан 8-метровый автобус с двигателем, соответствующим нормам Евро-4. Машина вместимостью до 50 человек (с числом посадочных мест до 30) предназначена в первую очередь для российского рынка. Она призвана работать на городских, пригородных и междугородных маршрутах ближнего следования. Не исключается возможность ее использования ведомственными организациями и туристическими фирмами.

Для продвижения автобуса будет организована масштабная дилерская сеть как в самой России, так и в странах СНГ. В отличие от прежней системы продаж, новые автобусы будут реализовываться со склада большими

«ВОЛЖАНИН»: НАПОЛЕОНОВСКИЕ ПЛАНЫ!

VOLGABUS 32901 › ГАБАРИТНАЯ ДЛИНА: 8,2 М **› НАЧАЛО ПРОИЗВОДСТВА:** ДЕКАБРЬ 2011 Г. **› ОРИЕНТИРОВОЧНАЯ ЦЕНА:** 1 500 000 РУБ.

ГРУППА КОМПАНИЙ «ВОЛЖАНИН» УТВЕРДИЛА НОВУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ХОЛДИНГА. ОНА ПРЕДПОЛАГАЕТ РАСШИРЕНИЕ МОДЕЛЬНОГО РЯДА, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ И ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА. КАК И С ПОМОЩЬЮ КОГО ЭТО БУДЕТ ДОСТИГНУТО, А ТАКЖЕ С КАКИМИ ПРОДУКТАМИ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ВЫЙДЕТ НА РЫНОК «ВОЛЖАНИН», НАС ПРИГЛАСИЛИ ОЗНАКОМИТЬСЯ НЕПОСРЕДСТВЕННО В ГОРОД ВОЛЖСКИЙ. **СЕРГЕЙ ЖУКОВ, ФОТО АВТОРА**

1

2

1. Панель приборов, рулевая колонка и сиденье водителя будут поставляться в комплекте с шасси из Индии.
2. Оснащение салона автобуса будет осуществляться в соответствии с договорами на поставку комплектующих по кооперации.

и малыми партиями. Под автобус разработана специальная программа финансирования сделок, включающая лизинг и рассрочку.

Следующим шагом российско-индийского сотрудничества станет выход на мировой рынок. Для этого разрабатываются совместные продукты. В частности, туристический 8-метровый автобус с кузовом из алюминиевого сплава на шасси чешского подразделения Ashok Leyland компании Avia. Автобус будет оснащен двигателем, соответствующим нормам Евро-5, а показан он будет осенью этого года на международной выставке Busworld в бельгийском Кортрейке. В дальнейшем появится совместный модельный ряд, состоящий из автобусов различного класса и назначения как на шасси Ashok Leyland, так и «Волжанин». При этом будут созданы модификации для работы на дизельном топливе и сжиженном газе.

Планируется, что в будущем «Волжанин» откроет лицензионные сборочные предприятия в Европе, Азии и других регионах. Благодаря технологии модульной сборки проект автобусов малого класса можно развернуть с минимальными временными и финансовыми затратами практически в любой точке мира. В настоящее время ведутся переговоры с партнерами из Чехии и Объединенных Арабских Эмиратов.

Итак, цели ясны, задачи поставлены. Имеется даже прототип предполагаемого к выпуску автобуса. На нем мы и заострим внимание.

Как явствует из вышеприведенного, индийский партнер займется поставкой шасси для автобуса с проектным названием VolgaBus 32901. Шасси Ashok Leyland ALPSW 3/82 — рамное. Передняя подвеска на продольных параболических двухлистовых рессорах, задняя — пневматическая. Передняя и задняя подвески оснащены стабилизаторами поперечной устойчивости. Рулевое управление с гидроусилителем марки ZF. Тормозная система пневматическая двухконтурная, с барабанными тормозными механизмами и ABS фирмы Knorr Bremse. Для повышения тормозных качеств в помощь рабочей тормозной системе придан моторный тормоз.

В качестве силового агрегата будет задействован рядный 6-цилиндровый дизельный мотор Ashok Leyland H6E4S123 мощностью 167 л. с., который отвечает нормам Евро-4. Выполнение норм достигается за счет применения технологии SCR, для чего на шасси имеется специальный бак для реагента

AdBlue. Двигатель агрегатируется с механической 5-ступенчатой коробкой передач.

На шасси будет устанавливаться кузов, разработанный и произведенный «Волжанином». В зависимости от планировки салона и его оснащения будут доступны городские, пригородные, междугородные и другие модификации.

В качестве дополнительного оборудования производителем рассматривается установка салонного кондиционера, информационно-цифрового табло и аудио-видеосистемы. Помимо этого будет произведена подготовка под установку спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS.

Из описательной части вроде все. Несколько личных наблюдений от непродолжительного знакомства с прототипом. Именно таковым мы его и рассматриваем.

Дизайн. Такое впечатление, что после междугородного Волжанина-52851, а тем более городского «СитиРитма» чувство вкуса разработчикам изменило. Во всем чувствуется незавершенность, а облицовка радиатора вообще не выдерживает никакой критики. Скорее всего, уж очень хотелось успеть к намеченной дате.

Салон автобуса получился просторным, стоять можно в полный рост. Поручни расположены на удобной высоте. Несмотря на то, что планировка салона оказалась свободной, наличие пяти пассажирских мест в передней его части, направленных к тому же против хода, является спорным решением. И вот почему. Сиденья оказались с маленькими спинками с недостаточной опорной поверхностью для спины. Отсутствие поручней у спинок не позволяет фиксировать положение тела при тряске не только у сидящих, но и у стоящих пассажиров (кому в силу физических параметров не дотянуться до поручней). Так вот, у пятерых пассажиров этого ничего не будет, а при сильном торможении их и вовсе будет закидывать головой назад. Это как раз то, что пытаются устранить в первую очередь при выполнении норм безопасности. Ремни в данной ситуации положение не спасают.

Рассматривая шасси, представленное отдельно от автобуса, мы обратили внимание на заднюю пневматическую подвеску. Однако когда нас стало изрядно трясти на ухабах в поездке, мы засомневались в ее эффективности.

5

7

6

1. Автобус оснащен удобными входами для пассажиров.
2. Наличие на шасси емкости под AdBlue подразумевает соответствие требованиям Евро-4, а в перспективе и Евро-5.
3. Задняя пневматическая подвеска пока только в проекте.
4. Несмотря на небольшие размеры, в автобусе нашлась пара мест для поклажи. Так выглядит одно из них.
5. В обслуживании силового агрегата пока не все гладко, как бы того хотелось.
6. В таком виде автобусное шасси будут поставлять из Индии.
7. Винод Кумар Дасари, управляющий директор Ashok Leyland, и Алексей Бакулин, гендиректор ИПГ «Волгабас», очень надеются на результат.

Каково же было наше удивление, когда, заглянув под автобус, мы увидели обычные листовые рессоры. Только потом нам объяснили, что базовой комплектацией автобуса предусмотрена именно рессорная подвеска — на продольных параболических трехлистовых рессорах. Отчасти это объясняет, почему ранее запланированный тест-драйв нового автобуса под благовидным предлогом был отменен.

Жесткость кузова и крепление элементов интерьера салона следует также усилить. Рессорная подвеска и наши дороги быстро сделают свое черное дело.

При осмотре моторного отсека и систем двигателя, требующих обслуживания, выяснилось, что некоторые моменты либо не проработаны, либо до них просто еще не дошли руки. Надеемся, что это также будет устранено.

На самом деле мы никоим образом не умаляем стараний разработчиков по созданию нового продукта. Это всегда тяжелый, а подчас неблагодарный труд. Свою же работу мы видим в том, чтобы подмечать болевые точки и привлекать к ним внимание разработчиков. Не более того.

ПОКА СУД ДА ДЕЛО

Со строящимся объектом нас познакомил ведущий технолог вновь создаваемого производства Андрей Рачкин. Вот что он нам поведал.

Строящийся объект будет состоять из двух очередей. Первая подразумевает возведение производственного корпуса площадью 4200 м². Вторая — возведение корпуса площадью уже 11 000 м².

В конечном итоге «Волжанин» получит предприятие полного цикла: от производства заготовок до выхода полнокомплектного автобуса. Помимо него будет таможенная территория с легким доступом, железнодорожный терминал, на который будут доставляться машинокомплекты, и две контейнерных площадки, одна из которых крытая. Часть существующих зданий будет перепрофилирована. Так, одно из них станет клиентским центром.

Уже упомянутые роботизированные комплексы будут задействованы в возводимом сейчас корпусе. На них возложено производство заготовок, сварка каркасов боковин, крыши, передних и задних частей автобуса. К примеру, на первом комплексе буде налажена сварка боковин и крыши. На втором — объединение всех элементов в пространственный каркас кузова автобуса. На третьем — подсборка машинокомплектов шасси и так далее. Ритм производства будут задавать роботизированные комплексы, в частности комплекс №2. Цикл сварки каркаса составляет два часа. Исходя из этого, предприятие способно выпускать до четырех автобусов в смену.

После установки кузова на шасси все отправляется на покраску. Далее следуют облицовка, вклейка стекол, установка интерьера и ряд финальных операций по сдаче автобуса ОТК.

Срок ввода первой очереди — ноябрь 2011 года. Первый автобус должен покинуть ворота завода уже в декабре.

Помимо самого производства автобусов предполагается создание так называемого технопарка. Этой идее уже два года. Ее реализации в свое время помешал кризис 2008 года. Теперь самое время к ней вернуться. Суть ее в том, что на территории технопарка разместятся небольшие фирмы, занятые производством сидений, дверей, разного рода комплектующих. С несколькими компаниями уже достигнуто соответствующее соглашение.

ПОД ЗЕРНОВЫЕ

КОМПАНИЯ «MEUSBURGER-НОВТРАК» РАЗРАБОТАЛА И ЗАПУСТИЛА В ПРОИЗВОДСТВО САМОСВАЛЬНЫЙ АВТОПОЕЗД ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР. В КАЧЕСТВЕ ШАССИ ТЯГАЧА ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ГРУЗОВИК СТРОИТЕЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ VOLVO FMX. **МИХАИЛ НЕВЗГОДИН. ФОТО ФИРМЫ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯ**

Самосвальная надстройка тягача и прицеп разработаны конструкторским отделом компании «Meusburger-Новтрак» при поддержке головного предприятия Meusburger. Суммарный объем двух кузовов составляет 38 кубометров и рассчитан на 31 тонну груза.

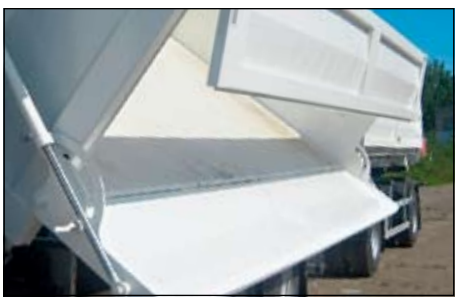
Автопоезд для перевозки зерновых культур был разработан по запросу заказчика из Южного федерального округа. К слову, изготовление узкоспециализированной техники «под клиента» — это всегда минимум стандартных предложений и полное погружение производителя в тонкости процесса предстоящей эксплуатации и характерные особенности груза. Чтобы новая техника легко вписалась в уже отлаженный процесс работы к конструкции прицепа и надстройки предъявлялись индивидуальные требования. Прежде всего, учли условия погрузки зерна, сенажа, силоса и прочих сельскохозяйственных грузов. Также для заказчика была важна максимальная автоматизация процесса разгрузки и адаптации шасси и кузовов к полевым условиям эксплуатации.

Оба кузова предусматривают выгрузку на правую и левую стороны (опрокидывание кузова осуществляется с помощью телескопических гидроцилиндров Hyva). Управление выгрузкой производится с рабочего места водителя. Для этого каждый кузов оборудован комбинацией гидравлического (нижнего) и механического (верхнего) бортов с обеих сторон, причем верхний борт откидывается только после открывания нижнего гидравлического борта. Задние стенки кузовов имеют открывающиеся люки для загрузки зерна с помощью зернометра. Защиту груза от ветра и атмосферных осадков обеспечивает тент.

Шасси двухосного прицепа представляет собой сварную стальную конструкцию, дополнительно усиленную для работы в условиях российских полей. Сцепка с тягачом осуществляется при помощи дышла (диаметр отверстия сцепной петли 50 мм). Оси с двухскатной ошиновкой, с нагрузкой 9 т на каждую ось, оснащены пневмоподвеской BPW — также в усиленном исполнении для тяжелых дорожных условий. Прицеп оборудован двухпроводной пнев-

СПРАВКА

Немецкая компания Meusburger Fahrzeugbau GmbH основана в 1993 году в баварском городе Эгинг-ам-Зее. Прицепная техника Meusburger для перевозки тяжелых, негабаритных грузов широко известна в Европе. Модельный ряд включает эксклюзивные специализированные разработки. С 2009 г. компании Meusburger принадлежит контрольный пакет акций ЗАО «Новтрак», входящего в список 10 ведущих производителей прицепной техники в России. Под маркой «Meusburger-Новтрак» производится широчайшая линейка грузовых прицепов, полуприцепов, кузовов и надстроек на шасси в стандартном или адаптированном под заказчика исполнении.



матической тормозной системой с барабанными тормозными механизмами и оснащен системой ABS. В стояночной тормозной системе используются пружинные энергоаккумуляторы.

Используемый в качестве шасси тягача автомобиль Volvo FMX — флагман грузовиков строительного назначения компании Volvo Trucks, представленный в России в 2010 году. Модель с увеличенным клиренсом специально создана для суровых условий работы и рассчитана на перевозку тяжелых грузов в карьерах, на строительных площадках и полевых условиях сельских хозяйств. Кстати, шасси для данного автопоезда произведено на заводе Volvo в Калуге. От себя заметим, что компания «Meusburger-Новтрак» отнюдь не единственный из отечественных производителей сельскохозяйственных автопоездов, изготавливающий надстройки на автомобили Volvo калужской сборки. Например, на прошлогодней выставке «АгроТек» завод «Бецема» представил зерновоз БЦМ-194+БЦМ-195, созданный на базе грузового автомобиля Volvo FM (6x4) с низкой кабиной и двухосного прицепа с разнесенными осями и двускатной ошиновкой.

В целом конструкция автопоезда «Meusburger-Новтрак» высоко оценена заказчиком, поскольку позволяет, помимо сельскохозяйственных культур, перевозить и другие инертные строительные грузы. Подобные сцепки, за некоторыми изменениями конструкции под индивидуальные требования заказчика, представляют собой эффективное решение для транспортировки самых различных сыпучих грузов плотностью 0,65-0,85 т/м^3.

