



**СИСТЕМА
ADAS
ДИАГНОСТИКА**

с. **38**



**10-МЛН ШИНА
CONTINENTAL
СОБЫТИЕ**

с. **12**

НОВОСТИ
НА
АВТОБЪЛЖА
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

www.abiznews.net

ГРУЗОВОЙ ПОРТАЛ

№2 (4) ИЮНЬ 2018

КОММЕРЧЕСКИЙ
ТРАНСПОРТ
И СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА



**ПОЛНАЯ
КАРТИНА
АВТОРЫНОК**

с. **24**

**СНОВА
«В СТРОЮ»**

ТЕСТ-ДРАЙВ
с. **32**

ЗАВОД IVECO В МАДРИДЕ

АВТОПРОМ
с. **16**

**МОДУЛЬНЫЙ
TRAKSON**
УЗЛЫ И АГРЕГАТЫ

с. **42**

**АЗБУКА ЧИСТОГО
МАСЛА**
АВТОКОМПОНЕНТЫ

с. **44**

КомТрансКОН

«ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ И РЕМОНТА КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА»

28 августа 2018 г. в МВЦ «Крокус Экспо» (1-й павильон)

Аудитория: руководители и специалисты СТО коммерческого транспорта, представители транспортных и логистических компаний, корпоративных автопарков.

В рамках Конференции планируется рассмотреть следующие темы:

1. Анализ рынка: дооснащение, обслуживание и ремонт, текущее состояние и прогнозы.
2. Передовые технологии диагностики неисправностей комтранса.
3. Регламентные работы: технические особенности и запасные части.
4. Агрегатный и крупноузловой ремонт: рецепт прибыльности.
5. Эффективная СТО коммерческого транспорта: оборудование ремонтной зоны, формирование склада.

Подробнее на сайте: www.abiznews.net

ОРГАНИЗАТОРЫ

Издательский Дом
«Новости Автобизнеса»
и журнал «Грузовой Портал»



ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

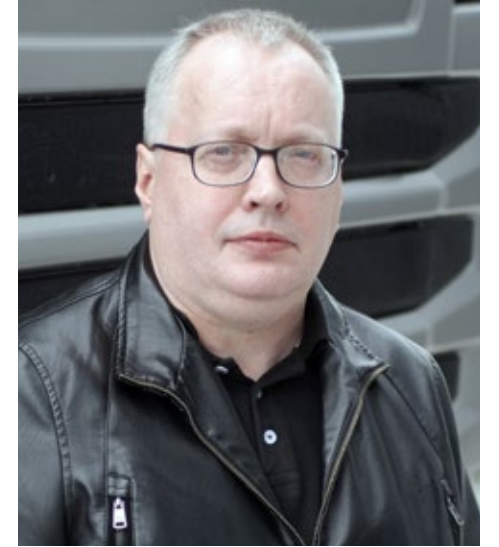
Первое впечатление от Мадрида можно охарактеризовать одним словом: монументально. Второе, третье, а также четвертое и пятое впечатления – точно так же. Времена, когда Испания распоряжалась половиной мира (на море и на суше), давно позади, но ее столица выглядит все так же внушительно и... поди поищи вторую такую столицу на Европейском континенте. Жителям Мадрида такого благоговения, конечно же, не понять: они неспешно гуляют или, напротив, торопливо мчатся по улицам, не обращая особого внимания на внушительность окружающего их городского ландшафта.

Предприятие IVECO в Мадриде произвело не меньшее впечатление. Основательное здание заводоуправления, большой фонтан (за которым постоянно ухаживают), в цехах чисто, много зелени, воздух свежий. Приведу несколько фактов: площадь 374,4 тыс. м²; каждые 6 минут с конвейера сходит автомобиль, в день – 136 грузовиков. Так, в 2017 г. на заводе собрали 27,5 тыс. машин.

Отмечу, что завод в тот год получил золотую медаль WCM (World Class Manufacturing) и пока остается единственным из 64 предприятий концерна CNH Industrial обладателем этого трофея, подтверждающего высокий уровень качества выпускаемой здесь продукции. Работники предприятия, а их 2400 человек, действительно заслужили высокую награду.

На заводе нам показали грузовики IVECO Stralis Hi-Way, специально разработанные для России. Причем конструкторы учли опыт эксплуатации магистральных тягачей Stralis отечественными автоперевозчиками.

Более подробно о заводе можно прочитать в этом номере и... о многом другом.



Андрей Савченко,
главный редактор

Учредитель и издатель
ООО «Таби Медиа»

Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций,
свидетельство о регистрации ПИ
№ ФС77-71620 от 23.11.2017 г.

Редакция не несет ответственности за
содержание рекламных материалов.
Редакция вступает в переписку
с читателями по своему усмотрению.
Рукописи не рецензируются
и не возвращаются

Отпечатано в типографии
«Вива-Стар»
Тираж 10 000 экз.
Адрес: г. Москва, ул. Электровзаводская,
д. 20, стр. 3
Цена свободная
Подписано в печать 25.06.2018
Распространение –
по всем регионам России
прямой адресной рассылкой

© Перепечатка и использование
материалов допускается только
с письменного разрешения редакции.

Москва, ул. Николаямская, д. 49, стр. 5
Для писем: 127434, г. Москва, а/я 89
E-mail: abiznews@abiznews.net
www.abiznews.net

Генеральный директор
Петр Левицкий

Руководитель проекта
Григорий Мерлин

Главный редактор
Андрей Станиславович Савченко

Заместитель главного редактора
Михаил Калинин

Эксперты:
Юрий Буцкий
Оксана Демченко

Над номером работали:
Михаил Бирюков
Александр Климнов
Леонид Круглов
Любовь Ильина
Татьяна Измайлова

Корректор
Алина Соколова

Дизайн
Студия «Кречет»

Верстка
Ксения Винниченко



12+

СИСТЕМА ADAS ДИАГНОСТИКА с. 38

10-МЛН ШИНА CONTINENTAL СОБЫТИЕ с. 12

№2 (4) ИЮНЬ 2018

ГРУЗОВОЙ ПОРТАЛ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ И СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА

ПОЛНАЯ КАРТИНА АВТОБИЗНЕСА с. 24

СНОВА «В СТРОИТЕЛЬСТВЕ» ТЕСТ-ДРАЙВ с. 32

МОДУЛЬНЫЙ ТРАКТОН УЗЛЫ И АГРЕГАТЫ с. 42

АЗБУКА ЧИСТОГО МАСЛА АВТОКОМПОНЕНТЫ с. 44

ЗАВОД IVECO В МАДРИДЕ АВТОДРОМ с. 16



Новости 4

Событие

ИННОВАЦИИ – В МАССЫ..... 10

Не за горами самая популярная в Европе выставка коммерческого транспорта IAA 2018 г. в Ганновере, где все именитые (и не только) компании демонстрируют свои разработки. Многие, такие как производитель прицепной техники Schmitz Cargobull, проводят в преддверии этого мероприятия конференции, посвященные новинкам, которые будут демонстрироваться на выставке.

10-МИЛЛИОННАЯ ШИНА CONTINENTAL... 12

В апреле 2018 г. шинный завод Continental в Калуге отпраздновал производство 10 000 000-й шины. Чтобы достичь такого результата, компании потребовалось менее 5 лет после открытия предприятия.

Автопром

РАБОТАЕТ КАК ЧАСЫ.....16

Нам давно хотелось побывать на заводе IVECO в Мадриде, где выпускают грузовики Stralis и Trakker. И вот наше желание исполнилось: по приглашению IVECO мы в середине апреля побывали в испанской столице и спешим рассказать вам об этом.

АВТОБУС, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ СИМАЗ..... 20

Самая, пожалуй, большая профессиональная удача для автомобильного журналиста – стать свидетелем первых шагов нового автомобиля. Отправляясь на завод компании СИМАЗ, мы не предполагали, что такая удача нам улыбнется.

Авторынок

ПОЛНАЯ КАРТИНА..... 24

Чтобы отслеживать динамику российского рынка коммерческого транспорта, быть в курсе новинок, которые производители выпускают на российский рынок, приходится перерабатывать большие объемы информации. Работая с официальными статистическими данными, для получения необходимых выводов, проведения расчетов и оценок приходится делать всяческие корректировки. Тем не менее без базовых исходных данных не обойтись. Аккумулируя и систематизируя данные по производству и продажам автомобилей в России за год, наиболее полную картину авторынка России мы постарались собрать в данном обзоре.

ВСЯ ПРАВДА 30

Рынок коммерческого транспорта в прошлом году показал очень хороший прирост. В этом году тенденция увеличения продаж автотехники сохранилась, хотя темпы немного снизились. В чем причина этого оживления рынка – вопрос на сегодняшний день, пожалуй, наиболее актуальный.

Тест-драйв

СНОВА «В СТРОЮ»..... 32

Запуская новую кампанию с характерным названием «В строю», Renault Trucks провела масштабный тест-драйв полной линейки строительно-дорожной и магистральной техники. В нем участвовали все основные модели марки, за исключением развозной гаммы D (легкие грузовики), в том числе T-High – с ровным полом, серия K – тяжелое строительство и серия C – транспортно-строительный цикл.

Диагностика

АКТИВНАЯ ПОМОЩЬ ВОДИТЕЛЮ – И РЕМОНТНИКУ? 38

Active driver assistance systems (ADAC) – эти нормы уже изучают мастера СТО, работающих с легковым транспортом. Коммерческий парк не отстает, а скорее – наоборот, идет с опережением в смысле их введения. Причем, если верить планам ЕС по внедрению таких систем как обязательных, изучать надо всем, быстро и глубоко!

Ремонт и обслуживание

КОНКУРС SCANIA TOP TEAM 40

В «Скания Сервис» в Голицыно состоялся финал национального этапа конкурса по сервису Scania Top Team. По итогам соревнований первое место заняла команда «Сканеры» из «Скания Сервис», набравшая 143 балла из 250.

Узлы и агрегаты

МОДУЛЬНЫЙ ТРАКСОН 42

Концерн ZF создал принципиально новую коробку передач модульного типа, которая предназначена для тяжелых грузовиков в самых различных областях применения.

Автокомпоненты

АЗБУКА ЧИСТОГО МАСЛА 44

После публикации в прошлом номере статьи о воздушных фильтрах логично написать продолжение – теперь уже о фильтрах масляных. Тем более что идеальной очистки воздуха не бывает. И мельчайшая абразивная пыль, которую пропустила штора воздушного фильтра, так или иначе оказывается в моторном масле. И приходится масляному фильтру брать на себя дополнительные обязанности, а у него и своих забот хватает. Справится ли? Сейчас посмотрим...

Автоспорт

ЖАН-ЛУИ ШЛЕССЕР: «ВСЯ МОЯ ЖИЗНЬ – ГОНКИ»..... 50

16 мая в Москве состоялась большая презентация внедорожного ралли-марафона Africa Eco Race 2019. В преддверии официального старта презентации и семинара Жан-Луи Шлессер пообщался с журналистами и ответил на их самые каверзные вопросы: о мечте стать гонщиком, об автомобилях, на которых удалось принимать участие, и о своих «детях» – проектах и гонках – в эксклюзивном интервью российских ралли-рейдов.

История

АВТОЗАВОДУ «ЧАЙКА-СЕРВИС» – 25 54

Юбилей завода – это повод оглянуться назад, вспомнить историю и достижения, то, чем можно гордиться.