1. Каждый кузов оборудован комбинацией гидравлического (нижнего) и механического (верхнего) бортов с обеих сторон, причем верхний борт откидывается только после открывания нижнего.
2. Эта сцепка рассчитана на перевозку 31 т груза, а суммарный объем двух кузовов составляет 38 м^3.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Прицеп АК-24
Внутренние размеры кузова (длина/ширина/высота), *мм* — 6000x2415x1305 • **объем кузова**, *м^3* — 18 • **снаряженная масса**, *кг* — 5000 • **грузоподъемность**, *кг* — 13 000 • **ходовая часть** — оси BPW грузоподъемностью по 9000 кг, пневмоподвеска BPW • **тормозная система** — пневмопривод, барабанные тормозные механизмы, ABS • **размерность шин** — 315/80R22,5
Кузов-надстройка V РМ-К
Внутренние размеры кузова (длина/ширина/высота), *мм* — 6000x2415x1380 • **объем кузова**, *м^3* — 20 • **разрешенная масса груза**, *кг* — 18 000 • **гидравлика** — Hyva

РАБОТА ДЛЯ ПОЛЕТА

«ПОЛЕТ НАЧИНАЕТСЯ НА ЗЕМЛЕ», — ГОВОРЯТ АВИАТОРЫ. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ПО АЭРОДРОМУ ЛАЙНЕР ПРОБЕЖАЛ, КАК ПО СУДЬБЕ, ЕГО НУЖНО ОБСЛУЖИВАТЬ, ЗАПРАВЛЯТЬ, ЧИСТИТЬ, ТЯНУТЬ И ТОЛКАТЬ, ГРУЗИТЬ И РАЗГРУЖАТЬ, И ТАК ДАЛЕЕ ПО СПИСКУ И В СООТВЕТСТВИИ С ГОСТАМИ. ИМЕННО ПОЭТОМУ АЭРОПОРТ ВСЕГДА БЫЛ МЕСТОМ СОСРЕДОТОЧЕНИЯ САМЫХ РАЗНЫХ СРЕДСТВ НАЗЕМНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПОСТРОЕННЫХ НА АВТОМОБИЛЬНЫХ ШАССИ. А ВМЕСТЕ ВСЕ ЭТИ МАШИНЫ И МЕХАНИЗМЫ ОБЪЕДИНЕНЫ ЕМКИМ, НО ТОЧНЫМ ПОНЯТИЕМ — АЭРОДРОМНАЯ ТЕХНИКА.

МИХАИЛ ОЖЕРЕЛЬЕВ, ФОТО ИВАНА МИХАЙЛОВА

Собственно говоря, без спецтранспорта в аэропорту — никуда. Это только на заре авиации пилот мог быть сам себе и механиком, и стюардессой, и пассажиром, и топливозаправщиком, и тягачом, и трапом одновременно. Сейчас размах уже не тот — во много раз больше! Тут голыми, пусть и специально обученными, руками не справишься — нужны специальные механизмы и машины. И они есть в ассортименте. Итак, какой спецтехникой оперируют крупные российские аэропорты? Для ответа на вопрос рассмотрим технологический цикл обслуживания пассажирского самолета.

Обслуживание воздушного судна, прибывшего в аэропорт, по сути, начинается сразу после его посадки на полосу. Автомобиль сопровождения с табло Follow Me («Следуй за мной») встречает лайнер на рулежной дорожке и помогает пилотам точно вырулить на место стоянки, что особенно ценно в «чужом» аэропорту или в условиях ограниченной видимости. В качестве машины-лидера в России обычно используются ВАЗ-2103 «Эскорт-В», ВАЗ-2104, ВАЗ-21213, Ford Focus.

Стоит только воздушному судну попасть

1. Американский багажный тягач TUG MRTT.
2. Задача автомобиля сопровождения — водить прилетающие и улетающие самолеты по перрону и рулежным дорожкам.

на место стоянки, как в работу вступает «пассажирское звено»: к самолету подают трап и автобус. В крупных российских аэропортах сегодня в основном используются самоходные трапы, производимые в Прибалтике, на Рижском заводе LAS-1 (бывший завод №85 ГА). К примеру, модель ТТА-С, построенная на самоходном шасси, имеет широкий диапазон обслуживаемых высот — от 2,4 (Ту-134) до 5,8 (А340) метра. Но главная особенность такого трапа — всепогодность: ТТА-С оборудован закрытой верхней площадкой и тоннелями над лестницами с остеклением из прозрачного поликарбоната.

Поданный к трапу автобус — своего рода визитная карточка страны или города. Для доставки пассажиров от аэровокзала до воздушного судна и обратно, как правило, используются специальные автобусы, которые отличаются от обычных городских рядом существенных деталей. Во-первых, истинно перронный автобус оборудован дверями не только по левому, но и по правому борту. Во-вторых, с целью увеличения пассажировместимости он имеет минимальное количество сидений. Скажем, у автобуса Neoplan-9022L вместимостью 170 человек количество посадочных мест в салоне не превышает 10, но за счет большой ширины корпуса и солидных размеров накопительных площадок даже стоящие пассажиры не чувствуют себя в салоне стесненными. Наконец, перронный автобус должен иметь низкий пол и функцию книлинга — наклона кузова на остановке.

Производителей перронных автобусов можно пересчитать по пальцам. В Европе их выпускают всего две компании — немецкие Neoman и Cobus. Модельный ряд этих производителей достаточно широк и способен удовлетворить потребности фактически любого аэропорта. Немцы активно продают свои перронные автобусы в другие страны, в том числе во многие аэропорты СНГ. Несколько лет назад на территории бывшего СССР были сделаны первые шаги, которые, возможно, повлияют на соотношение сил в этом рыночном сегменте. Украинский ЛАЗ и белорусский МАЗ выпустили каждый по модели перронных автобусов. Модель от ЛАЗа получила обозначение ЛАЗ АХ-183 Sky Bus, а автобус из Минска — МАЗ-171. Обе машины представляют собой классический перронный

1. Истинно перронный автобус Neoplan-9022L.
2. В задачи машины АСТ-1.5 входят очистка, промывка и заправка специальным химсоставом баков туалетных отсеков.
3. Заправщик ЗПВА-4.5 пополняет водопроводные емкости самолета питьевой водой.

автобус, отвечающий всем требованиям ИКАО.

Одновременно с высадкой пассажиров производится выгрузка багажа, который по прибытии воздушного судна в аэропорт должен скорейшим образом попасть на ленту транспортера. Здесь возможны варианты. Грузовые отсеки целого ряда авиалайнеров рассчитаны на перевозку багажа в специальных контейнерах. Соответственно, для перевозки контейнеров используются тележки, которые объединяют в составы. Раньше такие составы обычно тянул за собой трактор МТЗ-80, а в настоящие время для этих целей все шире стала использоваться импортная техника. Например, в аэропорту Внуково эксплуатируются специальные багажные тягачи: американские TUG MRTT и немецкие Schopf Rofan. Эти одноместные машины способны работать с составами массой до 4,5 т. Если багаж не пакуется по контейнерам, а укладывается штучно, для его транспортировки могут использоваться грузовики типа ЗиЛ-4741 или Hyundai HD65 с бортовой платформой.

Как только кончается разгрузка, в работу вступает звено оперативного ТО. Прежде всего, к самолету подъезжает АСТ-1.5 — машина для обслуживания санузлов. То есть ассенизационный автомобиль. В его задачу входит очистка, промывка и заправка специальным химсоставом баков туалетных отсеков. Особенность этих транспортных средств — низкая надстройка, что позволяет максимально приблизиться к хвостовой части фюзеляжа. Далее в работу вступает заправщик ЗПВА-4.5, пополняющий водопроводные емкости самолета питьевой водой. А если обслуживание происходит зимой, на помощь может прийти автомобиль-подогреватель, например АИСТ 9С.

Пожалуй, одним из самых ответственных процессов предполетной подготовки является заправка воздушного судна топливом. Несмотря на то, что в крупных российских аэропортах сегодня все шире начинает применяться система централизованной заправки (по проложенным под перроном трубопроводам топливо подается непосредственно к месту стоянки), потребность в аэродромных топливозаправщиках остается. Более того, именно они считаются элитой аэродромной техники, поскольку являются наиболее дорогими и технически сложными транспортными средствами, работающими на перроне.

Для заправки воздушных судов в российских аэропортах используется техника как отечественного, так и иностранного производства. Например, ЗАО «Топливозаправочная компания Внуково» эксплуатирует машины компании Kar Kunz Aviation Refueling (Германия). Немецкий топливозаправщик F-TSA 60 сделан на базе тягача Mercedes-Benz Actros 2032 и одноосного полуприцепа-цистерны объемом 60 м^3. В русле мировых тенденций насосно-фильтровальная установка (НФУ) смонтирована на тягаче, ее производительность достигает 2800 л/мин. Кроме того, во Внуково есть 40-кубовый полуприцеп-цистерна ГРАЗ ТЗА-40-96215, работающая в паре с тягачом МАЗ-6422А8. Особенность этой сцепки в том, что НФУ смонтирована в задней части полуприцепа, что облегчает доступ к установке, но усложняет привод насосов.

Многочисленные системы самолета требуют периодической заправки и другими наполнителями. И аэродромные службы готовы к этому: в каждом аэропорту, сертифицированном по стандартам ИКАО, можно встретить машины для заправки воздушных судов кислородом (УГЗС-131К), азотом (КГЗС-131А), гидравлической жидкостью (МЗ-4310СК) и проч.

Особая технологическая операция — загрузка на самолет бортового питания. Для выполнения этой процедуры используется специальное транспортное средство — автолифт. В аэропортах постсоветского пространства обычно используется АЛ10/14, выпускавшийся на том же рижском заводе LAS-1 на базе ЗиЛ-431510. Сегодня в качестве шасси для «кейтеринг-мобиля» используются другие грузовики, например Ford F750. Устроены все автолифты примерно одинаково: фургон с гидробортом, ножничный подъемник, опорные аутригеры. Кстати, наряду с обычными автолифтами в крупных российских аэропортах несут службу так называемые медицинские подъемники. Эти машины используются для доставки на борт всех тех, кто прикован к инвалидной коляске или носилкам и потому не может попасть в самолет самостоятельно. Обычно медицинские подъемники изготавливаются на шасси среднетоннажных грузовиков. Они оснащаются подъемным фургоном, задним гидробортом и передним трапом, для размещения которого удаляется правая часть кабины. Крупнейшим европейским производителем «амбулифтов» является компания Doll Fahrzeugbau (Германия).

Самолет может не только летать сам, но и ездить. Правда, только в одном направлении. Поэтому при отчаливании от трапа аэровокзала без посторонней помощи ему никак не обойтись. Для того чтобы перемещать самолеты по перрону без использования маршевых двигателей, существуют специальные тягачи. В некоторых, особенно провинциальных аэропортах СНГ до сих пор в качестве аэродромного тягача используется КрАЗ-255Б1, устаревший и не вполне подходящий на эту роль. Если же говорить о крупных российских аэропортах, то они сегодня оперируют более современной техникой. В качестве примера назовем тягач

4. Аэродромный топливозаправщик F-TSA 60 производства компании Kar Kunz Aviation Refueling.
5. В русле мировых тенденций насосно-фильтровальная установка смонтирована на тягаче.
6. Во Внуково в качестве средства доставки пассажиров к самолету используются также городские низкопольники МАЗ-103.
7. Если багаж не пакуется по контейнерам, а укладывается штучно, для его транспортировки могут использоваться грузовики Hyundai HD65 с бортовой платформой.

СЕРГЕЙ СОЛНЦЕВ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «АЭРОПОРТ ВНУКОВО»

С точки зрения аэродромного обслуживания воздушные суда (ВС) российского и зарубежного производства не отличаются. Для нас нет разницы — Boeing, Airbus или, скажем, «Туполев»: техника, которая обслуживает авиалайнеры, одинаково подходит для любых ВС. Снятие багажа, к примеру, может производиться ручным способом или механическим. При этом машине безразлично, где расположено багажное отделение, — техника регулируется по высоте.

Обычно вся аэродромная спецтехника является собственностью аэропорта. Но если часть работ по обслуживанию ВС авиаперевозчик берет на себя, он может самостоятельно закупать технику и эксплуатировать ее на перроне. Например, компания UTair взяла на себя функцию доставки бизнес-пассажиров и экипажей к борту самолета. Для этого у нее имеются собственные микроавтобусы.

Если говорить о том, какая техника особенно востребована на аэродроме, то прежде всего необходимо упомянуть снегоуборочные, подметальные машины и пылесосы. Современные уборочные машины в сравнении с техникой 20-летней давности имеют более прогрессивные характеристики и параметры. Например, захватывают большую площадь, имеют лучшие скоростные качества, что крайне важно при обильных снегопадах, когда необходимо убрать большое количество осадков в максимально короткие сроки.

К слову, в части обслуживания ВС техника также год от года совершенствуется. Например, если раньше к тягачам надо было цеплять «водило» — специальное приспособление, соединяющее самолет и тягач, то теперь появились «безводильные» тягачи, которые сразу цепляют самолет за переднюю стойку. Улучшаются и самоходные трапы. Теперь они конструируются так, чтобы защитить пассажиров от ветра, дождя и снега. А еще на перроне используются более современные автобусы — вместительные, с кондиционерами и различными усовершенствованиями, которые обеспечивают пассажирам больший комфорт и т. д. Техника по сути одна и та же, однако со временем она модернизируется.

БелАЗ-7421, предназначенный для буксировки воздушных судов массой до 260 т. БелАЗ-7421 оснащен 525-сильным дизелем, гидромеханической трансмиссией и имеет постоянный привод на все колеса, что необходимо для использования полной массы автомобиля в качестве сцепной. Этот тягач имеет три кабины: передняя левая и задняя — одноместные, оборудованы постами управления, правая передняя — двухместная, в ней размещается техперсонал. Другим хорошо известным в России аэродромным тягачом является Schopf F396E, производимый в Германии. При собственной массе 50 т эта иномарка способна буксировать самолеты полной массой до 400 т.

Новым словом в аэродромной спецтехнике являются так называемые безводильные тягачи (цепляющие самолет за переднюю стойку). Их, в частности, выпускают компании FMC (США) и Douglas

1. Аэродромный тягач БелАЗ-7421 имеет три кабины.
2. Тягач Schopf F396E может буксировать самолеты массой до 400 т.
3. Для подкачки шин воздушного судна используется азот.
4. Так загружают бортовое питание.
5. За чистоту бетонного покрытия на аэродроме отвечает специальная служба, в ведении которой целый автопарк уборочной техники.
6. Медицинский подъемник Doll X-PRM M.
7. Полуприцеп-цистерна ГРАЗ ТЗА-40-96215 объемом 40 м³.

(Англия). Отсутствие необходимости в буксирной штанге и иное распределение усилий в сцепке способствуют повышению производительности: скорость буксировки достигает 30 км/ч. Пока в России такой техникой владеет лишь один из столичных аэропортов.

Теперь еще об одной важной задаче, решаемой с помощью колесной техники. Если летом перрон, рулежки и взлетно-посадочная полоса постоянно пригодны для использования, то зимой осадки в виде снега существенно усложняют работу всех служб аэропорта. За чистоту бетонного покрытия на аэродроме отвечает специальная служба, в ведении которой находится целый автопарк уборочной техники. Здесь и плужно-щеточные машины, и шнекороторные снегоочистители, и универсальные поливомоечные машины, и даже обычные автомобили коммунальных служб — в точности такие, как работают в городе. К совсем уж экзотической технике можно отнести уборочно-всасывающую прицепную машину ПРИМ-8000 (Амкодор-9881), которая предназначена для полного удаления с аэродромных покрытий посторонних предметов, пыли, а также воды и слякоти, образовавшихся после использования химреагентов. Машина буксируется колесным трактором Т-150К, а для привода рабочих органов используется 420-сильный дизельный двигатель.