Анонс и подписка 56





Беспилотный грузовик Foton

В рамках проведения дорожных испытаний в реальных условиях беспилотный грузовик Foton Driverless Super Truck совершил первый коммерческий рейс. По заранее спланированному маршруту протяженностью 7 км на территории Олимпийского аквапарка Шуньи Foton Driverless Super Truck осуществлял доставку снаряжения и питания для спортсменов, тренирующихся на территории олимпийского парка.

Компания Foton Motor первой в Китае получила лицензию на проведение дорожных испытаний беспилотного грузового автомобиля. Испытаниями предусмотрена отработка алгоритмов работы автомобиля в различных условиях – от движения в потоке по магистралям до ориентации в городской среде. На специальных участках отрабатываются алгоритмы работы в тяжелых условиях: на неровных дорогах, спусках, подъемах и т. д. Ориентироваться в пространстве и принимать решение позволяют системы распознавания пешеходов, экстренного торможения, адаптивного круиз-контроля, распознавания дорожных знаков, а также слежения за дорожной разметкой и высокоточное спутниковое позиционирование.

В ходе испытаний в реальных дорожных условиях автомобиль отработывает алгоритмы действия в тех или иных ситуациях, накапливает огромное количество дорожной и параметрической информации, которая впоследствии ляжет в основу перспективных логистических и транспортных систем, также необходимых для беспилотных транспортных средств.

КАМАЗ и ГАЗ поставят Москве первые электробусы

В конце прошлого года Мосгортранс объявил конкурс на закупку 300 электробусов и 98 зарядных станций. Начальная цена контракта составляла около 30 млрд руб. Конкурс планировалось провести в три аукциона – по 100 электробусов. В дальнейшем власти планируют закупать еще по 300 электробусов ежегодно. Новые машины будут низкопольными, рассчитаны минимум на 85 пассажиров. Салоны оборудуют климат-контролем, Wi-Fi, системой видеонаблюдения и USB-разъемами для зарядки мобильных устройств. Поставщик должен обслуживать машины по 15-летнему контракту жизненного цикла и нести полную финансовую ответственность за их состояние.

В апреле начальная цена аукционов снизилась в среднем на 40 % – из технического задания исключили замену бортовых источников энергии после семи с половиной лет эксплуатации. «Мы рассчитываем, что через семь с половиной лет батареи будут легче и дешевле. Также мы не можем исключать появление новых, более эффективных батарей», – пояснили в пресс-службе Мосгортранса.



Автопробег «Китай – Россия»

18–29 мая 2018 г. по маршруту «Далянь – Новосибирск» прошел международный автопробег «Китай – Россия». Инициатор и участник проекта – крупнейший FTL-перевозчик Globaltruck выбрал в качестве своего партнера компанию Schmitz Cargobull. Старт пробега состоялся в городе Даляне, расположенном в 1800 км от российско-китайской границы. В течение трех дней колонна двигалась по территории Китая, прохождение таможи и движение по России составили 8 дней, и 28 мая колонна прибыла в Новосибирск. В ходе автопробега компании-участники решили ряд задач, в частности изучили транспортную и придорожную инфраструктуры КНР и особенности таможенного и пограничного оформления грузов. 29 мая состоялось торжественное завершение автопробега. В общей сложности грузовые автомобили преодолели около 6000 км.



Система контроля состояния шин Michelin TyreCheck

Компания Michelin в России представила инновационную систему контроля шин для грузовых автопарков. С ее помощью клиенты могут извлечь из шин дополнительный ресурс, сократить простои из-за непредвиденных проблем в дороге, а также добиться существенной экономии топлива. В основе системы контроля шин от Michelin лежит уникальный цифровой инструмент, позволяющий собирать и анализировать данные о состоянии шин в ходе их эксплуатации. Система не только анализирует информацию о глубине протектора и давлении воздуха в шинах, но также предоставляет в автоматическом режиме прогноз по износу и рекомендации по требуемым сервисным операциям. Собранные данные через облако поступают оператору автопарка и хранятся в личном кабинете клиента.

Система мониторинга и контроля шин от Michelin позволяет:

- продлить срок эксплуатации шин;
- минимизировать затраты, связанные с их эксплуатацией;
- снизить расход топлива за счет поддержания правильного давления.

Услуга мониторинга и контроля шин доступна во всех центрах сервисной сети Michelin. Таким образом, компания Michelin выводит качество сервисного обслуживания на совершенно новый уровень, предлагая высокотехнологичный инструмент для повышения эффективности грузоперевозок.



Новый зерновоз FAW

FAW начинает продажи зерновоза, разработанного специально для российского рынка. Новый грузовой автомобиль создан на шасси FAW J6 3250 в сотрудничестве с российским кузовостроительным заводом «Автомастер».

Новый зерновоз FAW J6 3250 оснащен кузовом объемом 30 м³ с двухсторонней боковой разгрузкой в 45°. Дополнительно машина может комплектоваться прицепом объемом 30 м³. Габаритные размеры – 8,4 x 2,4 x 3,2 м, колесная формула – 8x4. Благодаря высокопрочным ведущим осям зерновоз характеризуется большой грузоподъемностью (20 580 кг, с прицепом – 40 000 кг) и низкой стоимостью обслуживания. Передовая конструкция рамы гарантирует высокую прочность и надежность машины. Автомобиль комплектуется современным 11-литровым двигателем, отличающимся высокими эксплуатационными характеристиками, низким расходом топлива и долговечностью. Мощность мотора составляет 390 л. с., экологический класс – Euro-4. Широкий набор трансмиссий обеспечивает легкость пуска, стабильность и отсутствие шума при работе.



Концерн ZF передал агрегаты

В апреле 2018 г. представители ООО «ЦФ Руссия» торжественно передали мост AV 132 и ось-балку RL 85 А филиалу УСК ГУП «Мосгортранс». Эти полноразмерные технические пособия помогут специалистам лучше понять устройство подвески и привода современных автобусов, курсирующих по улицам Москвы. Теперь в УСК «Мосгортранс» можно будет ознакомиться с агрегатами, предназначенными для практической части обучения специалистов: с мостом серии AV 132 и передней осью-балкой RL 85 А. Данные агрегаты являются одними из самых популярных решений, применяемых на городских низкопольных автобусах и троллейбусах.

Использование портального моста ZF AV 132 позволяет полностью отказаться от ступеней и посадочных площадок в пассажирском салоне автобуса. Конструкция данного моста гарантирует абсолютно низкий уровень пола на всем протяжении салона – его высота составляет не более 405 мм. Благодаря этому обеспечивается быстрый и беспрепятственный проход в салон, а также увеличивается свободное поле обзора, что особенно важно для людей с плохим зрением.

Конструкция передней ось-балки RL 85 А позволяет опустить уровень пола в автобусе или троллейбусе до 350 мм. Продуманная кинематика продольных и V-образных рычагов обеспечивает максимальную точность управления и маневренность в любых условиях. Другими отличительными особенностями RL 85 А являются мягкая подвеска и эффективные дисковые вентилируемые тормоза, гарантирующие надежное торможение в любых погодных условиях и вне зависимости от загрузки автобуса. Учебные агрегаты позволят сделать обучение в рамках семинаров по повышению квалификации сотрудников ГУП «Мосгортранс» более эффективным и наглядным.



Новые ремни GATES

Новейшая линейка ремней Gates для приводных систем грузовиков поможет избежать лишних затрат при техническом обслуживании автомобилей с терморегулированием. Компания Gates разработала линейку приводных ремней под брендом CoolRunner для холодильных установок автомобилей и прицепов.

Gates уже более 25 лет выпускает приводные ремни для холодильных установок, поставляемые в качестве OE специалистам по логистике терморегулируемых грузов в транспортной отрасли. В ремнях CoolRunner этот опыт сочетается с признанным качеством продукции. Такую репутацию компания заслужила благодаря созданию систем ременного привода вспомогательных агрегатов (ABDS) для рынка большегрузного коммерческого транспорта. Ремни CoolRunner станут альтернативой на рынке технического обслуживания автомобилей с терморегулированием. Благодаря этому решению у дистрибьюторов запчастей и их клиентов, СТО, впервые появится возможность создать дополнительные каналы поступления доходов. Специалисты по обслуживанию автопарков смогут значительно сократить расходы на услуги СТО.



MAN для перевозки ТБО

23–26 мая 2018 г. в Нижнем Новгороде прошел II Всероссийский съезд региональных операторов по обращению с твердыми коммунальными отходами. На важном профессиональном мероприятии ООО «МАН Трак энд Бас Россия» представило две модели мусоровозов MAN с кузовами голландской компании GeesinkNorba: мусоровоз с задней загрузкой GeesinkNorba 15H25 объемом 15 м³ на шасси MAN TGM 19.250 4x2 BL; мусоровоз с задней загрузкой GeesinkNorba 21H25P объемом 21 м³ с порталным подъемником на шасси MAN TGS 26.320 6x2/4 BL.

Передвижной автогазозаправщик

В рамках популяризации газомоторного транспорта в Менделеевске (Татарстан) стартовал пилотный проект по использованию передвижного автомобильного газозаправщика (ПАГЗ) для заправки транспортных средств предприятий и организаций на газомоторном топливе. Передвижной автогазозаправщик расположен вблизи местного АТП. Он предназначен для транспортировки компримированного природного газа и заправки им автотранспорта на специально оборудованной площадке. Для менделеевцев это эффективный способ быстро решить проблему с заправкой транспорта, работающего на метане. Как отметил заместитель руководителя Исполнительного комитета по городскому хозяйству и инфраструктурному развитию Роберт Искандаров, первая передвижная автомобильная заправка была организована при поддержке руководства района.

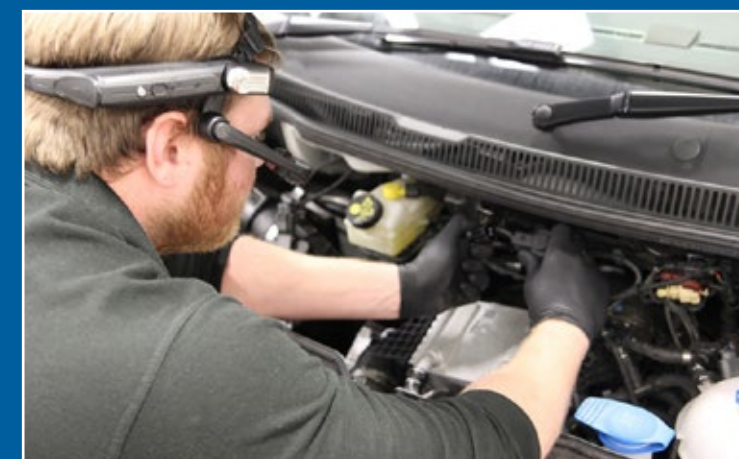


Масло для специальной техники

Компания «Газпромнефть-смазочные материалы» в сотрудничестве с Группой компаний Evonik – немецким производителем химических компонентов – разработала новую линейку синтетических гидравлических масел G-SPECIAL POWER HVLP, предназначенную для применения в горнодобывающей, строительной, лесозаготовительной, сельскохозяйственной технике, а также в промышленном оборудовании.

G-SPECIAL POWER HVLP созданы с использованием уникальной технологии DYNAVIS и обеспечивают бесперебойную работу техники при экстремально высоких и низких температурах, защиту гидравлической системы, а также экономию топлива. Все это способствует увеличению эффективности работы, продолжительности срока службы оборудования и экономии топлива.