Перечисленная автомобильная и прицепная техника составляет далеко не полный список средств наземного обеспечения полетов. Можно также вспомнить о мобильных пусковых агрегатах, противообледенительных машинах (деайсерах), прожекторах, а также аэродромных пожарных автомобилях, которые ввиду своей специфики достойны отдельного рассказа. Все это еще раз подтверждает важность специальной автомобильной техники в обеспечении работы аэропортов.

Благодарим аэропорт «Внуково» за помощь в подготовке материала.

ПОЛУПРИЦЕП-ТЯЖЕЛОВОЗ 99393Е-38

ПОСТАВЩИК: ЗАВОД «ТВЕРЬСТРОЙМАШ» › **ЭКСПЛУАТАЦИОННИК:** КОМПАНИЯ TRANS-AVTO ›
ДАТА ПОСТАНОВКИ ПОД НАБЛЮДЕНИЕ: ИЮНЬ 2011 Г.

ПЕРЕВОЗКИ НЕГАБАРИТНЫХ И ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВ ОТНОСЯТСЯ К РАЗРЯДУ НАИБОЛЕЕ СЛОЖНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОЦЕССОВ. ПОЭТОМУ К ТЯЖЕЛОВОЗНЫМ ТРАЛАМ ВСЕГДА ПРЕДЪЯВЛЯЛИСЬ ПОВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ В ПЛАНЕ НАДЕЖНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ. А КАКОВА ЭТА ТЕХНИКА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ? ОТВЕТИТЬ НА ЭТОТ И РЯД ДРУГИХ ВОПРОСОВ МЫ ПОСТАРАЕМСЯ В ХОДЕ НАБЛЮДЕНИЯ ЗА ПОЛУПРИЦЕПОМ-ТЯЖЕЛОВОЗОМ 99393Е-38, КОТОРЫЙ НЕДАВНО ПОПОЛНИЛ АВТОПАРК КОМПАНИИ TRANS-AVTO.

МИХАИЛ ОЖЕРЕЛЬЕВ, ФОТО АВТОРА

Выбранный нами в качестве объекта наблюдения низкорамный тяжеловоз 99393Е-38 — один из двенадцати тралов, принадлежащих перевозчику. Все они эксплуатируются на территории России и ближнего зарубежья и используются для решения достаточно сложных, зачастую нетривиальных транспортных задач. Это не только перевозка различных видов строительной техники (бульдозеры, асфальтоукладчики, дробилки), но и доставка крупногабаритного промышленного оборудования (скажем, емкостей диаметром 4 и более метров).

Если говорить об особенностях полуприцепа 99393Е-38, то при выборе данной модели перевозчик руководствовался несколькими соображениями. Прежде всего, были четко определены габаритные параметры: грузовая платформа должна быть раздвижной, иметь максимально возможную длину в «собранном» состоянии и при этом не выходить за рамки 20-метрового габарита при телескопировании. Последнее особенно актуально, поскольку эксплуатационник в основном специализируется на перевозке длинномерных грузов. Надо отметить, что техника с по-

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

ПОЛУПРИЦЕП 99393Е-38
Полная масса полуприцепа, *кг* — 48 945 • **масса перевозимого груза,** *кг* — 38 000 • **масса перевозимого груза в полностью раздвинутом состоянии,** *кг* — 32 000 • **длина полуприцепа в транспортном положении,** *мм, не более* — 15 560 • **длина полуприцепа с полным раздвижением,** *мм* — 23 560 • **погрузочная высота,** *мм* — 895 • **дорожный просвет,** *мм* — 305 • **максимально допустимая нагрузка на седельно-сцепное устройство тягача,** кг — 17 000

ДАННЫЕ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ

	I КВАРТАЛ
Пробег, *км*	35 000
Количество плановых ТО	3
Затраты на ТО, *тыс. руб.*	12
Затраты на ремонт и запасные части, *тыс. руб.*	38

ПОСТАВЩИК

Машиностроительный завод «Тверьстроймаш» занимается разработкой и производством прицепов и полуприцепов различного назначения, прежде всего полуприцепов-тяжеловозов для перевозки больших и тяжелых грузов. История «Тверьстроймаш» — это более 50 лет машиностроения, из которых последние 20 лет посвящены прицепной технике. Современная мощность завода — более 100 единиц прицепной техники в месяц. Множество моделей и вариантов исполнения объединены в несколько товарных серий, которые представляют все области стандартных и нестандартных автоперевозок. Полуприцепы «Тверьстроймаш» можно встретить в любом уголке нашей страны и даже за рубежом. Среди клиентов завода «Тверьстроймаш» крупные корпорации, компании нефтегазовой и энергетической отраслей, металлургические комбинаты, строительные и транспортные предприятия, а также небольшие фирмы, состоящие иногда всего из нескольких сотрудников.

ЭКСПЛУАТАЦИОННИК

Компания Trans-Avto работает на рынке транспортно-экспедиционных услуг с 2004 года и специализируется на грузовых перевозках по России, странам Азии и Европы. Оператор имеет собственный автопарк, состоящий из тягачей MAN, Scania, DAF, МАЗ и различных видов прицепной техники, в том числе низкорамных платформ, предназначенных для перевозки негабаритных и тяжеловесных грузов. Кроме того, в арсенале компании Trans-Avto имеется полный набор сертифицированных подъемных и такелажных механизмов различной грузоподъемности, используемых при погрузочно-разгрузочных работах. В случае необходимости заказчику может быть предоставлена услуга сопровождения негабаритных грузов — выделен специально оборудованный автомобиль, в котором могут находиться охранники или специалисты по оперативной подготовке маршрута движения. Компания Trans-Avto имеет дилерскую сеть в СНГ и странах Европы.

Высоту **СЕДЕЛЬНО-СЦЕПНОГО УСТРОЙСТВА** увеличили с помощью проставки собственного изготовления.

Для заезда техники на платформу используются приставные **АЛЮМИНИЕВЫЕ ТРАПЫ.**

добными техническими характеристиками сегодня представлена на рынке несколькими производителями, но в данном случае ключевую роль в выборе модели и поставщика сыграла история отношений с компанией «Тверьстроймаш» — в парке эксплуатационника работают еще четыре трала аналогичного исполнения. Их качество и надежность вполне устраивают оператора.

В базовом исполнении трехосный низкорамный трал 99393Е-38 оснащен пневматической подвеской и электронной тормозной системой Wabco. Гуськовая часть укомплектована алюминиевыми бортами, а грузовая платформа оборудована деревянным настилом. Для заезда техники на платформу используются приставные трапы длиной 1,9 м. Обеспечиваемый ими угол заезда вполне подходит для перевозки основных видов самоходной спецтехники, в том числе гусеничной.

Специфика тяжеловозной отрасли такова, что большое количество моделей выпускаются по индивидуальным заказам. Наш пример не исключение. По просьбе заказчика базовое исполнение было дополнено отверстиями для стоек вдоль грузовой платформы (стойки используются при перевозке труб), а также фитингами для крепления 20- и 40-футовых контейнеров.

Некоторые доработки пришлось выполнить самому эксплуатационнику. Правда, касались они не полуприцепа, а тягача. Суть в том, что завод «Тверьстроймаш» предлагает на выбор три варианта исполнения гуськовой части в соответствии с высотой седельно-сцепного устройства тягача. Первый вариант рассчитан на сцепку с тягачами колесной формулой 4х2, второй приспособлен для работы с тягачами 6х2, а третий — 6х4. Поскольку в парке эксплуатационника присутствуют тягачи разных модификаций, самым подходящим с точки зрения взаимозаменяемости оказался второй вариант. Но, учитывая, что в настоящее время полуприцеп работает в паре с тягачом МАЗ-5440А9 (4х2), последний пришлось подвергнуть небольшой доработке: под седельно-сцепное устройство вмонтировали проставку высотой 100 мм. Стоимость этой доработки составила примерно 10 тыс. руб.

Ежемесячный пробег автопоезда составляет от 8 до 10 тыс. км, однако лишь половину этого километража техника проходит с полной нагрузкой. Специфика тяжеловозных перевозок такова, что в обратный рейс груз взять довольно сложно (потребуется новое согласование с дорожными службами), поэтому машины обычно возвращаются из рейса порожняком. Но, независимо от соотношения груженого и порожнего пробега, каждые 10 тыс. км полуприцеп проходит регламентное техобслуживание. Поскольку техника оснащена импортными осями (BPW), объем таких работ минимальный: контрольный осмотр, смазка, подтяжка стремянок и при необходимости регулировка тормозных механизмов. К слову, эксплуатационник имеет сервисную базу в Подмосковье и занимается обслуживанием и ремонтом своего парка самостоятельно. Как следствие, затраты на техобслуживание сравнительно небольшие: на данном этапе они не превышают 4 тыс. руб. в месяц.

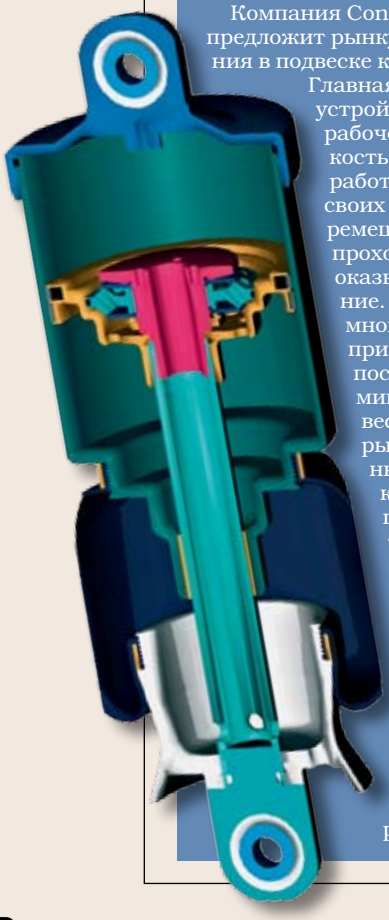
Необходимо упомянуть и о прочих затратах, обусловленных внеплановой покупкой комплектующих: стоимость двух стремянок и трех шин Kormoran составила примерно 28 тыс. руб. Впрочем, выход из строя вышеупомянутых позиций эксплуатационник не связывает с производственными дефектами, а объясняет перегрузами, которые обычно возникают вследствие недобросовестной работы некоторых грузоотправителей.

ФИЛЬТРЫ ДЛЯ COMMON RAIL

Компания Delphi объявила о расширении ассортимента топливных фильтров для систем Common Rail. Обновленный ассортимент включает 36 новых топливных фильтров оригинального качества для самых распространенных моделей легковых и грузовых автомобилей с дизельными двигателями. Новый ассортимент обеспечит потребности еще 12 млн автомобилей. В общей сложности предложение покроет 96% европейского автопарка с дальнейшим увеличением доли рынка, запланированным в течение 2011 года.

Все фильтры Delphi разрабатываются в соответствии со строгими требованиями процедур по производству и испытаниям, помогая обеспечивать одинаковый уровень качества фильтрации и надежности, соответствующий требованиям автопроизводителей. В основе фильтров лежит новейшая технология фильтрации, включая запатентованный отводной клапан и системы управления подачи воздуха, разработанные с целью повышения технических параметров двигателя, а также высокоэффективный многослойный наполнитель, обеспечивающий улучшенное удаление частиц, отделение воды и долговечность фильтра для максимальной защиты двигателя. Фильтры Delphi недавно прошли независимые испытания на соответствие стандарту ISO 19438 по эффективности удаления частиц. Остается добавить, что новый ассортимент продукции поддержит полная маркетинговая программа.

ТЕХНОЛОГИЯ КОМФОРТА



Компания ContiTech в ближайшей перспективе предложит рынку модуль LFD для использования в подвеске кабины и водительских сиденьях. Главная особенность LFD — оригинальное устройство амортизатора, где в качестве рабочего тела используется не жидкость, а сжатый воздух. По принципу работы новый амортизатор напоминает своих гидравлических собратьев: при перемещении штока с поршнем воздух проходит через клапаны в поршне, оказывая необходимое сопротивление. У пневматического амортизатора много преимуществ. Во-первых, он примерно на 30% легче традиционного, поскольку корпус можно сделать алюминиевым, а воздух практически невесом по сравнению с маслом. Во-вторых, не требуется применение сложных уплотнений поршня и штока, так как утечки воздуха почти не грозят потерей эффективности. В-третьих, такой амортизатор более стабилен в условиях высоких температур, что особенно важно для узлов, находящихся в непосредственной близости от силового агрегата. Но самое главное — полости амортизатора и пневмобаллона можно выполнить сообщающимися, в этом случае характеристики демпфирования будут автоматически меняться в нужную сторону при изменении нагрузки на упругий элемент.

С КОНТУРНОЙ МАРКИРОВКОЙ

Компания Krone сообщила о том, что отныне все прицепы и полуприцепы одноименной марки будут поставляться со светоотражающей маркировкой в базовом исполнении. Таким образом, видимость большегрузных автопоездов на дороге существенно улучшится, а риск несчастных случаев снизится.

С июля нынешнего года, согласно европейской директиве 2007/35/CE, Германия и другие европейские страны обязаны гарантировать, что все вводимые в эксплуатацию транспортные средства полной массой более 7,5 т, длиной более 6 м и шириной более 2,1 м должны иметь контурную маркировку. Серийное нанесение светоотражающей маркировки — очередной вклад Krone в повышение безопасности дорожного движения. Контурная маркировка состоит из светоотражающих лент шириной 50 мм, наличие которых позволяет быстрее различить транспортное средство в темное время суток или в условиях недостаточной видимости. Кроме того, задняя контурная маркировка намного раньше позволяет распознать во впереди движущемся автомобиле большегрузное транспортное средство. Ранее о нанесении контурной маркировки на свои изделия объявил еще один известный производитель прицепной техники — Schmitz Cargobull.

ВЫБОР СПАСАТЕЛЕЙ

Федеральное агентство Германии по чрезвычайным ситуациям (THW) выбрало для модернизации своего парка полноприводной Mercedes-Benz Axor с автоматической коробкой передач Allison. Местным отделениям гражданской обороны были поставлены 54 автомобиля.

Всего же в автомобильном парке THW свыше 8400 транспортных средств, около 800 из которых — универсальные автомобили, такие как Axor, предназначенные для эксплуатации в тяжелых условиях. Они также известны как GKW 1.

Каждое шасси Mercedes-Benz Axor 1829 A с кузовом производства Rosenbauer оснащается автоматической коробкой передач Allison серии 3000 и 6-цилиндровым дизельным двигателем OM 906 LA мощностью 286 лошадиных сил, удовлетворяющим стандартам Евро-5. Максимальная скорость, развиваемая автомобилем, — 100 км/ч. Полный привод и специальные шины обеспечивают автомобилю высокую проходимость при движении по пересеченной местности.

Автомобили серии GKW 1 используются так называемыми первыми спасательными командами — одними из важнейших подразделений THW. Являясь автомобилем обеспечения, GKW 1 должен перевозить экипаж численностью до девяти человек со всем оборудованием — от бензопил до противогазов.

Автомобили GKW также используются в качестве тягачей для транспортировки дополнительного оборудования; соответственно, они должны быть способны буксировать прицеп с полной массой 18 т. Машины GKW оснащены канатной лебедкой Herz 500, развивающей усилие до 100 кН.

ПОД НАБЛЮДЕНИЕ

По инициативе компании Continental в 14 автобусном парке ГУП «Мосгортранс» организованы ресурсные испытания шин Continental HSU и HDU для муниципального транспорта. Шины с усиленной боковиной установлены на два автобуса большого класса — низкопольные ЛиАЗ-5292 и ЛиАЗ-6213. Ведущая и управляемая оси автобуса ЛиАЗ-5292 укомплектованы шинами HSU 275/70R22,5. Использование этой модели на разных осях (разрешенное производителем) обусловлено спецификой работы эксплуатационника: в парке принято выполнять перестановку шин на каждом втором ТО-2 для их более равномерного износа. Если говорить о втором участнике испытаний, то здесь решили пойти на эксперимент. Поскольку на практике шины ведущей оси сочлененного автобуса ЛиАЗ-6213 подвержены повышенному износу (обычно по причине пробуксовки), их укомплектовали моделью HDU 275/70R22,5 с крупными протекторными блоками. На все остальные позиции установлены шины HSU той же размерности.

Обе машины работают на столичных маршрутах в трехсменном режиме. Среднемесячный пробег составляет около 10 тыс. км. Каждые 25 дней автобусы встают на техобслуживание, в ходе которого в обязательном порядке проверяется исправность ходовой части и состояние шин. В дальнейшем мы планируем регулярно информировать читателей о ходе испытаний.

ИНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

В нынешнем году линейка средств административного контроля автопарка, предлагаемых компанией Omnicomm, пополнилась системой FTC — программно-аппаратным комплексом, предназначенным для сбора информации о работе топливозаправщика. На рынок выведен принципиально новый продукт, позволяющий предотвратить самые распространенные виды махинаций или хищений топлива.

Сговоры, связанные с недоливом топлива в бак автомобиля из топливозаправщика, в наши дни, увы, не редкость. Они особенно характерны для закрытых объектов: стройплощадок, карьеров и т.п. На таких объектах водителям не выдаются ни наличные деньги, ни топливные карты, ни талоны для заправки топливом — есть только цистерна и топливная ведомость, в которой расписываются водитель и заправщик. Объемы недоливов здесь достаточно велики. По оценкам некоторых источников, каждую неделю примерно одна полная автоцистерна продается «налево», а деньги распределяются между водителями и оператором передвижной АЗС.

Заслон подобного рода хищениям способны поставить хорошо зарекомендовавшие себя на рынке системы FMS и FAS: отображая все заправки транспортного средства с привязкой к дате и времени, они дают возможность менеджеру автопредприятия сверять данные с топливной ведомостью и выявлять фактические расхождения. Однако значительно больший эффект от такого администрирования можно получить, если оснастить средствами контроля еще и емкость топливозаправщика. К слову, идея не нова: ряд известных российских производителей сегодня предлагают заказчикам так называемые системы электронной пломбировки, однако рассчитаны они в основном на работу с большими цистернами и, как правило, фиксируют лишь факты полного заполнения и слива топлива из отсеков. Если же говорить о топливозаправщике, который раздает содержимое своих отсеков малыми порциями, то здесь требуются иные методики учета. Стремление удовлетворить запросы всех групп потребителей подтолкнуло компанию Omnicomm к созданию специальной системы FTC (Fuel Transaction Control), предназначенной для сбора информации об операциях по выдаче топлива из цистерны. Были предложены как хорошо зарекомендовавшие себя на практике, так и новые технические решения.

1

Несколько слов о компонентах системы FTC. Помимо «черного ящика» — регистратора, обеспечивающего сбор данных, — в состав бортового оборудования входят еще два важных узла. Прежде всего, это датчик LLS, отвечающий за преобразование уровня топлива в цистерне в электрический сигнал, принимаемый электронным блоком. Надо отметить, что компания Omnicomm имеет многолетний опыт в производстве емкостных измерителей и на сегодня предлагает сразу три вида топливных датчиков LLS для различных сфер применения. Датчик LLS 20230, используемый в системе FTC, имеет взрывобезопасное исполнение, подтвержденное сертификатом Ростехнадзора. Кстати, бортовой регистратор поддерживает до 4 датчиков, установленных в одном или нескольких отсеках цистерны. Наличие нескольких исполнений по длине позволяет использовать их в сосудах с цилиндрической, эллипсной или чемоданной формой поперечного сечения. При правильной установке (датчики монтируются в верхней части технологической надстрой-

1. **Без контроля работа на топливозаправщике настоящее золотое дно!**
2. **Эксплуатация системы FTC в Ямало-Ненецком автономном округе.**
3. **Раздача топлива небольшими порциями требует особой методики учета.**
4. **Датчик LLS 20230 имеет взрывозащищенное исполнение.**
5. **Регистратор FTC обеспечивает сбор, хранение и передачу данных об эксплуатации топливозаправщика.**

ки) и тарировке погрешность измерений не превышает 1%.

Вторым важным узлом системы FTC является устройство съема сигнала. Оно предназначено для подключения к уже установленным на топливозаправщик проточным счетчикам выдаваемого топлива, имеющим импульсный выход. Даже если в технологическом шкафу установлен лишь аналоговый счетчик, его можно легко дооснастить устройством съема сигнала. Эта модернизация производится без внесения изменений в существующее оборудование. Продумали конструкторы и возможность работы системы с двумя раздаточными пистолетами (под разные виды топлива).

В качестве основного канала для передачи данных с топливозаправщика используется сеть GSM. По каналу GPRS данные передаются коммуникационному серверу, находящемуся на площадке Omnicomm. Аналитическая обработка поступающей информации производится с помощью программы Autocheck, которая бесплатно устанавливается на компьютеры заказчика. На основе полученных от коммуникационного сервера данных программа Autochesk формирует несколько взаимосвязанных отчетов. Первый отчет содержит полную информацию о работе топливозаправщика: параметрах движения, скорости, пробеге, работе двигателя; второй отображает объем топлива в цистерне топливозаправщика во времени; третий показывает список выдач топлива через раздаточный пистолет, заливы топлива (на НПЗ или складе ГСМ), сливы топлива. При этом программа Autocheck не только отображает данные от датчика уровня топлива и от счетчика выдачи, но и сопоставляет их для выявления скрытых махинаций (таких как, например, слив топлива через люк). Также возможно включение в состав системы устройства идентификации водителя — iButtion, и тогда заказчику будет доступен полный аналог топливной ведомости в электронном виде.

Упомянем еще и то, что система FTC имеет в своем арсенале большую часть отчетов, заимствованную из системы FAS. Это позволяет провести подробный анализ эффективности эксплуатации топливозаправщика как самостоятельного транспортного средства.

За достаточно короткий промежуток времени система FTC нашла заказчиков не только в России, но и в странах СНГ. Ее успеху способствуют такие факторы, как наличие развитой сервисной сети, удобство и простота использования (в том числе обработки информации), универсальность, регулярное обновление программного обеспечения, защищенность от внешнего воздействия. Гарантия на изделие составляет 3 года.

Михаил Ожерельев
Фото Omnicomm

ЦЕНИТЕЛИ ПЛАВНОСТИ

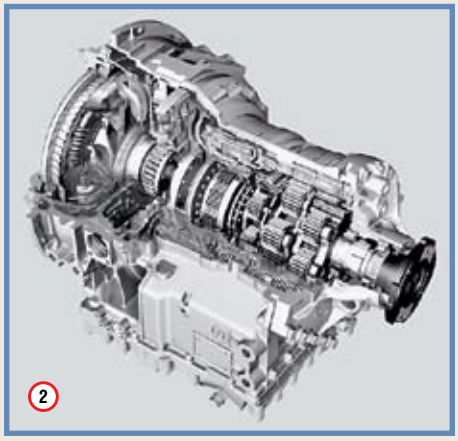
Плавное трогание с места, динамичный разгон, мягкое переключение передач без разрыва потока мощности всегда считались главными достоинствами гидромеханических передач. Однако с развитием электроники в мир коммерческого транспорта уверенно вошли автоматизированные коробки, в которых переключение передач также происходит без участия водителя. Но может быть «настоящие автоматы» все же лучше? Поговорим о преимуществах и недостатках гидромеханических трансмиссий.

Начнем с определений. Классическая гидромеханическая передача (ГМП) состоит из гидродинамического трансформатора и механической части, в которую входят фрикционные муфты, тормоза и планетарные механизмы (в конструкцию ГМП может входить три, а в серии OffRoad даже четыре пакета планетарных передач), а также система управления, которая отвечает за автоматическое переключение передач.

Главное, что нужно знать о гидротрансформаторе, это то, что в отличие от гидромуфты он состоит из трех, а не двух рабочих колес. Эта особенность (не будем вдаваться в тонкости гидродинамики) позволяет гидротрансформатору увеличить крутящий момент, что крайне удобно на некоторых режимах — например, при начале движения на крутом подъеме или с большой нагрузкой на слабонесущем грунте. В коммерческом транспорте ценно еще одно свойство гидротрансформатора — возможность переключения передач без разрыва потока мощности. Именно поэтому крупнейшие производители грузовиков никогда не списывали со счетов ГМП, используя их в качестве опции для специсполнений, готовых к особо тяжелым условиям эксплуатации.

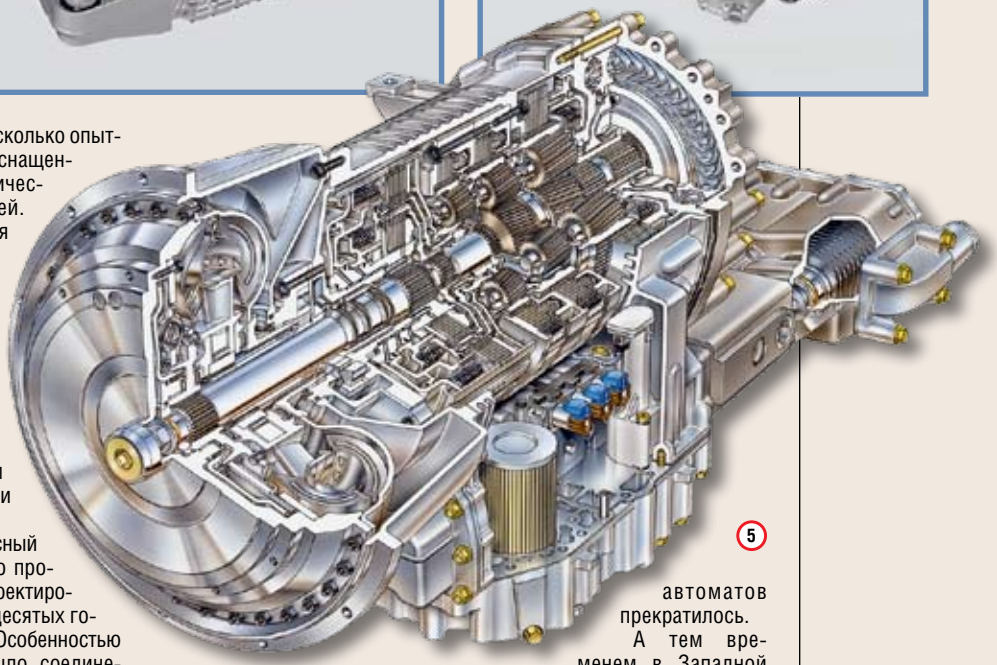
В теории на автомобиле можно было бы обойтись

1. Гидромеханической трансмиссией часто оснащают пожарную технику.
2. Коробка ZF Ecomat установлена на сотнях тысяч городских автобусов и автомобилях муниципального назначения.
3. Автоматическая коробка передач ZF Ecolife особенно эффективна в сочетании с программой управления режимами движения TopoDyn Life.
4. В гибридной версии ZF Ecolife электросиловой модуль интегрирован непосредственно в корпус гидротрансформатора.
5. Классическая ГМП состоит из гидродинамического трансформатора и механической части, в которую входят фрикционные муфты, тормоза и планетарные механизмы.


2

3

4


5

одним лишь гидротрансформатором, но беда в том, что при больших передаточных отношениях КПД его работы сильно снижается. Именно это и вынуждает производителей дополнительно применять планетарный редуктор для изменения передаточного числа. Тем не менее и такая схема выглядит крайне расточительной. Поэтому на большинстве режимов у гидротрансформатора блокируется одно из рабочих колес. Это превращает его в более энергосберегающую муфту. В результате средний КПД такой трансмиссии уже достигает примерно 85–90%. Раньше такой показатель вполне устраивал потребителей, но с ростом цен производителям гидромеханических КП пришлось прибегнуть к дополнительным ухищрениям. Теперь трансформаторы не просто превращались в муфты, а блокировались механически — насосное и турбинное колеса жестко соединялись фрикционом. Причем если поначалу такую блокировку применяли только на высших передачах, то затем на некоторых ГМП колеса трансформатора стали блокировать на всех передачах кроме первой. Забегая вперед, отметим, что еще совершеннее гидромеханические автоматы стали с появлением электронного управления, позволяющего выбрать оптимальный момент переключения передачи, например при изменении массы автомобиля или дорожного рельефа.

Кто сделал первый шаг на пути внедрения гидромеханических трансмиссий для внедорожных машин и автобусов — за давностью лет установить трудно. Но известно, что в годы Второй мировой войны англичане построили несколько опытных автобусов, оснащенных гидродинамической трансмиссией. Эта трансмиссия сильно отличалась от известных нам ГМП и представляла собой сложный пятиколесный гидротрансформатор — без механической части, с маленьким КПД и большими потерями.

Первый автобусный автомат немецкого производства был спроектирован в начале пятидесятых годов компанией ZF. Особенностью этого агрегата было соединение с гидротрансформатором 2- или 4-ступенчатой механической коробки. Семью годами позже эта же фирма спроектировала двухступенчатую планетарную ГМП с электрогидравлической системой управления. Ее главными достоинствами были малое число деталей и простота ремонта, но при этом трансмиссия по-прежнему отличалась невысоким КПД, а значит, оснащаемые ею автобусы имели заведомо повышенный расход топлива.

Поэтому конкурент ZF компания Voith еще в 1953 году спроектировала иную по конструкции автоматическую коробку передач DIWA (Differential-Wandler, «дифференциал — гидротрансформатор»). Здесь одна часть крутящего момента передавалась трансформатором, а другая, одновременно — механикой. Такое разделение потоков мощности значительно усложнило конструкцию, но одновременно увеличило КПД. Кроме того, этот агрегат мог работать и как ретардер.

К слову, разработка ГМП в то время велась и в Советском Союзе. В 1956 году НАМИ и Львовский автобусный завод начали работу по проектированию отечественного автомата: он представлял собой двухступенчатую механическую коробку, объединенную с гидротрансформатором. Автомат, названный ЛАЗ-НАМИ-22-17 (он же ГМП-2), поступил на испытания в 1962 году, но только через три года начался его серийный выпуск на специально созданном заводе во Львове. Сначала львовскую коробку передач в небольших количествах монтировали на автобусы ЛАЗ-695Ж. А начиная с 1967 года ГМП-2 получила прописку в подмосковном Ликино — на знаменитых автобусах ЛиАЗ-677. Позже во Львове спроектировали другую коробку, трехступенчатую ГМП-3, но спрос на нее оказался слабым, и производство львовских автоматов прекратилось.