В ходе длительных стендовых и полевых испытаний гидравлические масла G-SPECIAL POWER HVLP показали лучшие результаты по сравнению с эталонным маслом: увеличение количества циклов погрузки за одну рабочую смену на 12 %, повышение производительности оборудования на 15–25 %, экономию топлива до 6 %, снижение риска выхода из строя гидравлической системы.



Техосмотр снова ужесточили

4 мая 2018 г. в России вступили в силу поправки в Закон «О техническом осмотре транспортных средств и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Новый документ корректирует правила, принятые еще в 2011 г. Отметим, что поправки оказались не столь радикальными, как ожидалось, но некоторые серьезные изменения все же есть. Отметим важные:

- по новым правилам, не допускается установка на рассеиватели световых приборов окрашенных или бесцветных оптических деталей и пленок (т. е. «бронированные» специальной пленкой фары – вне закона);
- отправляясь на ТО, водителю придется брать с собой медицинскую аптечку. А вот огнетушители теперь должны отвечать «пункту 11.4 приложения № 8 ТР ТС 018/2011», хотя раньше было написано проще: «ТС категорий М1 и N должны быть оснащены не менее чем одним порошковым или хладоновым огнетушителем емкостью не менее 2 л»;
- транспортные средства, в конструкцию которых, вопреки требованиям Технического регламента, внесены изменения, к эксплуатации допускаться не будут. То есть любой незарегистрированный тюнинг поставит крест на легальной попытке получить диагностическую карту;
- отныне четко сказано, что шипованные шины должны быть установлены на всех колесах ТС – это было понятно, но правилами не прописано. Также вполне логично, что бланк диагностической карты немного изменится – неисправности-то прописаны подробнее;
- техосмотр для автобусов стал жестче. Для категорий М2 и М3 продолжительность техосмотра увеличилась на 5–7 мин. Кроме того, отныне прописаны временные нормативы для специального транспорта, включая эвакуаторы, цистерны и др.

Интерфейс Volvo Connect

Клиентам Volvo Trucks теперь будет еще проще получать доступ ко всем возможностям цифровых и сетевых технологий благодаря новому клиентскому portalу Volvo Connect, который представляет собой единый интерфейс для цифровых сервисов.

Владельцы грузовых автомобилей и транспортные компании все чаще используют телематические технологии и цифровые сервисы для повышения производительности и эффективности бизнеса. Однако при этом возрастает разнообразие систем и интерфейсов. Новый портал Volvo Connect объединит множество цифровых и сетевых сервисов в одном удобном месте. Портал будет запущен в сентябре 2018 г. и в дальнейшем станет регулярно обновляться и расширяться.



«ПЭК» приобрела седельные тягачи IVECO Stralis

Транспортная компания «ПЭК», занимающаяся грузоперевозками для различных сфер бизнеса, приобрела три седельных тягача IVECO STRALIS AT440S48T/P в новой, специально адаптированной для российских условий версии. Торжественная передача автомобилей состоялась на территории компании «Авто-ПЭК», обеспечивающей транспортными средствами нужды логистического оператора. Одним из основных преимуществ IVECO STRALIS AT440S48T/P является сочетание 13-литрового двигателя CURSOR 13 мощностью 480 л. с., ранее недоступного для магистральных тягачей, и усиленной рамы. Появление такой конфигурации стало одним из решающих критериев выбора для «ПЭК».



СИАС и «ДК РУС» подписали дилерское соглашение

Компания «Совинтеравтосервис» (СИАС), входящая в ГК «МЕГАПОЛИС», и «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС», официальный дистрибьютор FUSO на территории РФ, подписали дилерское соглашение. Первым результатом работы «СИАС-Тракс» в качестве официального дилера стала сделка по поставке 287 рефрижераторов на базе шасси FUSO Canter TD одной из крупнейших ритейлинговых компаний России.

С 2018 г. «СИАС-Тракс» вступила в права официального дилера FUSO и авторизована осуществлять коммерческую деятельность по продаже грузовой техники FUSO Canter, оригинальных запасных частей FUSO, а также уполномочена оказывать полный спектр



услуг по гарантийному и постгарантийному обслуживанию. Первым контрактом «СИАС-Тракс» в качестве официального дилера FUSO стала сделка по поставке партии рефрижераторов на базе шасси FUSO Canter TD одной из крупнейших ритейлинговых компаний России.

Сервисное обслуживание новые кантеры будут проходить на базе нового дилерского автоцентра «СИАС», предоставляющего клиентам премиальный уровень обслуживания. Дилерский центр оснащен самым современным технологичным оборудованием из Бельгии, Дании и Италии, вмещает шоу-рум, сервисные площадки и кузовной цех. На сервисных площадях центра для техники FUSO будут представлены все виды сервиса и компьютерной диагностики, включая тонкую наладку компьютерных систем автомобиля, что полностью отвечает международным стандартам Mitsubishi FUSO и гарантирует высокое качество обслуживания.

Scania Touring для «Совавто-С.Петербург»

28 марта в Санкт-Петербурге состоялась передача двух автобусов Scania Touring компании «Совавто-С.Петербург». Отгрузка прошла в торжественной обстановке на территории официального дилера Scania «Скания Сервис» (пос. Шушары). Эти автобусы стали первыми представителями марки Scania в парке компании «Совавто» и будут работать на международных рейсах между Санкт-Петербургом и городами Финляндии.

АО «Совавто-С.Петербург» является старейшим в России и одним из крупнейших перевозчиков грузов и пассажиров в Северной Европе с многолетним опытом работы. В автопарке компании – более 250 ед. техники разных европейских производителей, среди которых теперь есть и Scania. Совместно с финскими партнерами и в соответствии с разрешениями министерств транспорта России и Финляндии компания осуществляет регулярные пассажирские перевозки на линиях Санкт-Петербург – Хельсинки и Санкт-Петербург – Лаппеенранта.

«Мы рады, что положено начало сотрудничеству с компанией «Совавто». Наши автобусы обеспечат комфорт и безопасность пассажиров на протяжении всего пути. Благодаря индивидуальному подходу к клиенту и предоставлению комплексного решения компания Scania выходит на новый уровень поставщика: не поставщика техники как единицы, а поставщика готового решения для бизнеса клиентов», – сказал Борис Жанказиев, менеджер по продажам автобусов ООО «Скания Сервис».



Инновационный Servotwin

Компания Bosch разработала систему рулевого управления Servotwin для коммерческих автомобилей, в частности для тяжелых грузовиков и автобусов.

Servotwin более эффективна по сравнению с предыдущими системами рулевого управления благодаря активному изменению крутящего момента усилителя в зависимости от условий движения транспортного средства. Она также имеет функции помощи водителю, которые делают управление более безопасным и легким. Одна из таких функций – ассистент движения в выбранной полосе, который предупреждает водителя в случае начала непреднамеренного съезда в сторону со своей полосы движения. Если он не реагирует, система вмешивается и возвращает транспортное средство на свою полосу. Также данная система помогает в заторах и при медленном трафике, пока другие электронные ассистенты автоматически поддерживают оптимальное расстояние до впереди идущего автомобиля. При этом водитель в любой момент может взять контроль в свои руки. Другая ситуация, где Servotwin помогает водителю, – это внезапные боковые порывы ветра, которые могут быть опасны для грузовых автомобилей из-за большой площади боковой поверхности. Система определяет, насколько сильно нужно изменить положение руля, чтобы компенсировать порыв ветра, и активирует электрический двигатель для помощи при маневрировании.

Электрогидравлическая система рулевого управления для ведущих или ведомых задних осей тяжелых грузовиков и автобусов действует независимо от передних колес. Ее особенность – инновационная комбинация гидравлических цилиндров и электронного блока управления. Это означает, что рулевое управление контролируется электронным способом, управляется электрически и не требует механического или гидравлического соединения между передней и задней осями. Благодаря функции активации по требованию энергия требуется только тогда, когда рулевое управление приводится в действие. Электродвигатель питает насос, который использует рабочий цилиндр для создания гидравлического давления и передачи его на заднюю ось. По сравнению с обычными системами рулевого управления это решение экономит до 0,6 л топлива на каждые 100 км.



Обновленный пикап FIAT Fullback

С 1 апреля «ЭфСиЭй РУС» начинает продажи FIAT Fullback 2018 модельного года в России. Автомобиль отличается исключительной универсальностью, позволяющей использовать его как для работы, так и для повседневного вождения, а главное – этот пикап полной массой менее 2,5 т может спокойно передвигаться не только по столичным магистралям, но и в пределах грузового каркаса Москвы. Стоит отметить, что в комплектации FIAT Fullback также произошли изменения: теперь все версии с постоянным полным приводом оснащены практичным задним бампером с центральной подножкой, кожаной отделкой рулевого колеса и рычага КП и круиз-контролем. Как и для всех автомобилей бренда FIAT Professional, продаваемых в России, при покупке нового автомобиля Fullback у авторизованного дилера действует специальная программа FIAT TOP ASSISTANCE. Это программа бесплатной помощи на дорогах, которая предоставляется в течение всего срока владения автомобилем при условии своевременного прохождения регламентного ТО.

Вернулся в VH



В рамках дальнейшего развития бизнеса компания VH объявила о назначении нового директора по продажам грузовых автомобилей DAF. Им стал Станислав Петухов. Начав работать в коммерческом отделе компании VH в 2010 г., г-н Петухов продолжил карьеру в качестве руководителя дилерского центра Scania и в 2018 г. вернулся в компанию, являющуюся крупнейшим дилером DAF в России, чтобы возглавить отдел продаж. В этой должности Станислав будет отвечать за дальнейшее развитие текущих клиентов и увеличение числа новых партнеров.

«Я рад вернуться в компанию VH для того, чтобы возглавить направление продаж DAF. Убежден, что высокое качество техники европейского производства, гибкие финансовые условия, оперативный срок поставки и отгрузки техники, а также профессионализм сотрудников позволят нам значительно укрепить позиции на рынке коммерческого транспорта», – отметил Станислав Петухов.

Компания VH – входит в холдинг Turbo's Hoet Group, крупнейший дилер DAF Trucks по продаже грузовых автомобилей и запасных частей – работает на российском рынке более 15 лет и за это время зарекомендовала себя как ответственный бизнес-партнер и надежный поставщик коммерческой техники DAF.

MAN укрепляет позиции в мире

В 2017 г. Группе MAN удалось существенно улучшить операционную прибыль, увеличив ее до 566 млн евро. Мощный положительный эффект связан с ростом оборота и успешной реализацией перспективной программы PACE2017 в MAN Truck & Bus. Подразделение MAN в Латинской Америке стало самым успешным в Бразилии производителем грузовых автомобилей грузоподъемностью более 5 т. В подразделении MAN Diesel&Turbo заметно увеличился объем поступления заказов.

С учетом сложившихся условий показатели Группы MAN в 2017 г. можно оценивать как успешные: все подразделения компании сохранили и укрепили свои лидирующие позиции. Среди преимуществ компании – высокий инновационный потенциал, качество продуктов и услуг, а также ориентированность на потребности клиента. Объем поступления заказов Группы MAN в 2017 г. увеличился на 12 %, составив 16,1 млрд евро. Оборот в отчетном периоде составил 14,3 млрд евро, что на 6 % превышает показатели предыдущего года. В 2017 г. Группе MAN удалось значительно улучшить операционную прибыль: прирост составил более 362 млн евро, достигнув 566 млн евро. Соответствующим образом существенно увеличилась операционная рентабельность продаж Группы MAN: с 1,5 % до 3,9 %.