А тем временем в Западной Европе полным ходом продолжались модернизация грузовых и автобусных автоматов и создание новых моделей с электронными системами управления. На сегодняшний день производством ГМП в Европе занимаются три крупные компании — ZF, Voith и Allison (этот американский производитель имеет завод в Венгрии). Инженеры ZF сделали ставку на увеличение количества ступеней: испытания показали, что расход топлива у автобуса, оборудованного 6-диапазонной ГМП, на 2–4 л/100 км меньше, чем у аналогичной 4-ступенчатой машины. Такая ГМП, названная ZF-Ecomat, появилась в восьмидесятые годы. Помимо производителей автобусов этой трансмиссией заинтересовались и компании, выпускающие специальную технику. Оказалось, что они готовы устанавливать ГМП на развозные грузовики, мусоровозы, пожарные машины и стро-

1

ительные самосвалы, работающие в городских условиях. Сегодня выпускается обновленный вариант «Экомата»: у него усовершенствованно электронное управление и проведена адаптация к более горячим двигателям Евро-4 (ведь система охлаждения общая и у двигателя, и у коробки).

Недавно в производственной программе ZF появилась еще одна 6-ступенчатая ГМП — EcoLife. Среди основных задач, решаемых при разработке новой трансмиссии, было не только улучшение динамических свойств транспортного средства, но и экономия топлива. Ключевые конструктивные изменения в новинке связаны с усовершенствованием гидротрансформатора, который теперь рассчитан на более высокий входной момент (до 2000 Нм). Использование в составе преобразователя крутящего момента инновационного демпфера крутильных колебаний, разработанного специалистами ZF Sachs, дало возможность ускорить блокировку турбинного и насосного колес. А более ранний «выход из игры» гидромуфты при разгоне способствует как улучшению динамики, так и сокращению расхода топлива. Еще одним ключом к экономии топлива является интеллектуальная программа управления ZF TopoDyn Life, отвечающая за выбор момента переключения передач. Точки переключения рассчитываются в зависимости от особенностей топографии, показателей нагрузки и ускорения, а также различных факторов, создающих сопротивление движению, например дорожного покрытия или угла поворота. Так, при движении по городскому маршруту TopoDyn Life автоматически задает самые экономичные характеристики переключения, а если местность холмистая, программное обеспечение плавно варьирует точки переключения в зависимости от актуального угла подъема. В результате становится возможным оптимальный, то есть обеспечивающий экономичный расход топлива, режим работы двигателя на конкретном участке трассы.

Другой «законодатель мод», Voith, остался верен своему принципу «Лучше меньше да лучше»: передач здесь не так много, как у коробок ZF, а высокий КПД достигается за счет испытанного симбиоза «дифференциал-гидротрансформатор». Пока обычная ГМП при старте с места переключается два, а то и три раза, Voith DIWA продолжает тянуть автобус на первой передаче — но одновременно работают и гидротрансформатор, и механическая часть коробки (лишь 40% крутящего момента передается гидравлическим путем). Как утверждают разработчики, меньшее количество переключений

2

1. Гидромеханическая трансмиссия нуждается в постоянном контроле температуры масла.
2. Самосвалу, оснащенному ГМП, проще начинать движение с большой нагрузкой на слабонесущем грунте.
3. В АКП Voith DIWA гидротрансформатор расположен посредине коробки. Здесь одна часть крутящего момента передается трансформатором, а другая, одновременно — механикой. Такое разделение потоков мощности значительно усложнило конструкцию, но одновременно увеличило КПД.
4. Модель Allison Torqmatic сконструирована специально для автобусов.
5. Этот полноприводной Mercedes-Benz Axor 1829 оснащен АКП Allison серии 3000.

3

4

делает движение более плавным и уменьшает износ фрикционных дисков. У коробок DIWA три или четыре ступени, а гидротрансформатор расположен необычно — посредине коробки. Кроме того, масляный радиатор встроен в ГМП, и за счет этого удалось избавиться от лишних трубок и штуцеров. Оригинальная концепция охлаждения подходит даже для повышенных температурных режимов двигателей Евро-4/-5 и EEV.

Четырехступенчатая модификация Voith DIWA 854.3E необычна еще и тем, что управляющая электроника регистрирует данные о переключениях передач, торможениях и т.д. Считывать и обрабатывать данные можно очень быстро — с помощью персонального компьютера. Очень удобно, если в парке несколько десятков и даже сотен автобусов. Заодно упомянем и о еще более современной конструкции DIWA 6: среди ее отличий — встроенная диагностическая программа и возможность быстрой настройки системы управления в зависимости от режима работы и рельефа местности. Помимо стандартной адаптации к дорожным условиям имеется возможность выбора до 4 программ переключений.

Сильными сторонами Voith по-прежнему остаются наличие сборочного завода в Казани, разветвленный сервис и продуманное обеспечение запасными частями, а изученность конструкции и ремонтопригодность данных изделий позволяют без проблем проводить обслуживание и ремонт силами соответствующих служб рядовых АТП, специалисты которых регулярно обучаются производителем.

Широкий ассортимент гидромеханических трансмиссий для грузовиков, автобусов и спецтехники предлагает компания Allison. Самые компактные коробки Allison работают с двигателями, развивающими 100–200 л.с. и 610 Нм, а наиболее крупные стоят на карьерных самосвалах, где мощность превышает 1000 л.с., а крутящий момент доходит до 5000 Нм. Специально для автобусов Allison производит серию Torqmatic. Все коробки спроектированы по модульному принципу (гидротрансформатор, замедлитель, планетарная передача, гидрозамедлитель и т.д.). Модули устанавливаются в зависимости от мощности двигателя и назначения машины, а количество вариантов доходит до 150. Точно подогнать характеристики и эксплуатационные качества трансмиссии под различные назначения техники помогает новая электронная система управления Allison четвертого поколения. Связь с системой CAN машины, улучшенное качество диагностики и простота управления улучшают продуктивность и снижают эксплуатационные затраты. Есть автоматы Allison и в СНГ: еще в советские времена с ними экспериментировал ЗиЛ, а сейчас они устанавливаются на тяжеловесы БелАЗ и МЗКТ, автобусы ЛиАЗ и даже газовские «Тигры».

В общем, постоянное совершенствование конструкций ГМП позволяет этим коробкам удерживать прочные позиции на рынке. С годами сфера их применения на автотранспорте постоянно расширяется. Так что на вопрос: «Какая коробка лучше — автоматическая или автоматизированная?» ответ прост: все зависит от области применения и цены. У ГМП стоимость изначально высока, а с увеличением массы автомобиля растет как снежный ком. Если Allison для автобуса наподобие ЛиАЗ-5256 стоит $10 000–12 000, то ГМП для карьерных самосвалов уже раз в десять дороже... Но по некоторым эксплуатационным свойствам у ГМП просто нет альтернативы.

Михаил Ожерельев
Фото автора и производителей

5

ДОСТОЙНЫЙ ЭФФЕКТ

Специалисты компании ExxonMobil поделились новыми данными, раскрывающими экономический потенциал применения моторных масел линейки Mobil Delvac.

Смазочные материалы Mobil Delvac входят в число лидеров среди продуктов для коммерческого транспорта. Семейство Mobil Delvac имеет свыше 2000 одобрений и заявлений о предпочтении от 300 производителей большегрузной техники, в число которых входят и российские бренды.

Компания ExxonMobil постоянно инвестирует в исследования, разработки и усовершенствование смазочных материалов. Только за последнее десятилетие ExxonMobil вложила 1 миллиард долларов в совершенствование своих продуктов. Таким образом, масла семейства Mobil Delvac полностью соответствуют инновационным разработкам в области автомобильной техники.

Применение масел Mobil Delvac открывает большой потенциал возможностей для экономии, среди которых продление срока службы масел, снижение эксплуатационных расходов и увеличение интервала замены масла. Последнее автоматически влечет за собой снижение объема подлежащего утилизации масла, сокращение трудозатрат, экономию расходных материалов и сокращение простоев техники. Для подтверждения эффективности использования продуктов Mobil Delvac регулярно проводятся испытания, результаты которых служат доказательством возможных выгод от применения масел линейки Mobil Delvac.

Как мы знаем, российские условия использования техники и расходных материалов имеют свою специфику: климат, состояние дорожного покрытия, содержание серы в топливе и другие факторы, влияющие на работу масла в двигателе. Именно поэтому такие испытания проводятся не только за рубежом, но и в различных регионах России и Украины. Ниже представлены результаты нескольких последних эксплуатационных испытаний моторных масел Mobil Delvac.

В двигатели микроавтобусов Mercedes-Benz Sprinter, используемых ГУП «Мострансавто» (автоколонна 1417, Коломна), было залито полностью синтетическое масло Mobil Delvac 1 5W-40. Испытания проводились с целью анализа работы моторного масла в течение 25–30 тыс. км при рекомендованном производителем двигателей интервале замены масла в 15 тыс. км. Пробы масла отбирались через каждые 5 тыс. км и тестировались по 30 параметрам. В результате была доказана возможность увеличения интервалов замены масла Mobil Delvac 1 5W-40 до 25 тыс. км, т. е. на 66%. Годовой экономический эффект от применения масла Mobil Delvac 1 5W-40 в расчете на один автобус составил 19 574,5 руб. за счет снижения потребления масла, меньшей испаряемости, увеличения интервала замены, уменьшения стоимости обслуживания и сокращения простоя техники. Для всего парка микроавтобусов, насчитывающего 70 единиц, общая экономия может составить 1 370 215 руб. в год.

Металлообрабатывающее предприятие «Феррум» перевело технику КАМАЗ-53229 и -5410 на масло Mobil Delvac XHP Extra 10W-40, что позволило снизить расход моторного масла в 4,5–5 раз, а сменных фильтров — в 2 раза; сократить расход деталей на замену изношенных; повысить ресурс двигателя; увеличить срок службы сальников и уплотнений.

1

1. Минеральное масло Mobil Delvac MX ESP 15W-40 специально разработано для низкоэмиссионных двигателей, оборудованных фильтром твердых частиц и окислительным катализатором.
2. Применение полностью синтетического моторного масла Mobil Delvac 1 LE 5W-30 позволяет повысить ресурс как двигателя, так и системы очистки отработавших газов.

Переход на использование масла Mobil Delvac MX 15W-40 в технике Mercedes-Benz и MAN, эксплуатируемой в городских условиях строительной компанией «Техстрой», дал следующие результаты: интервал замены масла возрос на 20 тыс. км, объем доливки масла на 35 тыс. км уменьшился на 8 л, интервал между капитальным ремонтом продлен на 50 тыс. км, стоимость масла на каждые 35 тыс. км снижена на 1295 руб.

Краснодарская «Торгово-промышленная компания Молот» использует для своей техники КАМАЗ Mobil Delvac Super 1400 с 2007 года и отмечает, что с началом применения этого продукта заметно улучшилась чистота деталей двигателя, снизился износ основных пар трения.

Масла Mobil Delvac используются не только в грузовом или пассажирском транспорте, но и в специальной технике.

Один из клиентов официального дистрибьютора ExxonMobil в Сибирском регионе — компания «Краномонтаж» — представила отчет о своем опыте использования синтетического моторного масла Mobil Delvac 1 5W-40 в автокранах Liebherr. Партнеры компании подтверждают, что, несмотря на жесткие климатические условия, в которых эксплуатируется их техника (от -40° зимой до +40° летом), было отмечено увеличение ресурса техники и интервалов замены масла. Как следствие, сократились расходы на обслуживание автокранов.

В одном из крупнейших автобусных парков Поволжья предварительные результаты испытаний также продемонстрировали эффективность применения масел семейства Delvac. Перевод автобусов ПАЗ-320412 на масло Mobil Delvac MX 15W-40 позволит увеличить интервал замены масла с 12 до 20 тыс. км.

ОАО «Спасскцемент» начало использовать моторное масло Mobil Delvac MX 15W-40 в июне 2009 года. Основной задачей перехода на продукты ExxonMobil была оптимизация общих затрат на обслуживание парка техники, в том числе за счет снижения расходов на смазочные материалы. Инженерами ExxonMobil совместно с дистрибьютором был проведен ряд расчетных и исследовательских мероприятий по определению оптимальных интервалов замены смазочных материалов в бульдозерах Komatsu B-155 и самосвалах Isuzu CYZ51. После проведения запланированных работ достигнутая годовая экономия по сравнению с ранее применявшейся схемой проведения ТО для одной единицы Komatsu B-155 составила 63 076 руб. и 24 человеко-часа. Годовая экономия для единицы Isuzu CYZ51 составила 5856 руб. и 24 человеко-часа.

Достижению экономического эффекта также способствует использование продукта компании ExxonMobil — полностью синтетического моторного масла Mobil Delvac 1 LE 5W-30. Применение этого масла позволяет увеличить срок службы как двигателя, так и системы очистки отработавших газов, при этом обеспечивает современным дизелям потенциальную экономию топлива и возможность увеличения интервала замены масла.

В прошлом году компания ExxonMobil представила новинку — минеральное масло Mobil Delvac MX ESP 15W-40, специально разработанное для низкоэмиссионных двигателей, оборудованных фильтром твердых частиц и окислительным катализатором. Этот продукт подходит для грузового транспорта разного типа — как для автомобилей шоссейной эксплуатации, так и для грузовиков повышенной проходимости.

Ставку на энергоэффективные технологии сегодня делают все больше предприятий, владеющих коммерческой техникой, и многие из них используют высококачественные всесезонные масла Mobil Delvac 1 именно потому, что испытания подтверждают: эти масла действительно способны продлить жизнь двигателя.

По материалам ExxonMobil

2

БОРОТЬСЯ ДО КОНЦА

«МЫ СДЕЛАЕМ ВСЕ ВОЗМОЖНОЕ, ЧТОБЫ ПОПЫТАТЬСЯ ОБОГНАТЬ КОМАНДУ “КАМАЗ-МАСТЕР”» — ЭТО СЛОВА ПИЛОТА КОМАНДЫ TATRA АЛЕСА ЛОПРАЙСА. ВОТ НАСТОЯЩИЙ МУЖИК! СКАЗАЛ — И СДЕЛАЛ. **СТАНИСЛАВ ШУСТИЦКИЙ, ФОТО АВТОРА**

На самом деле, желающих совершить подобный мужской поступок на ралли-рейде «Шелковый путь — 2011» было предостаточно. В зачете грузовиков — 35 экипажей, среди которых было немало фаворитов. Фирдаус Кабиров, ставший победителем марафона «Дакар — 2010», Эдуард Николаев, победивший на прошлогоднем ралли «Шелковый путь», опытнейший Ильгизар Мардеев, его сын Айрат, молодой, но весьма амбициозный пилот… Сюрпризы могли преподнести и другие экипажи «КАМАЗ-Мастер», и экипаж команды «Астана» с пилотом Артуром Ардавичусом. Да и соперники армады КАМАЗов были именитыми: под знаменами команды De Rooy на грузовике Iveco вновь вышел на старт Ханс Стейси, на обновленной Tatra выступал Алес Лопрайс, всерьез мог рассчитывать на успех опытнейший Франц Эхтер на MAN, подготовленном в «ателье» Карла Маурера… В общем, борьба на маршруте Москва — Сочи общей протяженностью 3940 километров, из которых 2450 составляли спецучастки, предполагалась нешуточная.