ИННОВАЦИИ – В МАССЫ

Не за горами самая популярная в Европе выставка коммерческого транспорта IAA 2018 г. в Ганновере, где все именитые (и не только) компании демонстрируют свои разработки. Многие, такие как производитель прицепной техники Schmitz Cargobull, проводят в преддверии этого мероприятия конференции, посвященные новинкам, которые будут демонстрироваться на выставке.

Андрей САВЧЕНКО

В этот раз (в год 125-летия компании) конференция проходила в Берлине, где у Schmitz Cargobull располагается завод по производству кузовов для сегмента LCV. Растущий спрос в этом сегменте диктует производителю необходимость реагировать на него – новинкой от «Синего Слона» стала сборная конструкция (Van Bodies) для внутригородских дистрибуторских перевозок. Модульные блоки V.KO планируется поставлять в разборном виде. Их будут собирать на своих площадках компании-бодибилдеры, а конструкции уже будут адаптированы под конкретные шасси. Панели с пенополиуретановой прослойкой легки, прочны, а их толщи-

на не более 20 мм. В базовой комплектации, например, V.KO DRY предлагают с полупрозрачной крышей и распашной двухстворчатой задней дверью. Стенки, включая и алюминиевые угловые профили, будут на выбор в различных оттенках белого цвета. Присутствуют и передние, и задние контурные огни, а также дополнительный стоп-сигнал.

Под немецкие требования при перевозках асфальта у Schmitz есть полуприцеп S.KI, теперь его оснастили новым типом более эффективной термоизоляции. У версии со стальным полукруглым кузовом S.KI SR. новый изолирующий материал добавил к собственной массе примерно 310 кг. Наряду со стальным полукруглым кузовом выпускают

и полуприцеп с алюминиевым кузовом S.KI VOLUME AK, его погрузочная высота была снижена на 160 мм, а базовый вес уменьшен примерно на 150 кг. При этом объем кузова остался неизменным. С сентября 2018 г. полуприцеп будет доступен для заказа с осью Rotos собственного производства.

В магистральной технике новый тент Power Curtain получил полуприцеп S.CS. Сертифицированная согласно DIN EN 12642 Code XL прочность достигается за счет арамидных ремней и встроенной в тент стальной проволоки. Преимущества системы в том, что она обеспечивает быструю погрузку и разгрузку без существенных временных затрат на дополнительные стойки и ремни, отпала



Полуприцеп Schmitz Cargobull S.KI для транспортировки асфальта

необходимость в обрешетке кузова. Протянутые стяжные ремни развивают силы, которые достигают 2500 daN в каждом ряду. Это также повышает уровень безопасности труда, поскольку снижается риск несчастного случая для персонала из-за падения такелажного оборудования. Высокопрочный боковой тент обеспечит и защиту от прореза и хищения груза.

Новое поколение холодильных агрегатов Semitrailer Cooling Unit (S.CU) с дизельным двигателем с технологией впрыска Common Rail, при сохранении той же эффективности в хладопроизводительности и соблюдении температурного режима, теперь потребляет почти

на 10 % меньше топлива. Агрегат с максимальной мощностью около 26 л. с. ощутимо менее шумен, нежели предшественник. Кроме того, вес новой установки S.CU был уменьшен примерно на 50 кг. Дисплей S.CU рефустановки также был переработан: например, для улучшения читаемости на новом стартовом экране был увеличен размер индикаторов текущей температуры. Навигация по меню полностью переработана и снабжена простыми для восприятия иконками (по аналогии с телематикой SmartTrailer). Такая оптимизация программного обеспечения может быть проведена и на уже имеющихся установках. При этом

по-прежнему можно будет выбрать предыдущий, более развернутый вариант отображения информации на дисплее: он был и остается более удобным для сервисных мастерских.

Концепция телематики SmartTrailer теперь основана на новом поколении прибора – STU-3 с опциональной системой дополнительных датчиков. В одну сеть объединили основные показатели мониторинга, которые ранее были автономны и зачастую взаимодействовали лишь с собственными передатчиками и приемниками. В рамках концепции SmartTrailer они напрямую связаны с блоком управления системы телематики, будь то контроль давления в шинах, датчики дверей, система блокировки дверей или температурный принтер. Кроме того, в новый прибор телематики интегрирован модуль беспроводной связи и сертифицированная согласно DIN EN 12830 функция записи температуры. Таким образом, приобретение дорогостоящего внешнего температурного самописца не потребуется. Одновременно с внедрением нового поколения систем мониторинга был осуществлен запуск портала TrailerConnect 2.0. Он обеспечивает консолидацию и визуальное представление данных в личном кабинете. **IT**

S.KO COOL COMPLETE:
Наша лучшая система изоляции для перевозки охлажденных грузов.
Коэффициент $K = 0,33 \text{ Вт/м}^2\text{К}$

Непревзойденная
эффективность.

S.KO COOL COMPLETE
с собственной холодильной установкой – экономичное охлаждение благодаря превосходной системе изоляции.

www.cargobull.ru

The Trailer Company.

S.KO COOL COMPLETE с пакетом EXECUTIVE – это уникальное предложение, включающее нашу эксклюзивную холодильную установку и услуги. Длительное сохранение ценности, экономичная эксплуатация и максимальная выгода при перепродаже.

Подробнее: +7 (495) 640-04-03



10-МИЛЛИОННАЯ ШИНА CONTINENTAL

В апреле 2018 г. шинный завод Continental в Калуге отпраздновал производство 10 000 000-й шины. Чтобы достичь такого результата, компании потребовалось менее 5 лет после открытия предприятия.

Андрей САВЧЕНКО

Официальный запуск калужского шинного производства Continental состоялся 29 октября 2013 г. Калужский завод стал вторым предприятием концерна, помимо завода в Корбахе (Германия), выпускающим зимние шипованные шины. Производство шипованных шин было запущено в Калуге уже в январе 2014 г. В апреле 2015 г. на заводе началось серийное производство зимних шипованных шин Continental IceContact 2, в производстве которых используются уникальные технологии шипования и вулканизации шипа. В 2016 г. завод продолжил развитие продуктового портфолио и добавил еще около 100 артикулов.

Продуктовая линейка компании постоянно расширяется, адаптируясь к требованиям рынка. Подобный подход позволяет предприятию сохранить свои позиции в сложных изменяющихся условиях. Портфолио предприятия насчитывает 300 наименований шин диаметром от 14 до 22" для легковых и легкотоннажных автомобилей. На данный момент завод производит шины трех брендов: Continental, Gislaved и Matador.

Продукция завода представлена на территории России, стран Азиатско-Тихоокеанского региона, Европы, Ближнего Востока и Африки.

Предприятие хорошо известно на уровне глобальной производственной сети Continental благодаря высокому качеству продукции. Признанием успехов завода стало присуждение ему награды за лучшее качество в 2017 г.



Николай Зетцер, член Совета директоров Continental и глава дивизиона шин: *– Шинный завод в Калуге создавался «с нуля», но за это время успел вырасти в самостоятельное предприятие и стать образцом успеха. Он является важной частью стратегии дивизиона шин Vision 2025, которая направлена на рост, увеличение стоимости и совершенствование. Удачно справляясь со всеми тремя задачами, калужская команда успешно достигла всех поставленных перед ней целей. В 2011 г. мы заложили основу этого завода, в 2013 г. начали работу, в 2014 г. отпраздновали производство миллионной шины, а сегодня достигли отметки в 10 000 000. Видеть, как менее чем за 5 лет активной деятельности завод добился та-*

ких потрясающих успехов, – огромное удовольствие. В его работе прослеживается явный рост, и я хотел бы поблагодарить всех, кто внес свой вклад в развитие предприятия и сделал сегодняшний праздник возможным. Совместными усилиями мы смогли поддерживать заданные темпы роста в динамичных условиях рынка и сдержать данное нашим покупателям обещание – поставлять им только качественную продукцию.

Шины, произведенные на калужском заводе Continental с использованием немецких технологий, поставляются как на российский рынок, так и за рубеж. Параллельно предприятие расширяет сотрудничество с автопроизводителями: с продукцией калужского шинного завода работают крупнейшие российские и иностранные компании. Такой интерес к изделиям, выпущенным в Калуге, объясняется высоким качеством, подтвержденным международными сертификатами. Все продукты, которые сходят с конвейера завода, отвечают стандартам качества ISO/TS 16949.

Николай Зетцер:

– Шины – это единственное, что связывает машину с дорогой, поэтому мы ответственны за обеспечение безопасности водителей и пассажиров. Для того чтобы предоставлять своим покупателям продукцию высочайшего качества, мы установили высокие стандарты и систему строгого внутреннего контроля на каждом этапе производства. Калужский завод – это прекрасный образец синергии современного оборудования, инновационных



Процесс производства шин довольно сложен и требует квалифицированных рабочих

технологий и эффективной скоординированной работы команды профессионалов. Именно сочетание этих трех факторов позволило предприятию стать лидером по показателям качества среди заводов концерна за такой короткий срок.

Качество шин, которые сходят с конвейера в Калуге, подтверждено оценками независимых экспертов и потребителей. Калужский завод Continental доказал соответствие выпускаемой продукции всем формальным требованиям немецкого стандарта качества VDA 6.3 и по результатам аудитов получил высшую оценку «А» от концерна Volkswagen. Это подтверждает, что все стадии производства и используемые на заводе системы отвечают международным требованиям.

Столь высокие результаты обусловлены профессионализмом сотрудников

компании. На сегодняшний день на калужском заводе Continental трудятся более 1000 специалистов. Некоторые из экспертов предприятия достигли потрясающих профессиональных успехов и теперь делятся опытом со своими коллегами, недавно приступившими к работе на новых проектах в Таиланде и Северной Америке.

Георгий Ротов, генеральный директор «ООО Континентал Калуга»:

– В процессе рекрутмента мы стараемся подбирать кандидатов, которые идеально подходят на ту или иную должность. Со своей стороны, мы предоставляем возможности карьерного, профессионального и личностного роста. Наши сотрудники проходят обучение по месту работы и регулярно посещают заводы Continental в других странах в рамках

международных проектов или просто в целях обмена опытом.

Помимо качества продукции и подготовки квалифицированных кадров, компания уделяет огромное внимание экологии. Примерно 95 % производственных отходов пригодны для повторного использования и отправляются на переработку. В 2016 г. российское подразделение Continental начало активную деятельность по разработке системы сбора и утилизации изношенных шин на территории страны, а в 2017 г. стало соучредителем «ЭкоШинСоюза». Меры, принимаемые компанией для защиты окружающей среды, получили высокую оценку: калужский завод успешно прошел аудит для повторной сертификации с учетом новых стандартов экологического менеджмента ISO 14001:2015. IT



Георгий Ротов получает из рук Клауса Петчика награду за лучший завод по качеству продукции



На демонстрационной площадке выстроились автомобили на шинах Continental



Завод производит шины трех брендов: Continental, Gislaved и Matador



Представители компании и завода очень довольны проделанной работой

ContiCrossContact UHP

Именно эта модель и стала 10-миллионной шиной. Она предназначена для полноприводных автомобилей. Асимметричная форма протектора шины ContiCrossContact UHP позволяет реализовать «разделение труда» в протекторе в целях достижения желаемых ездовых качеств. Внешнее и внутреннее плечи шины различаются по форме. Так, шина ContiCrossContact UHP имеет закрытое внешнее плечо для достижения наилучшей устойчивости на поворотах. Окружные ребра придают необходимую жесткость и обеспечивают лучшую тягу при старте и торможении, в то время как широкие окружные канавки гарантируют хорошую защиту от аквапланирования при езде во время дождя. Для высокой устойчивости на поворотах шины автомобилей с колесной формулой 4x4 были снабжены асимметричными боковыми скосами уголков, которые улучшают поперечную устойчивость и самоочистение шины.



10-миллионная шина ContiCrossContact UHP



Михаил КАЛИНИН
Андрей САВЧЕНКО

РАБОТАЕТ КАК ЧАСЫ

Нам давно хотелось побывать на заводе IVECO в Мадриде, где выпускают грузовики Stralis и Trakker. И вот наше желание исполнилось: по приглашению IVECO мы в середине апреля побывали в испанской столице и спешим рассказать вам об этом.

Сегодня мадридский завод IVECO – во всех смыслах флагман производства, образцовое предприятие CNH Industrial. В 2017 г. он получил золотую медаль World class manufacturing – программы, нацеленной на достижение безусловного промышленного совершенства. И пока остается единственным из 64 предприятий концерна обладателем этого трофея, подтверждающего высокий уровень качества выпускаемой здесь продукции.

Методика WCM базируется на фундаментальных принципах, образно выражаясь, «абсолютного нуля»: ноль ошибок, ноль потерь, ноль несчастных случаев, ноль дефектов, ноль машин на складе. Она разделяет весь комплекс основных факторов, определяющих эффективность производства, на десять направлений, среди которых техника безопасности, логистика, защита окружающей среды, развитие персонала и пр. А золотую медаль WCM получает лишь тот, кто добился наилучших результатов по итогам очень подробного аудита. В прошлом году им оказался мадридский завод IVECO.

Что же выделяет его в ряду предприятий CNH Industrial? Что делает достойным такой высокой награды, как обоснованное признание промышленных достижений?

Сказать, что это очень современное предприятие, оснащенное по последнему слову техники, – не сказать ничего. У CNH Industrial, пожалуй, и нет других.

Это производственная площадка 374 тыс. м², 1 грузовик каждые 6 минут, 136 грузовиков в день, почти 27,5 тыс. грузовиков в прошлом году, а каждый

грузовик – это примерно 2000 деталей, которые нужно собрать, проверить и только после этого отправить клиенту. Но самое поразительное то, что из всего объема выпуска нет одинаковых автомобилей. Для каждой страны IVECO старается предложить максимально индивидуализированный продукт, учитывающий все особенности эксплуатации тяжелой техники в этой стране. Девять тысяч различных вариантов машин! Гамма комплектаций чрезвычайно широка, завод работает чуть ли не по персональному заказу каждого конкретного клиента. На одном конвейере собираются совершенно различные грузовики во всей линейке комплектаций и моделей.

То есть, с одной стороны, здесь налажено полноценное конвейерное производство (протяженность конвейера – около 1,5 км), с другой – фактически штучное. И это, безусловно, высший промышленный пилотаж, освоить который по силам далеко не всем.

Совмещать две, казалось бы, несовместимые производственные модели заводу IVECO позволяет, во-первых, модульный дизайн выпускаемой техники. Во-вторых – система организации производственных циклов и всей структуры управления предприятия в целом, за которую оно, собственно, и получило золотую медаль WCM.

Благодаря именно этой системе всегда можно быть уверенным, что все детали для сборки очередного грузовика поступили в нужный момент и будут установлены в соответствии с четким предписанием на вполне конкретный автомобиль, предназначенный для вполне конкретного рынка, и никуда иначе.

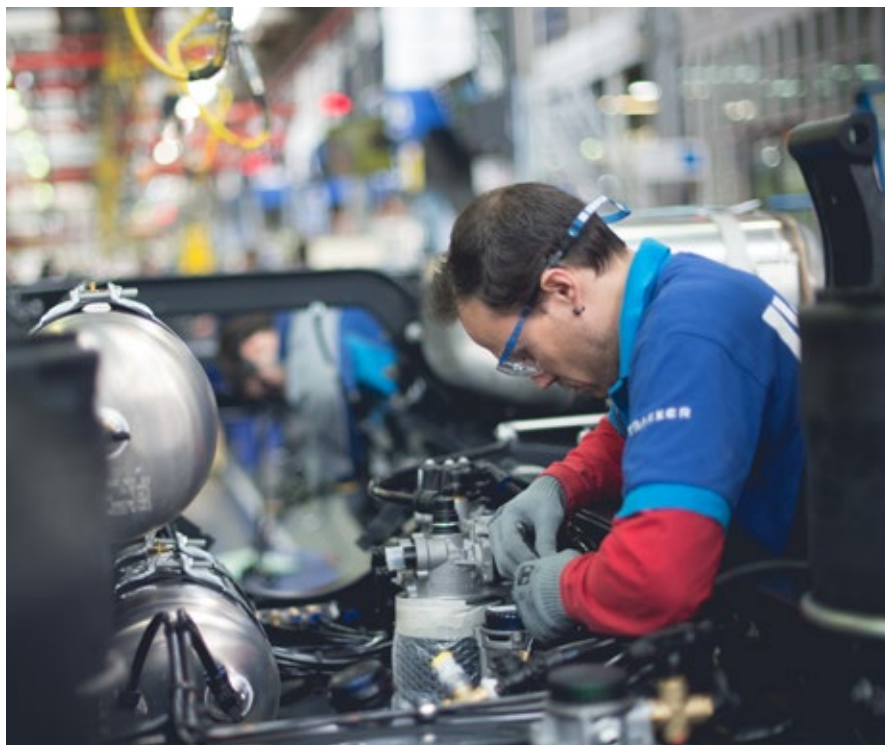


IVECO Pegaso

Марка Pegaso появилась в 1946 г. как подразделение компании ENASA (Empresa Nacional de Autocamiones). В 1947 г. был собран первый грузовик Pegaso Z-207. Основой его послужил Hispano-Suiza тип 66G, оснащенный V-образным двигателем и 6-ступенчатой коробкой передач. Ключевой момент в истории фирмы произошел в 1991 г., когда ее купила компания IVECO. На заводе была проведена серьезная модернизация. В 2008 г. предприятие выпустило миллионный грузовой автомобиль. В настоящее время на заводе собирают машины большой грузоподъемности – Stralis (52,6%), Trakker (19%) и автоспецтехнику (28,4%). Площадь предприятия составляет 374,4 тыс. м², на нем трудятся 2400 человек, средний возраст которых – около 40 лет. Ежедневно завод выпускает 136 автомобилей.



На линии сборки двигателей используется разнообразный инструмент



При установке оборудования на раму ее переворачивают

воляет эффективнее осуществлять сборку. Все посты оснащены компьютерными экранами, на которых приведен перечень операций с описанием деталей для монтажа. Из-за того что производственная гамма чрезвычайно разнообразна, операторы конвейера всегда должны иметь перед собой исчерпывающую информацию о том, что им необходимо сделать в данный момент.

Чтобы исключить малейшую ошибку, эта информация постоянно транслируется системой управления производством на каждый пост, изменяясь в зависимости от подошедшей на него машины.

Конвейер – это строгий цикл, строгий порядок, регламентированный и соблюдаемый на каждом посту во избежание сбоев и остановок. Качество не создается само по себе. Оно формируется, в том числе, и слаженностью действий всех участников производственного процесса – от самого первого до самого последнего поста. Четкая согласованность, жесткая последовательность – вот что собой представляет конвейер, и чтобы он работал безупречно, данные условия ни в коем случае не должны нарушаться.

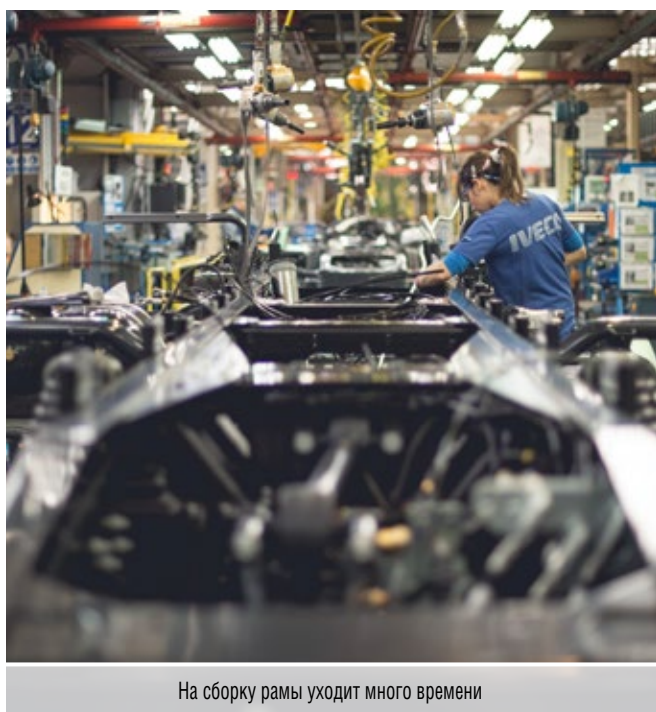
Контроль осуществляется на всем протяжении линии, которая разделена на 9 участков – соответственно, 9 постов контроля качества, на которых специалисты проверяют качество сборки на данном участке. Если они обнаруживают какие-либо

Это касается как физических комплекующих – узлов, агрегатов, отдельных деталей, кузовных элементов и пр., так и программного обеспечения. Прежде чем выпустить машину с конвейера, специалисты завода полностью проверяют совместимость всех электронных компонентов на предмет ошибок или нестыковок.

До того как грузовик поступит в производство, с помощью 3D-моделирования формируется заданная электронная конфигурация,

опять же, для вполне конкретной машины для вполне конкретного рынка. Это позволяет оптимизировать рабочий цикл таким образом, что каждый автомобиль уже в процессе производства получает исключительно для него предназначенные электронные компоненты и программное обеспечение.

На конвейере автомобили чередуются: за длинным грузовиком идет, как правило, короткий, что делает линию более динамичной и поз-



На сборку рамы уходит много времени



Все трудоемкие операции на заводе автоматизированы



Оснащение кабин осуществляется здесь, а сварка и окраска – на заводе в г. Вальядолиде

недостатки или дефекты, вызывается тот (или те), кто их допустил, для устранения. При этом по окончании сборки каждый грузовик в течение 10 часов проходит разносторонние тесты. А две машины в день выборочно подвергаются дополнительной проверке, включающей и тест-драйв за воротами завода.

Отметим, что мадридская площадка – это практически в чистом виде сборочная площадка. Здесь не производят комплектующие, здесь

собирают грузовики из комплектующих, поступающих с разных предприятий CNH Industrial или от внешних поставщиков. И все надо проверить, надо обеспечить их своевременное поступление на склад, выдачу на конвейер и т. д.

Например, кабины приходят из Вальядолида, где занимаются их сваркой и окраской. А оснащение кабин уже осуществляется здесь. Они поступают сюда магистральными тягачами (по 4-5 кабин) по системе just in time,

так же как и двигатели с коробками, чтобы чуть ли не сразу по приходу быть отправленными на сборку. Вы представляете, насколько совершенной, насколько высокотехнологичной должна быть система управления производством, чтобы точно в срок все необходимые комплектующие – кресла, электронные модули, приборная панель, рулевое колесо и прочие, предназначенные исключительно для этой конкретной кабины, – оказались на требуемом участке конвейера? Какая работа логистов, менеджеров, снабженцев и т. д. должна проводиться в постоянном режиме, чтобы не происходило накладок, заминок, ошибок? Сколько вообще людей вовлечено в этот процесс – и не только в Мадриде, но и на смежных производствах у поставщиков? А у поставщиков поставщиков? Ведь, безусловно, есть и такие, потому что цепочка создания ценности не ограничивается одним-двумя заводами.