Первый спецучасток на маршруте Москва — Липецк по меркам ралли-рейдов был не очень длинным — «всего» 261 километр, но разминочным его вряд ли можно было назвать. Быстро, скользко и очень грязно. И непросто. Например, экипажу Франца Эхтера дважды пришлось менять пробитые колеса. Победу на дорогах российского Черноземья одержал экипаж Эдуарда Николаева, но трио, возглавляемое Фирдаусом Кабировым, отстало менее чем на две минуты. Еще девять минут уступил гонщикам из Набережных Челнов экипаж Ардавичуса. «Всего 260 километров, а по ощущениям, словно 500 проехали», — вспоминал на финише Артур. А уже следующий день был отмечен сенсацией: на 480-километровом спецучастке маршрута Липецк — Волгоград по техническим причинам сходит экипаж Эдуарда Николаева, и в лидеры выходит Фирдаус Кабиров. Фирдаус сохраняет лидерство и после третьего этапа, проходившего по маршруту

1

2

3

1. Организаторы обещали, что будет трудно. И слово сдержали.
2. Марка MAN была самой представительной в ралли.
3. Главное, в пылу гонки про буксир не забыть…

Волгоград — Астрахань, но самым быстрым на 430-километровом спецучастке был Айрат Мардеев. Половина дистанции спецучастка проходила по степи, и на первое место здесь выходило качество работы штурманов. Это отметил и Айрат: «Навигация сегодня была очень сложной, но благодаря штурману Айдару Беляеву мы безупречно прошли участок». А вот в экипаже Алеса Лопрайса все произошло с точностью до наоборот. «Сегодня мы были самыми быстрыми, и я уже поверил в победу! К несчастью, мой штурман допустил серьезную ошибку, и мы растеряли все преимущество», — сетовал Алес на финише. Тем не менее Лопрайс отметил, что опускать руки экипаж не собирается и гонку постарается закончить на подиуме. Тем более что кондиции Tatra это позволяют. Неплохо справился с этим этапом и Ханс Стейси, финишировавший на третьем месте с 10-минутным отставанием от лидера. Улучшил свое положение в общем зачете и Франц Эхтер: с 15-й позиции, которую он занимал после первого дня гонки, переместился на 7-ю. И это несмотря на то, что немецкий экипаж продолжали преследовать технические проблемы: днем раньше опять взорвалось переднее колесо, а сейчас отказала система подкачки шин. Причем в самый неподходящий момент — на маршруте появились первые пески.

Кольцевой этап Астрахань — Астрахань с 400-километровым спецучастком. Ралли-рейд «Шелковый путь — 2011» пересек свой экватор. И победу на этом богатом на пески и дюны спецучастке одерживает Алес Лопрайс. На сей раз Милан Холан, штурман чешского экипажа,

отработал на отлично, а вот экипаж Фирдауса Кабирова пару-тройку раз с маршрута сбился, и это стоило ему 10-минутного отставания от Tatra. Тем не менее Фирдаус продолжает лидировать в гонке с солидным преимуществом, опережая своего товарища по команде Андрея Каргинова на 45 минут. В то же время Алес Лопрайс приблизился к Каргинову на позицию атаки: между ними всего две с половиной минуты.

Многое зависело от результатов на самом длинном спецучастке гонки — 621-километровом СУ на маршруте Астрахань — Ставрополь. И здесь разгорелось настоящее сражение! С лучшим временем финиширует экипаж Кабирова, но лишь три минуты уступает ему Франц Эхтер и четыре — Алес Лопрайс. На финише этого изматывающего этапа Францем Эхтером, для которого это был первый день без технических проблем, владели и радость, и разочарование. «На самом деле, мы должны были быть первыми, но судьба распорядилась иначе, — рассказывает Франц. — Первая часть спецучастка была очень быстрой, узкой и грязной. Можно было ехать на пределе 150 км/ч, но я постоянно учитывал возможность повторения ситуации с шинами, которая возникала у нас в первые два дня гонки. Тем не менее большую часть этого отрезка я ехал на скорости, близкой к предельной. К сожалению, в самом начале перед нами оказались LIAZ Жозефа Адуа и джип Mitsubishi, которые очень долго нас не пропускали. Причем они подтверждали, что слышат сигналы прибора «сентинель», но дорогу не уступали. Был и еще один инцидент: на узком участке трассы стояли две «гражданские» машины, которые блокировали дорогу. Нашему механику Кристофу пришлось выйти из автомобиля и помочь убрать эти машины с дороги. Об этом случае мы сообщили организаторам, но с нашего результата они сняли лишь полторы минуты. Попробуйте выбраться из машины, помочь растолкать мешающие автомобили, вновь забраться в машину, застегнуть 6-точечные ремни безопасности… Конечно, Кристоф молодой и быстрый, но все же… По моим предположениям, мы в этом эпизоде потеряли минут пять, а на финише нас с Кабировым разделили лишь 3 минуты 10 секунд».

До финиша гонки остается всего два этапа, и ситуация в зачете грузовиков обострилась до предела: Лопрайс су-

1. Казахский экипаж Артура Ардавичуса.
2. Очная борьба здесь не редкость.
3. Кристоф Эхтер, Франц Эхтер и Детлеф Руф. Финиш!
4. На счету Айрата Мардеева победы на двух спецучастках.
5. Степь плавно переходит в пески, затем появляются дюны…

2

4

5

3

мел обойти Андрея Каргинова, Эхтер в борьбе за четвертое место вплотную приблизился к Стейси…

Два спецучастка протяженностью 114 и 54 километра на маршруте Ставрополь — Майкоп. Серьезно изменить турнирное положение можно только здесь, так как в заключительный день ралли участникам предстоит преодолеть лишь короткий, 16-километровый СУ. Казалось бы, позиции пары лидеров незыблемы: Фирдаус Кабиров на 52 минуты опережает Алеса Лопрайса, а тот, в свою очередь, имеет преимущество в 43 минуты перед Андреем Каргиновым. Но результат любой гонки можно подводить только после финиша… Многие экипажи отмечали, что на этом участке нередки были случаи «разногласий» позиции дорожной книги и сигналов GPS. «Сегодня была наша трасса, та, которая мне очень нравится, напоминающая этапы WRC, — рассказывает Франц Эхтер. — Кондиции автомобиля тоже позволяли надеяться на хорошее выступление. К сожалению, все пошло не совсем так, как мы предполагали. Утром мы получили новую модификацию GPS и вскоре обнаружили неполное соответствие сигналов позициям дорожной книги. Мы решили довериться навигатору, но увидели, что возвращаются КАМАЗы Фирдауса Кабирова и команды «Астана». Перед нами встал выбор: или поехать той дорогой, где мы потеряем 10–15 минут, либо рисковать тем, что контрольную точку мы не возьмем, что грозит штрафом от часа до трех часов. Мы выбрали первый вариант». После этого спецучастка экипаж Франца Эхтера потерял одну позицию и занимал шестое место, но интрига сохранилась: Айрату Мардееву, который расположился на строчку выше, немецкий экипаж уступает меньше минуты. «Борьба еще не закончена, — считал Франц Эхтер. — Завтрашний участок я помню по прошлогодней гонке. Он короткий, но достаточно опасный. Рисковать я не буду, но, надеюсь, оказаться на пятом месте нам вполне по силам». Стоит отметить, что на прошлогоднем «Шелковом пути» Франц Эхтер финишировал на пятом месте и сдавать позиции не собирался.

Но, как уже было сказано, итог гонки можно подвести лишь на финише… Так и случилось. Причем для окончательного редактирования результатов не потребовалось борьбы на трассе. Вечером предпоследнего дня гонки организаторами были оглашены два важных решения. Во-первых, за превышения скоростного режима на лиазоне был оштрафован Фирдаус Кабиров. А так как кроме денежного штрафа в 1000 евро экипажу-нарушителю добавляется час к его результату, в лидеры ралли вышел Алес Лопрайс. Во-вторых, из-за природных катаклизмов был отменен заключительный 16-километровый спецучасток на маршруте Майкоп — Сочи, и участникам в последний день предстояло преодолеть лишь 344 километра лиазона до финиша в Красной поляне. Сражение завершилось досрочно. А победителем ралли-рейда «Шелковый путь — 2011» стал Алес Лопрайс. Настоящий мужик. Сказал — сделал!

SCANIA: СТО АВТОБУСНЫХ ЛЕТ

В ЭТОМ ГОДУ ПРАЗДНУЕТ СВОЕ СТОЛЕТИЕ АВТОБУСНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ЗНАМЕНИТОЙ SCANIA. ШВЕДСКИЙ КОНЦЕРН — ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АВТОБУСОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ, И НАКОПЛЕННЫЙ ВЕКОВОЙ ОПЫТ ИХ СОЗДАНИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ПРОЧНО УДЕРЖИВАТЬ ПОЗИЦИИ МАРКИ. АВТОБУСНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ SCANIA BUSES & COACHES РАСПОЛАГАЕТ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КАТРИНХОЛЬМЕ, А ТАКЖЕ ФИЛИАЛАМИ ВО МНОГИХ СТРАНАХ, ВКЛЮЧАЯ ПОЛЬШУ, ДАНИЮ, РОССИЮ, БРАЗИЛИЮ, КИТАЙ, ТАИЛАНД, МАЛАЙЗИЮ, МАРОККО, ТАНЗАНИЮ И Т. Д.

АЛЕКСЕЙ СТАРИКОВ, ФОТО ИЗ АРХИВА АВТОРА И SCANIA

Первый автобус тогда «двухфамильной» Scania-Vabis был построен в 1911 году на базе полуторатонного грузового автомобиля. Капотный, как тогда было принято, омнибус был оснащен элементами обоих родителей: шасси с цепной передачей — от Scania из Мальме, а 30-сильный двигатель и кузов — от Vabis из Седертелье. Назывался он Nordmark, по имени региона заказчика, и использовался до конца двадцатых годов. Причем уже не как автобус, а как… грузовик-лесовоз.

Разработка автобусов продолжалась, машины, оставаясь капотными, получали более тяжелые шасси и увеличенную до 30 человек пассажировместимость.

Интересно, что в 1926 году молодая советская власть, потратив столь нужные валютные рубли, приобрела шесть специализированных почтовых автобусов Scania-Vabis модели 3241 для эксплуатации в суровом климате Сибири.

Развитие автобусных перевозок в конце 1920-х обусловило необходимость в большей вместимости машин. Простое увеличение салона эту задачу не решало, приводя лишь к перегрузке заднего моста. И тогда было принято решение разработать автобус без выступающего капота, так называемой вагонной компоновки. Подобные машины уже существовали в Англии и США. В результате к 1932 году появилась модель, получившая прозвище «Бульдог». Она была настолько удачной, что в итоге производство автобусов Scania-Vabis превысило производство грузовиков. На модель был установлен 6-цилиндровый карбюраторный двигатель мощностью 100 л. с., а количество пассажиров составляло 44 человека. Позже на его базе была разработана модель 8422 — первый дизельный автобус Scania-Vabis.

В 1950 году Scania-Vabis выиграла большой тендер на поставку шведским транспортникам двухсот автобусов. Для экономии времени и сил было решено закупить

лицензию на современную по тем временам конструкцию. Таковой была признана машина C50 Metropol американской фирмы Mack. С небольшими изменениями конструкции автобус начали выпускать в 1953 году. Он и впрямь был передовым по тем временам: несущий каркасный кузов, 180-сильный дизель в заднем свесе шасси, двухступенчатая коробка передач Spicer.

Следующий важный этап в развитии фирмы начался в 1956 году с появлением собственной модели BF73. Этот переднемоторный автобус впервые оснащался гидроусилителем руля. Коробка передач была полностью синхронизированной, а тормоза имели пневматический привод. Раму усовершенствовали: она получила специальные поперечины для крепления кузова, выполненные на одном уровне с лонжеронами, что позволило понизить уровень пола кузова. Который, кстати, был изготовлен из алюминия.

Еще более передовым стало новое поколение заднемоторных автобусов Scania-Vabis SR76. Появившиеся в 1967 году машины имели уменьшенный на 1200 кг собственный вес, а уровень пола был понижен на 20 см. Двигатель SR76, наоборот, обладал увеличенной до 190 л. с. мощностью, усиленными мостами и тормозами. Так, на SR76 был впервые уменьшен выброс выхлопных газов, а на одной из его версий достигнут абсолютный минимум шума для автобусов той поры — 77 дБА. Кроме того, при переходе на левостороннее движение в 1968 году шведам пришлось переносить посты управления на всех автобусах в «нужную сторону». Воспользовавшись этим, почти все автобусы получили автоматические коробки передач ZF Busmatic.

Тогда же начался и экспорт автобусов. Городские машины сначала отправились в соседние скандинавские страны, а затем и дальше — за океан. Еще в 1948 году первые машины были отгружены в далекую Бразилию, а с 1959 года в Сан-Паулу началась сборка. Тогда же начинается сотрудничество с различными кузовными фирмами. Кстати, все последующие годы оно будет играть растущую роль: сама фирма сосредоточится на производстве унифицированных городских моделей «общемирового» значения и комплектных шасси, которые будут поставляться сотням специализированных кузовных компаний по всему миру, что позволит предлагать разным рынкам нужную именно им продукцию. Таковы бразильские Marcopolo и Busscar, испанские Irizar и Ayats, швейцарский Hess и бельгийский Van Hool, шведский Arna и финский Ajokki. Причем все большую роль в гамме стали играть не только городские, но и туристические модели.

1968 год принес и серьезные изменения в шведской компании. Scania-Vabis вошла в крупный местный концерн Saab и продолжила выпуск продукции, но уже под именем Scania. Главным принципом фирмы осталось качество, а также передовые технологии и высокая эргономичность.

В начале 1970-х сложилась основная конструктивная идеология, на которой во многом основаны и современные модели. К ней относятся заднее продольное расположение силового агрегата, унифицированного с агрегатами грузовых автомобилей, и высокий уро-

1. Первый автобус Scania-Vabis с именем собственным Nordmark.
2. Автобусы «Бульдог» тридцатых годов были весьма передовыми.
3. Копия заокеанского Mack — Scania-Vabis Metropol 1955 г.
4. Шасси F112 HL с упрочненной подвеской отлично подходило для плохих дорог Южной Америки, конец 1970-х.

1. Гамма автобусов 1980-х годов. Слева — английский даблдекер.
2. «Улыбающийся» финский автобус Scania — Scala оснащается самым передовым газовым двигателем стандарта EEV.
3. Единственный в мире серийный четырехосный автобус выпускается на шасси Scania в Южной Америке.

вень унификации автобусов, входящих в обширное семейство. Все это позволило увеличить как ежегодный выпуск автобусов, так и географию поставок. Например, в 1973 году Scania вышла на один из самых специфичных рынков — английский. Кузов двухэтажной 90-местной машины был заказан известному тогда ателье Metro Cammell Weymann. Шасси было весьма прогрессивным даже для британского рынка — оснащалось пневмоподвеской и двухдиапазонной автоматической коробкой передач, а 11-литровый дизель развивал 203 л. с. Двумя годами позже начались поставки автобусов в Австралию.

1980-е годы прошли в совершенствовании конструкции и появлении новых шасси 145, 112 и 113 серий (как у грузовиков) с разными типами подвесок и двигателями. Все большее значение приобретают вопросы охраны окружающей среды. Так, на городском автобусе модели CR111M удалось добиться еще меньшего значения шума, в результате он получил прозвище «тишайшего». В сотрудничестве с региональной компанией общественного транспорта Стокгольма Scania начала испытания этаноловых автобусов на регулярных городских маршрутах.