Действительно, со стороны, даже после посещения предприятия, все это представляется с трудом. Но это, несомненно, работает как часы, без запинки и заслуживающих внимания сбоев, потому что мы видим наглядные результаты, воплощенные в жизнь.

И результаты эти не вызывают никакого сомнения в их качестве и соответствии заявленным характеристикам. За что, собственно, продукция IVECO и пользуется заслуженным признанием и уважением во всем мире.



...но без людей не обойтись

Любовь ИЛЬМИНА
Леонид КРУГЛОВ



Самая, пожалуй, большая профессиональная удача для автомобильного журналиста – стать свидетелем первых шагов нового автомобиля. Отправляясь на завод компании СИМАЗ, мы не предполагали, что такая удача нам улыбнется.

АВТОБУС, КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ СИМАЗ

Итак, 5 апреля 2018 г. из ворот сборочного цеха вышел небольшой ярко-зеленый автобус СИМАЗ-2258 – первый малый городской автобус класса МЗ нового семейства, нашедший своего владельца, и прямо из цеха отправился в Екатеринбург, где его заждались. Но, прежде чем отправиться к заказчикам, новичок прошел необходимую 200-километровую обкатку, которую проходят все автобусы. Сейчас на заводе полным ходом завершается этап предсерийной сборки автобусов, но от самых нетерпеливых уже поступают заказы на новинку.

Есть такая шутка: любая работа делится на умение работать и умение показать работу. Так вот, в новом автобусе оба эти умения сошлись, что называется, в единое целое. СИМАЗ-2258 родился в результате плотной совместной работы инженеров, конструкторов и технологов компаний СИМАЗ и ИСУЗУ Рус, длившейся почти полтора года.

В этой истории трудно сказать, что первично, а что вторично. Начнем, пожалуй, с шасси. На заводе ИСУЗУ Рус уже несколько лет успешно выпускается грузовой автомобиль ISUZU NQR в длиннобазной версии 90L-K. Его

шасси и стало базой нового автобуса. Пятилитровый четырехцилиндровый дизельный двигатель с турбонаддувом 4НК1Е4СС мощностью 190 л. с. признан экспертами лучшим в своем классе. Шасси этого семейства уже освоили турецкие и узбекские автобусостроители, теперь очередь за нашими. Инициатива начать на них сборку автобусов, которая была реализована в трехстороннем соглашении между Администрацией Ульяновской области, ИСУЗУ Рус и СИМАЗ, принадлежит руководству ООО СИМАЗ и быстрошла понимание у **Фабриса Горлье**.

Компания СИМАЗ предложила автобус, уже «засветившийся» на российском рынке. На его истории стоит остановиться. В 2007–2008 гг. итальянские дизайнеры разработали стиль городского автобуса (длиной менее 8,0 м) для установки на шасси с двигателем у переднего моста, права производства которой принадлежали ульяновской компании «БАУ-РУС Мотор Корпорэйшн». В 2010 г. была окончательно сформирована техническая документация и создан первый прототип на базе китайского шасси BAW Fenix полной массой 7,5 т. Серийное производство и продажи автобусов начались в 2011 г. под маркой BAW 2245.

Может быть, их выпуск продолжался бы и сейчас, но вмешалась экономика с ее кризисами и спадами, кроме того, подводило качество китайского шасси агрегатов в целом. Проект по производству автобусов под маркой BAW пришлось свернуть. Но за время производства и реальной эксплуатации автобусов в разных регионах страны были вылечены «детские болячки», проводилась серьезная модернизация конструкции. Выносные сдвижные двери собственного производства заменили одностворчатыми прислонно-поворотными, производства Samozzi, с пневматическими приводами, полностью переделали переднюю и заднюю маски со всеми осветительными приборами. Применение более мощного и крупного двигателя вызвало необходимость переделать переднюю часть пола и изменить компоновку салона.

При работе над кузовом заводские конструкторы применили немало интересных решений. Так, отказавшись от переднего бампера, они предложили компоновку передней маски с боковыми пластиковыми легкоъемными панелями, в которых размещены интегральные фары, поворотники, фонари ближнего света и габаритные огни. В случае повреждения они легко меняются и стоят не так дорого. Пластиковыми стали передние и задние крылья, колесные арки получили пластиковые подкрылки. В перспективе планируется замена всех стальных панелей «юбки» и крышек технологических люков на пластиковые.

Говоря о кузове, нельзя не отметить конструкцию его каркаса. Он сварен из труб прямоугольного и квадратного сечения с шагом между его элементами около 300 мм. Для автобуса длиной менее 8,0 м такое решение обеспечивает завидную прочность и устойчивость против скручивания.

Павел Виклейн, заместитель генерального директора по маркетингу и сбыту:

– Наш автобус ориентирован в первую очередь на обслуживание региональных перевозчиков на не самых лучших дорогах. Поэтому мы уделяем самое серьезное внимание прочности и долговечности автобуса. Проведенные нами испытания на опрокидывание показали его абсолютную надежность. В процессе сборки каркаса мы проводим комплекс работ по антикоррозионной защите, включая скрытые полости. Такая технология гарантирует защиту кузова от сквозной коррозии на 36 месяцев или 200 тыс. км пробега.

Кузов устанавливается на шасси ISUZU NQR 90L-K, которое специально дорабатывается на заводе. Первым делом с него удаляют механизм откидывания и фиксации кабины, переносят ресиверы и дорабатывают штатную пневмосистему для обеспечения работы приводов дверей. Чтобы выровнять уровень пола в салоне, приходится ниже опускать топливный бак. Раму удлиняют и наваривают на нее площадки для крепления кузова.



Алексей Яценко, первый заместитель генерального директора СИМАЗ

Алексей Яценко, первый заместитель генерального директора:

– У нас есть отличный опыт работы с разными шасси, и выбор шасси ISUZU далеко не случаен. Прежде всего, надо отметить первоклассный двигатель, простой в обслуживании и неприхотливый в работе. Это крайне важно, учитывая предполагаемые районы эксплуатации автобуса. Важно и то, что шасси оборудованы пневматическими тормозами, более надежными, чем гидравлические. Как показывает опыт



В боковых пластиковых легкоъемных панелях размещены интегральные фары, поворотники, фонари ближнего света и габаритные огни

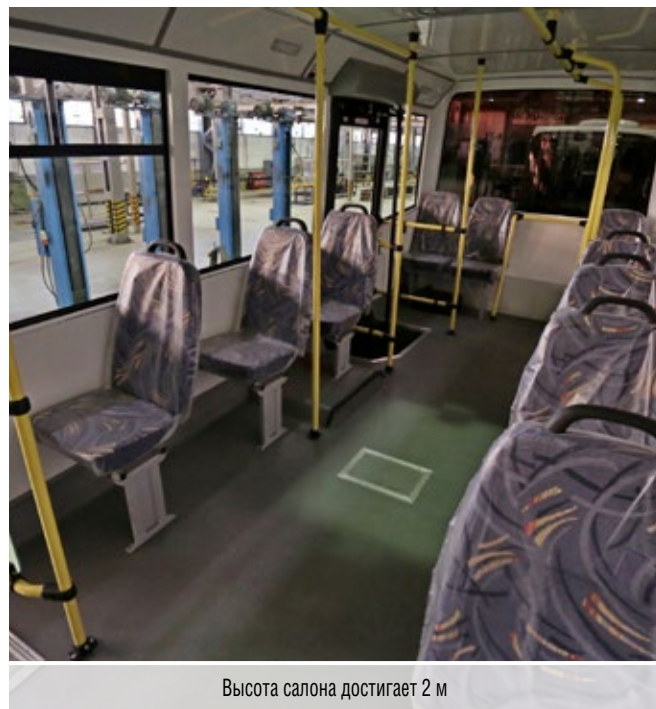
наших коллег из Турции и Узбекистана, грузовое шасси NQR 90L-K полностью отвечает требованиям, предъявляемым им автобусостроителями.

Что получится, если проверенный годами и обновленный кузов поставить на первоклассное шасси? Получится очень интересный и перспективный автобус. Завод предлагает три версии пассажироместности в зависимости от количества сидячих мест. В заводской документации они обозначаются как 53/14, 46/19 и 42/21, где первая цифра – общее количество перевозимых пассажиров, а вторая – число посадочных мест. Впрочем, возможны и другие варианты планировки салона, например с накопительными площадками у дверей. Кстати, о дверях: пассажиры наверняка отметят необычные поручни, облегчающие вход в автобус людям преклонного возраста. Пассажиры, привыкшие передвигаться по «маршруткам», согнувшись в три погибели, не сразу поверят в то, что высота салона достигает 2 м. При нормальной ширине прохода и двух двухместных сидений по каждому борту ширина автобуса всего 2230 мм – на 180 мм меньше, чем у ПА3-3204. В городском потоке ульяновский автобус – более маневренный и проворный, что, несомненно, понравится перевозчикам.

Программа вывода нового автобуса на рынок строится на демонстрационных турах в районах прогнозируемого спроса, и результаты таких показов оказываются порой неожиданными. Так, во время показа новинки перевозчикам Сочи и прилегающих



Панель приборов повернута к водителю



Высота салона достигает 2 м

курортных районов будущие заказчики отметили его исключительную маневренность на горных «серпантинах» и способность преодолевать затяжные подъемы на низких передачах без перегрева двигателя. Кроме того, была отмечена высокая эффективность тормозов и работы горного тормоза по сочинским рельефам. Тест в Сочи закончился, перевозчики ждут тендера и документации, по результатам которой будет принято решение о закупке.

Алексей Яценко:

– Мы уже показали наш автобус в нескольких регионах, и ближайшие месяцы расписаны буквально по дням. Нас ждут на Урале, Северо-Западе, в Сибири. Кроме этого, мы впервые в практике российского автомобильного бизнеса организовали онлайн-запись на тест через Интернет и получили немало заявок. Параллельно с показом автобуса и формированием портфеля заказов мы будем наращивать темпы его выпуска. В наших планах – на первом этапе выпустить 250 машин до конца года, а затем довести годовой выпуск машин до 500 шт. Для этого мы значительно обновляем производственные мощности, заканчиваем разработку всей необходимой технологической документации, организуем новые рабочие места. До конца года планируем увеличить численность рабочих вдвое, довести ее до 200–240 человек.

Производственные возможности компании СИМАЗ, базирующейся на территории промышленного комплекса, позволяют наладить серийное производство автобусов семейства

в городской, пригородной и междугородной версиях, включая школьный автобус и различные специальные версии, в сжатые сроки, и эта подготовка сейчас идет полным ходом. По мере освоения серийной сборки автобусов оперативно решаются и не совсем обычные вопросы. Сейчас, например, в силу сложившихся обстоятельств с завода ИСУЗУ Рус на СИМАЗ поступают не просто шасси, а готовые автомобили с полностью собранными кабинами. Иначе своим ходом их просто не перегнать. Уже готово решение обеих компаний доставлять их на СИМАЗ в «автобусном» варианте, а в перспективе возможна сборка шасси

на заводе, в том числе и в специальном «автобусном» исполнении – с более мягкими задними рессорами и специальным широким передним мостом.

Совместный проект СИМАЗ – ИСУЗУ Рус получил поддержку ОАО «Корпорация развития Ульяновской области» и ее руководителя **Дмитрия Рябова** и Фонда поддержки промышленности и предпринимателей Ульяновской области, который выразил готовность к помощи в приобретении необходимого промышленного оборудования. Он является одной из важнейших составных частей формирования Ульяновского автомобильного кластера. 



До конца года будет выпущено 250 автобусов

www.busworld-moscow.ru



Международный автобусный салон
busworld[®]
 RUSSIA powered by **autotrans**

РОССИЯ МОСКВА
 МВЦ КРОКУС ЭКСПО
 23–25/10/2018



Организаторы



При поддержке



Генеральный информационный партнер





ПОЛНАЯ КАРТИНА

Чтобы отслеживать динамику российского рынка коммерческого транспорта, быть в курсе новинок, которые производители выпускают на российский рынок, приходится перерабатывать большие объемы информации. Работая с официальными статистическими данными, для получения необходимых выводов, проведения расчетов и оценок приходится делать всяческие корректировки. Тем не менее без базовых исходных данных не обойтись. Аккумулируя и систематизируя данные по производству и продажам автомобилей в России за год, наиболее полную картину авторынка России мы постарались собрать в данном обзоре.

Александр КЛИМНОВ

Грузовые автомобили

В целом грузовой автопром в России, по данным ОАО «АСМ-холдинг», восстановился в 2017 г. на 18,6 % – до 160 795 ед., включая шасси и самосвалы. Соответственно, на долю шасси пришлось 53 670 ед. (+25,4 %), а на долю седельных тягачей – 13 265 ед. (+82,7 %), таков оказался отложенный спрос именно на эту категорию грузовых ТС.

Большим спросом также пользовались и грузовики – иномарки российского производства, чей выпуск увеличился в 2,1 раза, до 28 811 ед. Экспорт грузовиков (включая LCV) составил 14 тыс.

(+0,7 %), а на 2018 г. намечается его увеличение не менее чем на 10 % – до 15,5 тыс.

Продажи на внутреннем рынке за этот же период, по данным ООО «Автостат Инфо», составили по MCV и HCV на 49,2 %, до 78 348 ед., а по LCV (правда, включая микроавтобусы) – на 16,9 %, до 106 155 ед., т. е. суммарно 184 503 ед. (+28,7 %). По данным «АСМ-холдинг», рынок (по отгрузкам) грузовых автомобилей всех классов (но без LCV-микроавтобусов) составил в 2017 г. 196 тыс. (+28,9 %), из которых на долю отечественных марок пришлось 118 тыс. (+7,9 %), на долю «российских иномарок» – 26 тыс. (+83 %), импортных иномарок – 52 тыс. (+83 %). Прогноз на 2018 г., соответственно, – 190 тыс. (-3,1 %), 120 тыс. (+1,7 %), 20 тыс. (-23,1 %), 50 тыс. (-3,8 %). Такой достаточно пессимистический прогноз объясняется исчерпанием потенциала фактора «отложенного спроса» на фоне умеренных прогнозов по росту экономики (и это еще до санкционных апрельских «черных лебедей»).

В безусловных лидерах по производству грузовиков в стране – «Группа ГАЗ», включающая как ООО «АЗ ГАЗ», так и АО «АЗ «Урал», так что совместно они произвели в 2017 г. 65 120 ед. (+2,9 %), или 40,5 % от всего производства грузовиков в стране.

Соответственно, АЗ ГАЗ произвел 59 222 ед. (+5 %) малотоннажников (LCV) и среднетоннажников (MCV), о которых можно сказать лишь то, что 23,3 тыс. (+8 %) из них шасси, 16,5 тыс. (+10,5 %) с бензиновым (газовым) мотором и 19,4 тыс. (-2,5 %) с дизелем. Снижение дизелей против бензиновых и газовых двигателей произошло из-за дешевизны последних. Известно также, что новые семейства «ГАЗель NEXT» и «ГАЗон NEXT» постепенно вытесняют прежние модели серий «ГАЗель БИЗНЕС» и ГАЗ-3309. Однако внедорожным моделям «Соболь БИЗНЕС 4x4», «Садко» (ГАЗ-33088) и «Земляк» (ГАЗ-33086) замены пока нет, а перспективные вездеходные модели, показанные на COMTRANS'17, запустят в серию не ранее 2019 г., как, впрочем, и компактный LCV «Соболь NEXT», который должен заменить серию «Соболь БИЗНЕС/Соболь Баргузин».

Оценить производство LCV и MCV марки ГАЗ можно лишь по продажам на внутреннем рынке. Так, в 2017 г., по данным ООО «Автостат Инфо», в РФ было реализовано 46,7 тыс. LCV марки ГАЗ и 8,6 тыс. (-1,9 %) MCV.

В свою очередь, АЗ «Урал» произвел 5898 ед. (-14,3 %) почти исключительно внедорожных автомобилей. Из них 2,7 тыс. (-26,8 %) шасси. В том числе было произведено 90 ед. дорожных грузовиков «Урал-63686» (6x4) полной массой 33,5 т. В 2018 г. возможно освоение серии дорожных тягачей и самосвалов «Урал» с капотной кабиной типа NEXT. Кстати, переход на «чужую» нижегородскую кабину типа NEXT больших выгод «Уралу» не принес: выпуск базовых моделей «Урал-43206» (4x4), «Урал-4320» (6x6) только снижается, впрочем, вырос выпуск шасси под самосвал «Урал-5557» (6x6), как и лесовозов «Урал-43204» (6x6), а также седельных тягачей «Урал-44202» (6x6). Выпуск четырехосников (8x8) «Урал-5323/5423» упал почти на 35 %.

Выпуск самосвалов ОАО САЗ («Саранский завод автосамосвалов») упал на 29,5 % – до 1002 ед., что косвенно подтверждает предположения о снижении выпуска среднетоннажников ГАЗ.

Национальный лидер по выпуску тяжелых грузовиков – Группа КАМАЗ, в лице своего головного предприятия ПАО «КАМАЗ», произвела 38 610 ед. (+11,6 %), из которых 16,3 тыс. (+28,4 %) шасси и 7,6 тыс. (+44,5 %) седельных тягачей. К сожалению, Группа КАМАЗ, как и АЗ ГАЗ, в последние годы сведений по выпуску отдельных моделей не дает, ссылаясь на коммерческую тайну, так что оценить пропорции производства можно лишь косвенно – по продажам на внутрен-

нем рынке. Так, по данным ООО «Автостат Инфо», в 2017 г. было реализовано 0,6 тыс. (+42,4 %) среднетоннажников КАМАЗ-4308 и, соответственно, 26,8 тыс. (+27,6 %) тяжелых грузовиков всех моделей, из которых на долю новой серии K4 (КАМАЗ-5490 и пр.) пришлось около 4 тыс. (+75,5 %). Доля полноприводных моделей КАМАЗ (от 4x4 до 8x8) в продажах – 32,9 % (ровно 9 тыс.).

Входящее в Группу КАМАЗ ПАО НефАЗ произвело 9,26 тыс. самосвалов установок (+8,7 %), а также 3 ед. шарнирно-сочлененных самосвалов и BELL-НефАЗ-В350 (полной массой до 46 т), но это на 70 % меньше, чем в предыдущем году.

ООО «ДАЙМЛЕР КАМАЗ РУС» («ДК РУС») – бывшее ООО «МЕРСЕДЕС-БЕНЦ Тракс Восток» – произвело 5893 ед. (рост в 2,75 раза). СП выпускает модели Mercedes-Benz Actros, Axor, Atego и Mitsubishi Fuso Canter, хотя заявлен также MB Unimog U400. Львиная доля производства и сбыта приходится на MB Actros (рост в 2,9 раза – до 5,1 тыс.), затем следует Axor (+62,7 % – до 0,4 тыс.), Atego (+14,8 % – до 0,1 тыс.), а Unimog реализовано всего 2 ед. (-50 %).

ООО «УАЗ» (входит в концерн «Группа СОЛЛЕРС») выпустил в 2017 г. 25 144 ед. коммерческих автомобилей, из которых 18,3 тыс. (+5,7 %) «головастиков» и «буханок» (от УАЗ-3303 до УАЗ-39094), а кроме того, 2,2 тыс. (рост в 2,2 раза) «УАЗ Карго» (УАЗ-2360) и 4,7 тыс. «УАЗ Пикап» (УАЗ-2363). Кстати, эта модель взяла первое место в российском сегменте пикапов с 3,56 тыс. (доля на рынке 31,1 % против 32,5 % в 2016 г.). А вот новейшая полупортка «УАЗ Профи» (УАЗ-23602X), чей выпуск был развешен в сентябре, в статистику производства отдельной строкой не попала, хотя очевидно, что она включена

в данные по выпуску модели УАЗ-2360, составив примерно половину общего производства. Кстати, продажи «Профи» составили в 2017 г. как раз 548 ед. против 592 ед. у «Карго».

АО «ИСУЗУ-РУС» (ранее – ЗАО «СОЛЛЕРС-ИСУЗУ») выпустило на производственной площадке в Ульяновске 5160 ед. грузовиков N-series, F-series и GIGA-series (CYZ52/EXZ52) полной массой от 7,5 до 33,0 т.

Ульяновская бодибилдерская фирма ООО «Автодом» изготовила 184 ед. грузопассажирских фургонов на шасси Ford Transit Custom и Ford Transit.

Еще один производитель из Ульяновска – ООО «БАУ-РУС Мотор Корпорэйшн» – выпустил напоследок 43 ед. (-12,2 %) грузовиков BAW-33460 полной массой 7,5 т, а годом ранее еще и установочную партию из 4 ед. газобаллонных полупортков BAW-33462. Сейчас судьба «замороженного» предприятия в очередной раз зависит от китайских инвесторов.

Сложная судьба АО «Брянский автомобильный завод» все же продолжается, так как оно сегодня является фактически монопольным национальным поставщиком многоосных вездеходных шасси для МО РФ. В 2017 г. предприятие выпустило 182 ед. (-31,6 %) шасси (от 6x6 до 10x10) гражданского и двойного назначения, прекратив, к сожалению, со сменой собственника подробную детализацию по моделям.

Группа компаний «Автотор», в лице непосредственно осуществляющего сборку грузовых автомобилей юрлица ООО «ЭЛЛАДА ИНТЕРТРЕЙД», в ноябре 2017 г. запустила линию углубленной сборки (со сваркой и окраской кабины) популярной модели Hyundai HD78 полной массой 7,5 т, а в начале 2018 г. добавила к ней и полупортку Hyundai HD35. Кроме того, по SKD-технологии здесь



Автобусы

Российские автобустроительные предприятия выпустили, по данным ОАО «АСМ-холдинг», в 2017 г. 42 875 пассажирских машин (-2,6%), включая микроавтобусы.

Из них отечественные марки составили 32 452 ед. (-5,9%), «российские иномарки» – 10 423 ед. (+9,2%), а экспорт, соответственно, составил около 2,0 тыс. (+5,3%). В 2018 г. данные соотношения будут, соответственно, на уровне 35 тыс. (+8%), 9 тыс. (-14%) и 3 тыс. (+50%).