В 1996 году стартовали продажи новейшего семейства унифицированных автобусов Scania, получивших имя Omni, оснащенных кузовами с модульной конструкцией. Эти автобусы первыми получили знаменитую «улыбку», ставшую общемировым стилевым решением. Серий три: OmniCity — низкопольная для города, OmniLink — полунизкопольная (для города и пригорода), OmniLine — междугородная. У всех 9-литровые двигатели мощностью 230-310 л. с., включая этанольный и газовый. Автобусы оснащаются полностью алюминиевым кузовом: его основание в виде продольной силовой балки, поперечины и каркас собраны на болтах из алюминиевых П-образных профилей, крыша и боковая облицовка тоже алюминиевые, а передняя и задняя панели стеклопластиковые. В задней части кузова поперечно с наклоном 60° назад расположены двигатели объемом 9 или 11 л мощностью 220-260 л. с. и автоматическая 4-ступенчатая коробка передач. Очень популярные в Европе автобусы серии Scania OmniExpress выпускаются как в двух-, так и в трехосном исполнениях. Туристический и пригородный варианты этого семейства имеют различную габаритную высоту, связанную с разным по объему багажным отделением под полом салона. Автобусы оснащают дизельными двигателями мощностью 270-480 л. с. и автоматическими либо автоматизированными коробками передач. Сейчас в производстве второе, усовершенствованное поколение автобусов серии Omni.

Еще в 1991 году Scania в сотрудничестве с кузовной фирмой из Испании Irizar создала отличный туристический автобус, который имеет комфортный и безопасный кузов. Один из двигателей в 230 л. с. рассчитан на работу на этаноле. Автобус укомплектован всеми дисковыми тормозами, 3-контурной тормозной системой с АБС, гидравлическим тормозом-замедлителем, установкой микроклимата в кабине водителя.

Автобусов Century за пятнадцать лет производства было изготовлено более семи тысяч, настолько удачной, надежной и комфортной оказалась их конструкция. Но разработчики компании не останавливаются на достигнутом, и в последние годы предложили новую серию автобусов Scania Irizar, которая оснащена совершенно новым кузовом футуристической формы. Новую серию автобусов отличает высокое расположение салона для пассажиров.

Учитывая запуск в этом году собственных двигателей уровня Евро-6, очевидно, что скоро они займут свое место и на автобусах фирмы.

Среди последних инноваций стоит отметить единственное в мире четырехосное автобусное шасси для Южной Америки и совместное производство семейства Touring с китайской компанией Higer.

В прошлом году Scania поставила около 7000 автобусов и шасси в разные страны пяти континентов, так что история продолжается.

Синтетические моторные масла Mobil Delvac

Mobil Delvac 1 LE 5W-30

Улучшенная защита двигателя и системы выхлопа
Исключительная защита при низкой температуре

Соответствует следующим спецификациям или превосходит их:

ACEA E6/E4/E7

Одобрено ведущими производителями двигателей для грузовых автомобилей:

MB – Approval 228.51/228.5
MAN M 3477
Renault RVI RXD
MTU Oil Category 3.1

Данный продукт одновременно соответствует требованиям спецификаций MB-Approval 228.51 и MB-Approval 228.5 для масел класса вязкости 5W-30

Mobil Delvac 1 5W-40

Максимальная защита и продление срока службы

Соответствует следующим спецификациям или превосходит их:

API CI-4 PLUS/CI-4/CH-4/CF
API SL/SJ
ACEA E7/E4
Jaso DH-1
Global DHD-1
Cat ECF-1
DAF Extended Drain
Cummins 20072/71
Detroit Diesel Power Guard
Oil Specification 93K214
Ford WSS-M2C171-D

Одобрено ведущими производителями двигателей для грузовых автомобилей:

MB-Approval 228.5/235.27
Volvo VDS-3/VDS-2
Cummins 20078/77/76/75
Mack EO-N Premium Plus 03, EO-M Plus
Renault RVI RXD
Scania LDF

Mobil Delvac 1 SHC 5W-40

Передовая технология для экстремальных условий эксплуатации

Соответствует следующим спецификациям или превосходит их:

API CF
ACEA E4
DAF Extended Drain

Одобрено ведущими производителями двигателей для грузовых автомобилей:

MAN M 3277
MB-Approval 228.5
Volvo VDS-2
MTU Oil Category 3
Mack EO-M
Renault RVI RXD
ZF TE-ML 04C

Уровень свойств
API CE

Mobil Delvac XHP LE 10W-40

Улучшенная защита двигателя и системы выхлопа

Соответствует следующим спецификациям или превосходит их:

ACEA E7E6/E4
DAF Extended Drain
API CI-4
JASO DH-2

Одобрено ведущими производителями двигателей для грузовых автомобилей:

MB-Approval 228.51/228.5/235.27
MAN M 3477
Volvo VDS-3
Renault RVI RXD/RLD-2
Renault RVI RGD
Scania Low Ash
MTU Oil Category 3.1

Уровень свойств
MAN M 3277 (CRT)

Mobil Delvac XHP Ultra 5W-30

Исключительная защита при низкой температуре

Одобрено ведущими производителями двигателей для грузовых автомобилей:

MB-Approval 228.5/235.28

Mobil Delvac XHP Extra 10W-40

Рабочие характеристики синтетического масла для суровых условий

Соответствует следующим спецификациям или превосходит их:

API CF
ACEA E7/E4
DAF Extended Drain

Одобрено ведущими производителями двигателей для грузовых автомобилей:

MB-Approval 228.5/235.27
MAN M 3277
Volvo VDS-3/VDS-2
MTU Oil Category 3
Renault RVI RXD
Scania LDF-2

Реклама

Преимущества синтетических смазочных материалов Mobil Delvac

Краткое и простое руководство

Чтобы помочь разобраться в специфических характеристиках и преимуществах эксплуатации синтетических моторных масел из нашего ассортимента, мы разработали краткое и простое справочное руководство пользователя, в котором используются символы, показывающие относительные рабочие характеристики этих продуктов по каждой категории. Рейтинг обозначается при помощи звезд: 3 звезды соответствуют наиболее высокой характеристике.

Преимущества, заметные сразу		Повышенная защита двигателя	Возможность экономии топлива	Максимальное увеличение интервалов замены масла	Низкотемпературные характеристики	Дополнительные особенности
Mobil Delvac 1 LE 5W-30	Улучшенная защита двигателя и системы очистки выхлопных газов. Масло класса вязкости 5W-30 для дизельных двигателей с тяжелыми условиями эксплуатации, удовлетворяющее требованиям спецификаций MB 228.5 и MB 228.51	★★★	★★★	★★★	★★★	Совместимо с фильтрами твердых частиц (DPF)
Mobil Delvac 1 5W-40	Максимальная защита двигателя	★★★	★★	★★★	★★★	
Mobil Delvac 1 SHC 5W-40	Передовая технология для экстремальных условий эксплуатации	★★★	★★	★★★	★★★	
Mobil Delvac XHP Ultra 5W-30	Моторное масло класса вязкости 5W-30 для тяжелых условий эксплуатации, удовлетворяющее требованиям спецификации MB-Approval 228.5	★★★	★★★	★★★	★★★	
Mobil Delvac XHP LE 10W-40	Улучшенная защита двигателя и системы снижения токсичности выхлопа	★★★	★	★★★	★★	Совместимо с фильтрами твердых частиц (DPF)
Mobil Delvac XHP Extra 10W-40	Моторное масло класса вязкости 10W-40 для тяжелых условий эксплуатации с возможностью увеличения интервалов между заменами	★★★	★	★★★	★★	

Эти оценки даны лишь в качестве общего руководства. Они не могут быть использованы вместо соответствующих рекомендаций по применению продукта и правильных интервалов между заменами масла, приведенных в документации изготовителей комплектного оборудования и учитывающих рабочие условия и суровость эксплуатации.

Подробное описание преимуществ Mobil Delvac

Повышенная защита двигателя

Надежность, рабочие характеристики и срок службы Ваших автомобилей, в конечном итоге, зависят от чрезвычайно тонкой пленки смазочного материала, которая разделяет движущиеся части и уменьшает трение. Синтетические базовые масла способствуют созданию эффективной масляной пленки в более широком диапазоне температур. Выбор правильного синтетического моторного масла Mobil Delvac из нашего ассортимента для Вашего оборудования поможет защитить двигатель от вредного воздействия сажи и других загрязнений.

Правильное сочетание этих свойств позволяет технологии Mobil Delvac помочь в продлении срока службы оборудования, эксплуатируемого в тяжелых условиях, независимо от того, где она применяется — в усовершенствованных малотоксичных двигателях или более старых двигателях с высокими нагрузками.

Возможность экономии топлива

На топливо приходится немалая часть эксплуатационных расходов на грузовые автомобили. При использовании в сочетании с синтетическими трансмиссионными маслами и консистентными смазками или при использовании самостоятельно, синтетические моторные масла Mobil Delvac дают возможность обеспечить экономию топлива в сравнении с обычными смазочными материалами.

Максимальное увеличение интервалов замены масла

Наши синтетические смазочные материалы более устойчивы при высоких температурах. Это означает, что они лучше сопротивляются термическому разрушению, негативно отражающемуся на рабочих характеристиках, приводящему к образованию шлама, росту отложений и снижению вязкости.

Синтетические масла Mobil Delvac позволяют работать с длительными интервалами между заменами масла, экономя Ваше время и деньги.

Ужесточенные стандарты уровня загрязнений

Синтетические моторные масла Mobil Delvac разработаны для смазывания и защиты современных малотоксичных двигателей. Конструкции таких двигателей часто предусматривают малый расход масла, применение рециркуляции отработавших газов (EGR), каталитических нейтрализаторов (SCR) и иногда фильтров твёрдых частиц (DPF). Для коммерческой техники, оснащенной фильтрами твёрдых частиц (DPF), мы разработали ряд низкозольных синтетических масел с исключительными характеристиками.

Реклама

ПАЗ-320402

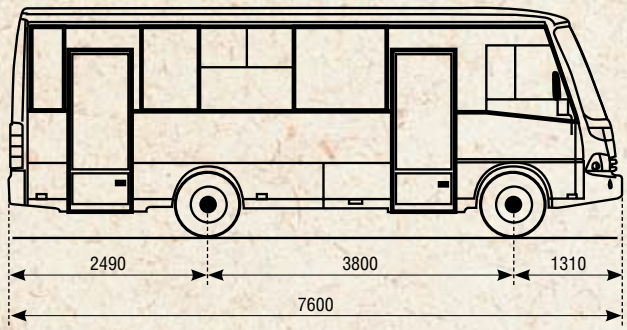
Новое семейство автобусов ПАЗ-3204 с рессорной подвеской выпускается Павловским автобусным заводом с 2009 года.

Семейство ПАЗ-3204 включает базовую модификацию ПАЗ-320402, удлиненную ПАЗ-320412, ПАЗ-320470 для перевозки детей, а также бензиновую модификацию ПАЗ-320302, позволяющую использовать в качестве альтернативного топлива газ (метан, пропан-бутан).

Автобусы семейства ПАЗ-3204 предназначены для работы как на городских и пригородных маршрутах, так и в сегменте корпоративного транспорта. Машины выпускаются в городской, пригородной и междугородной версиях, комплектуются двигателем Cummins серии ISF и ISBe и пятиступенчатой механической коробкой передач ZF. С IV квартала 2011 года автобус будет комплектоваться двигателями экологического стандарта Евро-4, в том числе ЯМЗ-534. Автобусы серии ПАЗ 3204 в базовой комплектации оснащаются моторным тормозом.

Отличительными чертами автобусов семейства ПАЗ-320402 являются эффективные экономические показатели, современный дизайн, комфорт для водителя и пассажиров, простота эксплуатации и обслуживания. Рессорная подвеска за счет больших «динамических ходов» более адаптирована к эксплуатации на дорогах со слабым несущим покрытием.

Автобус имеет низкий расход топлива, межсервисный пробег — 12 000 км, доступность запасных частей (ценовую и региональную), сбалансированный ресурс кузова и силового агрегата (700 000 км до капитального ремонта).



ВАРИАНТЫ ВОЗМОЖНЫХ ПЛАНИРОВОК

ГРУППА ГАЗ
РУССКИЕ АВТОБУСЫ
ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ:
(83171) 3-57-65
WWW.BUS.RU

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Тип кузова	несущий, вагонной компоновки		
Ресурс кузова, *лет*	8		
Колесная формула	4x2		
Длина/ширина/высота, *мм*	7600/2410/2880		
База, мм	3800		
Высота потолка в салоне, *мм*	1985		
Количество/ширина дверей, *мм*	2/650		
Мин. радиус разворота, *м*	8,9		
Масса снаряженная/полная, *кг*	5485…5580/10 000		
Нагрузка на переднюю/заднюю ось, *кг*	3500/6500		
Общее количество мест (в т.ч. посадочных)	53 (17+1); 50 (21+1); 43 (25+1)		
Шасси/мост	КАА3		
Рулевой механизм	с гидроусилителем руля		
Тормозная система	пневматическая, двухконтурная, с разделением на контуры по осям, с ABS		
Вентиляция	принудительная и естественная, через форточки в окнах боковины и люки в крыше		
Система отопления	3 отопителя от системы охлаждения двигателя и жидкостный подогреватель		
Шины	245/70R19,5		
Двигатель:			
модель	Cummins 4ISBe 185-B	Cummins ISF3.8s3168	ЯМЗ -534
тип	дизельный	дизельный	дизельный
количество и расположение цилиндров	4-цилиндровый, рядный	4-цилиндровый, рядный	4-цилиндровый, рядный
нормы экологической безопасности	Евро-3	Евро-3, -4	Евро-4
рабочий объем, л	4,5	3,76	4,43
мощность двигателя, кВт (л.с.) при мин$^{-1}$	136 (185) 2500	122 (168) при 2600	110(150) при 2500
максимальный крутящий момент, Нм при мин$^{-1}$	550 при 1700	592 при 1300…1700	580 при 1700
расположение	переднее, продольное		
Максимальная скорость, *км/ч*	100		
Коробка передач	ZF S5-42, механическая, 5-ступенчатая		

ПРЕИМУЩЕСТВА

Выгодная стоимость эксплуатации; минимальный расход топлива —18 л/100 км; межсервисный интервал обслуживания — 12 000 км; увеличенная на 20% пассажировместимость по сравнению с аналогами; унификация ходовой части с ПАЗ-32053 на 40%; надежность подвески на дорогах с любым покрытием; доступность запасных частей. Гарантийный срок 2 года или 100 тыс. км.

ПАЗ-320302 (бензиновый)

ПАЗ-320370-08 (школьный)

ПАЗ-320412 (удлиненный)

MERCEDES-BENZ SPRINTER
МАРШРУТНОЕ ТАКСИ И TOURIST

С момента появления нового Mercedes-Benz Sprinter на российском рынке прошло 5 лет, и за это время появилось множество его модификаций, способных выполнять самые разные задачи.

Подробнее остановимся на ориентированных на пассажирские перевозки: Sprinter — маршрутное такси (MRT) и Sprinter — туристический автобус (Tourist).

Автомобили комплектуются современными тяговитыми и надежными дизельными моторами мощностью 116 л. с. (280 Нм) или 150 л. с. (330 Нм).

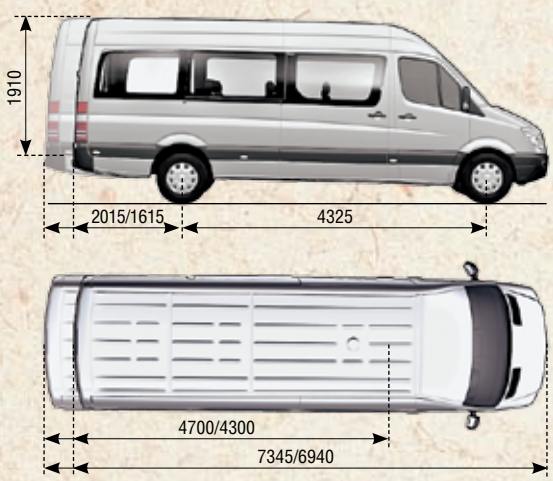
Sprinter MRT был спроектирован как автомобиль, предназначенный для внутригородских и пригородных пассажирских перевозок.

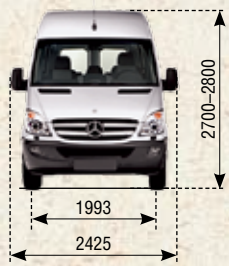
В зависимости от модификации, пассажирский салон рассчитан либо на 16 сидячих мест, либо на 19 сидячих и 7 стоячих мест. Для наибольшего удобства пассажиров салон выполнен эргономичным и безопасным. Опционально в салоне маршрутного такси может быть установлен кондиционер, являющийся отличным дополнением в условиях современного города.

Sprinter Tourist может быть использован как в качестве автобуса для междугородных перевозок, предоставляющего максимальный комфорт пассажирам, так и в качестве автомобиля для перевозки VIP-клиентов. В зависимости от модификации, в салоне предусмотрено 16 или 20 сидячих мест. Для удобства пассажиров предусмотрены сиденья с регулировкой наклона спинки, индивидуальные блоки кондиционирования для каждого пассажира, полки для ручной клади и отделение для багажа.

Как и во всех автомобилях Mercedes-Benz, повышенное внимание уделено безопасности. Автомобили оснащены современной адаптивной системой стабилизации движения ESP, включающей такие полезные подсистемы, как антиблокировочная, антипробуксовочная, распределения тормозного усилия, экстренного торможения.

Как мы видим, своими новыми модификациями Mercedes-Benz Sprinter вновь полностью подтверждает звание легенды малотоннажного транспорта.





Mercedes-Benz
КЛИЕНТСКАЯ СЛУЖБА:
8-800-200-02-06
WWW.MERCEDES-BENZ.RU

	МАРШРУТНОЕ ТАКСИ (MRT)	ТУРИСТИЧЕСКИЙ АВТОБУС (TOURIST)	MRT 16 TOURIST 16
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ			
Длина кузова, *мм*	7340		6940
Колесная база, *мм*	4325		4325
Длина пассажирского салона, *мм*	4700		4300
Максимальная полная масса, *кг*	5000		3880
Высота пассаж. салона, *мм*	1910		1910
Дорожный просвет (перед/зад), *мм*	215/174 (до картера моста)		196/194
Габаритный радиус поворота, *м*	7,8		7,8
Число мест (сидячих/стоячих)	19/7	20/0	16/0

	SPRINTER MRT/TOURIST		MRT16/TOURIST16
ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ			
Двигатель:			
модель	OM 651	OM 646	OM 651
тип	дизельный, с турбонаддувом		
объем двигателя, *см³*	2143	2148	2143
Максимальная мощность, *л.с.*	150	150	116
Максимальный момент, *Нм при об./мин.*	330 при 1200–2400	330 при 1200–2400	280 при 1200–2400
Экологический класс	Евро-5	Евро-3	Евро-4
Тип привода	задний		
Коробка передач	6-МКП Eco Gear	6-МКП NSG 400	6-МКП Eco Gear
Передаточные числа КП:			
1-я передача	5,08	5,45	5,08
2-я передача	2,61	2,97	2,61
3-я передача	1,52	1,87	1,52
4-я передача	1,0	1,33	1,0
5-я передача	0,79	1,0	0,79
6-я передача	0,68	0,78	0,68
задний ход	4,72	4,95	4,72
главная передача	4,36	4,73	4,36
Размерность шин	195/75R16C		235/65R16C
Тормозная система	гидравлическая		
Вспомогательные системы	ESP (ABS, ASR, EBV, BAS)		
Тормозные механизмы:			
передние	дисковые, вентилируемые		
задние	дисковые		
Рулевое управление	реечное, с гидроусилителем		
Подвеска:			
передняя	независимая,с поперечной рессорой из композиционного материала		
задняя	зависимая, рессорная		
Топливный бак, *л*	75		

КОМПЛЕКТАЦИЯ ПАССАЖИРСКОГО САЛОНА

MRT / MRT+ / MRT 16

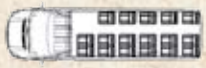
- Пассажирские сиденья, анатомические, обивка ткань.
- Ремни безопасности.
- Зависимый отопитель пассажирского салона 4 кВт.
- Независимый отопитель пассажирского салона 2 кВт.
- Кондиционер (только MRT+).
- Шумоизоляция потолка, дверей и стен.
- Люк вентиляционный (1 шт., светопрозрачный).
- Система вентиляции салона.
- Напольное водонепроницаемое антистатичное и нескользящее покрытие.
- Лампы освещения салона (3 шт.).
- Боковая подножка сдвижной двери.
- Поручни в пассажирском салоне.

TOURIST / TOURIST 16

- Пассажирские сиденья, анатомические с откидывающейся спинкой, обивка ткань.
- Ремни безопасности.
- Подлокотники на сиденьях со стороны прохода.
- Ручки на сиденьях со стороны прохода.
- Зависимый отопитель пассажирского салона 8 кВт.
- Независимый отопитель пассажирского салона 2 кВт.
- Кондиционер пассажирского салона Alex Original (моноблок) 13 кВт (10 кВт для Tourist 16).
- Индивидуальная разводка системы кондиционирования по салону.
- Полки для ручной клади с блоками индивидуального освещения.
- Шумоизоляция потолка, дверей и стен.
- Люк вентиляционный (1 шт., светопрозрачный).
- Система вентиляции салона.
- Стекла тонированные.
- Декоративная отделка оконных проемов — искусственная кожа (цвет серый).
- Шторки на окна (цвет серый).
- Напольное водонепроницаемое антистатичное и нескользящее покрытие.
- Лампы освещения салона (3 шт.).
- Боковая подножка сдвижной двери.
- Багажный отсек под задним рядом сидений.
- Поручни в пассажирском салоне.

Маршрутное такси

Схемы расположения сидений



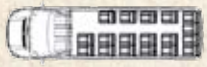
19 сидячих / 7 стоячих мест

16 мест

салон маршрутного такси

Туристический автобус

Схемы расположения сидений



20 мест

16 мест

салон автобуса

Mercedes-Benz

КЛИЕНТСКАЯ СЛУЖБА:
8-800-200-02-06
WWW.MERCEDES-BENZ.RU

SCANIA HIGER A80

Туристический автобус Scania Higer A80 выпускается с 2007 г. совместно с ведущим китайским производителем автобусов фирмой Higer.

Компании Scania и Higer объединили свои усилия в ходе сотрудничества, целью которого было создание транспортного средства, являющегося практичным и удобным в эксплуатации, привлекательным как для путешествий, так и самих туристов.

В основе автобуса лежит шасси ведущего шведского производителя Scania — K380IB 4x2, на которое установлен кузов фирмы Higer.

Хорошо продуманный дизайн автобуса соседствует с комфортабельным салоном. Внутреннее пространство салона выдержано в едином стиле и отличается свободной планировкой, предполагающей универсальное использование автобуса.

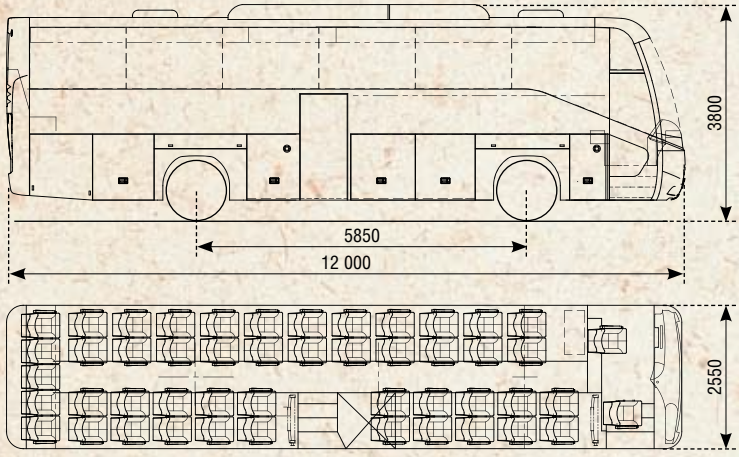
В оснащение салона могут входить кондиционер, радио, CD/DVD/MP3-плеер с двумя жидкокристаллическими мониторами, холодильник, туалетная кабина.

Для багажа предусмотрены открытые потолочные полки и вместительные багажные отсеки суммарной емкостью 7,5 м^3.

Отточенный дизайн рабочего места водителя помогает обеспечивать повышенную безопасность и комфортабельность в течение всей поездки.

Мощный и надежный двигатель Scania экологического стандарта Евро-4 отличается высоким крутящим моментом и отменной топливной экономичностью.

Безопасность пассажиров обеспечивают 2-точечные ремни безопасности, электронная тормозная система EBS, антиблокировочная тормозная система ABS, противобуксовочное устройство ТС и ряд других систем и устройств.



SCANIA
ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ:
8-800-505-55-00
WWW.SCANIA.RU

	ТУРИСТИЧЕСКИЙ	МЕЖДУГОРОДНЫЙ
ГЕОМЕТРИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		
Длина	12 м	
Ширина	2,55 м	
Высота	3,80 м	
Число мест	47+1+1	51+1
Конфигурация дверей	1-1-0	
Колесная формула	4x2	
Емкость топливного бака	465 л	
Объем багажного отделения	7,5 м^3	9 м^3
ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		
Двигатель:		
модель	DC 12 13, Евро-4	
мощность, *л. с. при мин$^{-1}$*	380 при 1800	
крутящий момент, *Нм при мин$^{-1}$*	1900 при 1100	
Коробка передач	GR 875 R, 8-ступенчатая коробка передач с системой Scania Opticruise	
Тормоза и средства безопасности	дисковые тормоза; электронная тормозная система EBS; антиблокировочная тормозная система ABS; противобуксовочное устройство TC; ретардер Scania, ручное/автоматическое управление; автоматически управляемая система моторного тормоза-замедлителя, стояночный тормоз	
Подвеска и колеса	пневматическая, 2 пневмобаллона спереди, 4 – сзади. Изменение положения высоты подвески.	
Размер шин	295/80R22,5	
Электрооборудование	ксенон; светодиодные задние фонари; противотуманные фары; аккумулятор 225 А/ч; генератор 2x150 А	
КОМФОРТ И ОБОРУДОВАНИЕ		
Место водителя	кресло водителя с подогревом, ISRI 6860 с 3-точечным ремнем безопасности, индивидуальное освещение, электрические шторки на лобовом стекле, круиз-контроль	
Место экскурсовода	кресло экскурсовода с подлокотниками и 3-точечным ремнем безопасности, микрофон	-
Пассажирский салон	кресла с откидными спинками; каждое кресло оборудовано держателем для журналов, подставкой для чашки, подлокотником со стороны прохода и опорой для ног; 2-точечные ремни безопасности; 3-точечные – для сидений, расположенных на открытых местах; открытые потолочные полки для багажа; цифровые часы	
Кондиционер	установленная на крыше система кондиционирования воздуха мощностью 38 кВт с автоматическим управлением; конвекторы отопления вдоль боковых стен; дополнительный обогреватель	
Аудио/видеооборудование	радио, CD/DVD/MP3-плеер, 17” ЖК-монитор в передней части салона, 17” ЖК-монитор у средней двери; камера заднего вида; замкнутая телевизионная система наблюдения CCTV	
Туалет	туалетная кабинка у средней двери	
Мини-кухня	с кофемашиной, расположена в средней части салона	
Холодильник	интегрирован в мини-кухню	
Двери и окна	боковые и задние окна с двойным остеклением; тонированные боковые и задние окна; зеркала с электроподогревом	
Багажное отделение	двери из алюминия, с пневматическим приводом; ящик с набором инструментов и вспомогательного оборудования.	

SCANIA
ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ:
8-800-505-55-00
WWW.SCANIA.RU

COMTRANS/11

Россия. Москва. МВЦ «Крокус Экспо»

13–17 сентября 2011

11-я Международная выставка
«Коммерческий Автотранспорт'2011»

ГЛАВНАЯ ВЫСТАВКА ПОЛЕЗНЫХ МАШИН

Закажите БЕСПЛАТНЫЙ
пригласительный билет на выставку:

www.com-trans.ru
www.mediaglobe.ru

Организатор:

MEDIA GLOBE
ВЫСТАВКИ И ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Генеральный партнер :

ГТЛК

COMTRANS

— самое значимое событие в мире для профессионалов рынка коммерческого транспорта в 2011 г. Выставка внесена в официальный календарь Международной организации Автопроизводителей (OICA)

При поддержке:

Международный партнер выставки:

fairs around the world

Генеральные информационные спонсоры:

КОМТРАНС

СТТ

Грузовик пресс

Основные Средства

реклама

Тел.: +7 (495) 961-2262 E-mail: comtrans@mediaglobe.ru Web: www.com-trans.ru, www.mediaglobe.ru

Реклама

В 2011 году Форд выводит на российский рынок Новый Ford Cargo, предлагая расширенную гамму двигателей, мощностью от 260 - 380 л.с. Мы представляем широкую линейку профессиональной техники, модернизированной с учётом опыта эксплуатации на территории всей России. Наши автомобили могут быть оборудованы любыми типами надстроек для выполнения любых задач.

Новый Ford Cargo. Новые возможности. Новые перспективы.

TEBOIL

member of LUKOIL Group

ЛУКОЙЛ

Ford Trucks рекомендует масло TEBOIL

Москва

РусБизнесАвто Форд
тел.: (495) 223-06-97
www.rba-trucks.ru

Сэйф Тракс
тел.: (495) 659-14-18
www.safetrucks.ru

ПБС Тракс
тел.: (495) 663-32-82
(495) 730-89-25
www.pbs-ford.ru

Санкт-Петербург

Аларм Трак
тел.: (812) 777-2-777
www.alarmtrucks.ru

Форд Тракс Центр - Нева
тел.: (812) 331-29-21
www.fordneva.ru

Нижний Новгород

АТП-3
тел.: (831) 466-80-80

Краснодар

ЮПК Авто
тел.: (861) 234-10-90

Екатеринбург

Автоспецмаш
тел.: (343) 217-17-00
www.ford.avtospec.ru

Воронеж

ИП Суховерхов Н.В.
тел.: (4732) 30-61-93
8 (910) 344-53-45

Набережные Челны

ИП Багаутдинов
тел.: (8552) 39-01-16

Челябинск

РусБизнесАвто
тел.: (351) 259-90-88
www.rba-trucks.ru

Пермь

ТрансКамСервис
тел.: (342) 219-06-44
(342) 219-06-45
www.tks-perm.ru

Пятигорск

АвтоТрейд-Кавказ
тел.: (8793) 31-84-17
www.avto.km-systems.ru

За более подробной информацией обращайтесь к официальным дилерам Ford Trucks или на сайт www.ford.ru