Российский рынок автобусов, по данным ООО «Автостат Инфо», в 2017 г. составил 12 111 ед. (+12,3%), т. е. его вектор и тренд производства были разнонаправленными, что говорит о приросте (в том числе и в плане «отложенного спроса») исключительно за счет импорта. Так, иномарки выросли почти в 3,5 раза – до 977 ед., хотя львиную долю на рынке и составляют российские марки автобусов, которые разошлись в количестве 11 134 ед. (+6%).

Крупнейшим производителем автобусов оказалась «Группа ГАЗ», на долю которой приходится 23 782 ед., или 55,5% от всего выпуска пассажирских машин – от мини-вэнов до вахтовок – в стране. Соответственно, в 2016 г. «Группа ГАЗ» произвела 23 898 ед. автобусов, или 54,3%.

По брендам производство в «Группе ГАЗ» распределилось так: ООО «АЗ ГАЗ» выпустило 12 335 ед. (-1,9%) «ГАЗелей» («БИЗНЕС» и NEXT), «Соболей» и «Баргузинов», а АО «АЗ «Урал» сделало 406 вахтовок (+5,2%).

Подразделение «Русские автобусы – Группа ГАЗ», включающее ЛиАЗ, ПАЗ

и КАВЗ, произвело суммарно 11 041 ед. (+0,9%). В том числе ООО «Павловский автобусный завод» выпустило 8478 ед. (+3,4%), из которых машин малого класса 7,5 тыс. (+8,1%) и 1,0 тыс. (-22,4%) среднего класса (ПАЗ-4234). Дизельных машин из них 3,8 тыс. (+35%), бензиновых 3,9 тыс. (-17%) и 0,82 тыс. газобаллонных (+13,2%). Новейших Vector NEXT произведено 1,03 тыс. (рост в 2,2 раза).

ООО «Ликийский автобусный завод» выпустило 2108 ед. (-2,8%), из которых 1,81 тыс. (-7%) дизельных и 0,3 тыс. (+33,2%) газобаллонных, а также один электробус (ЛиАЗ-6274).

ООО «КАВЗ» произвело в Кургане 455 среднеразмерных машин (-20,2%), из которых 0,33 тыс. (-25,5%) дизельных и 0,13 тыс. (-1,6%) газобаллонных, в том числе 77 ед. (рост в 25,7 раза) новейших полунизкопольников КАВЗ-4270.

Группа КАМАЗ в лице ПАО «НефАЗ» произвела 718 ед. (-12,8%) городских, пригородных и междугородных серии «НефАЗ-5299», а вот вахтовых автобусов («НефАЗ-4208/42111») с 2016 г. (1 ед.) не делали, хотя по заводским данным картина иная.

ООО «ВОЛГАБАС» из города Волжского Волгоградской области выпустило 621 ед. (+54,9%) без раскладки по моделям.

ООО «УАЗ» выпустило 4504 ед. (-25,2%) «буханок»: пассажирских УАЗ-2206 (2,76 тыс., -1,9%) и санитарных УАЗ-3962 (1,85 тыс., -44,7%).

Бодибилдерское ООО «АВТОДОМ» из Ульяновска произвело 550 машин (+6%) на шасси УАЗ-39625, Ford Transit, Citroën Jumper, Peugeot Boxer, но школьных автобусов больше не выпускает (52 ед. в 2016 г.).

ООО «Форд СОЛЛЕРС Елабуга» из ОЭЗ Алабуга выдал 1150 ед. (рост в 11,5 раз) мини-вэнов Ford Transit Torneo Custom и микроавтобусов Ford Transit.

Соседнее (расположенное в индустриальном парке «Синергия» буквально за забором от «Форд СОЛЛЕРС») ООО «СТ Алабуга» – дочернее предприятие «СТ Нижегород» – выпустило в 2017 г. первую партию из 309 машин на базе Ford Transit. Проектная мощность предприятия – 2,3 тыс. в год к 2025 г.

Нижегородское ООО «СТ Нижегород», в свою очередь, произвело 4812 ед. (+7,9%) микроавтобусов, включая выполненные на базе Ford Transit (модели серий F2270 и F22270) – 451 ед. (-16,9%), IVECO Daily (модели VSN 700, VSN 800 и VSN 900) – 54 ед. (-19,4%) и FIAT Ducato (FST 613) – 6 ед.

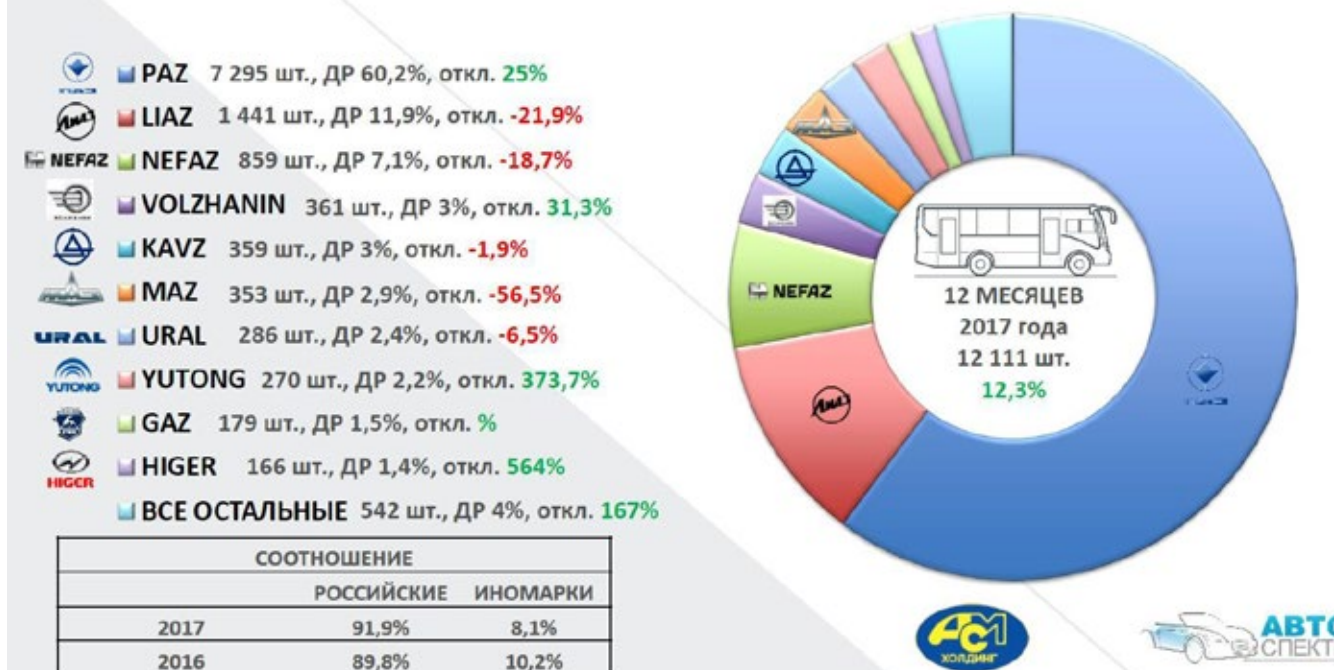
Из того же Нижегородского кластера (г. Балахна) и ООО «ПКФ Луидор» с выпуском 6218 ед. (-6%) с микроавтобусами на базе Mercedes-Benz Sprinter (от 311-й до 519-й модели) – 3,5 тыс. (-15,4%), VW Crafter – 234 ед. (+91,8%), ГАЗ «Соболь» и «ГАЗель» – 2,4 тыс. (+5,9%), Citroën Jumper – 19 ед. и 3 ед. Peugeot Boxer (-87%).

ООО «Промтех» из того же кластера произвело лишь 36 ед. микроавтобусов (-96,8%), из которых 24 ед. (-97,7%) на базе «ГАЗели», 6 ед. Peugeot Boxer (-85%) и 6 ед. прочих иномарок.

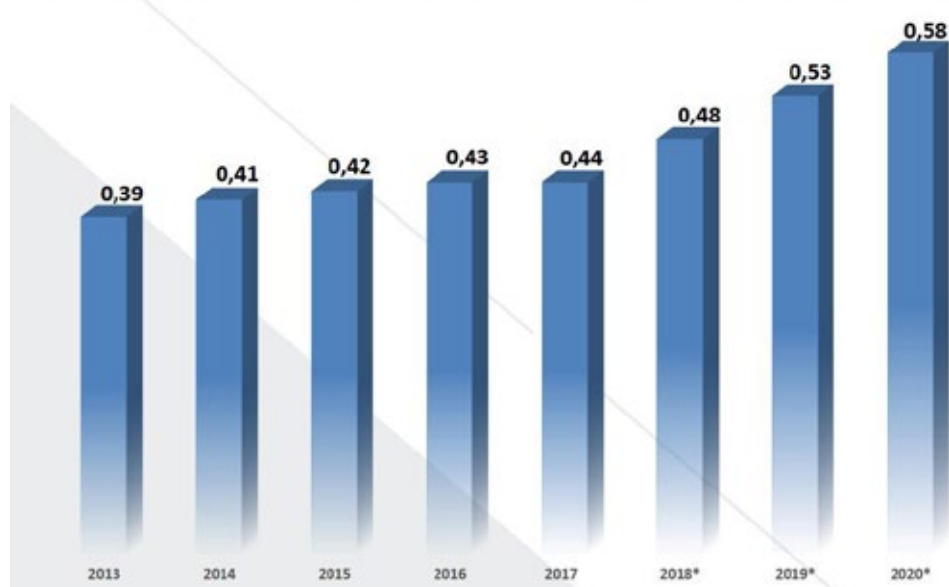
Нижегородское ООО «ИНТЕХ» выпустило 75 ед. (рост в 2,6 раза) малых автобусов Foxbus на шасси IVECO Daily.

Кроме того, было произведено 406 ед. (+4,9%) автобусов на шасси грузовых автомобилей отечественных предприятий (мелких бодибилдеров, а также спецпредприятий из системы ФСИН РФ).

СТРУКТУРА РЫНКА АВТОБУСОВ BUS ЗА 12 МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА



ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ ПАРКА АВТОБУСОВ В РОССИИ, МЛН. ШТ.



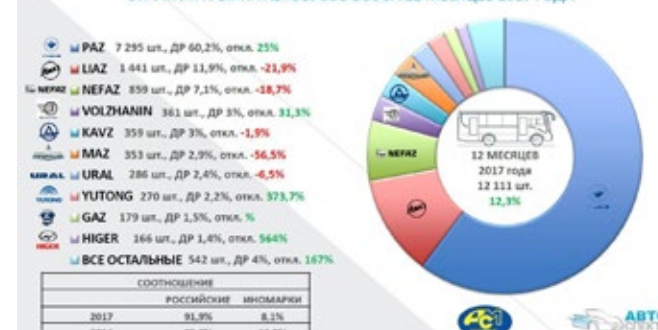
ДИНАМИКА ПРОДАЖ АВТОБУСОВ ПО ТИПАМ СОБСТВЕННИКОВ 2013-2018*



ТОП-10 МОДЕЛЕЙ АВТОБУСОВ BUS ЗА 12 МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА

Модель	РЕГИСТРАЦИИ (шт.)			
	12 мес. 2016	12 мес. 2017	ДР % 2016	ДР % 2017
PAZ 5205	3 898	3 288	36,0	26,0
PAZ 5204	861	2 482	8,9	20,5
PAZ 4234	540	857	5,0	7,1
PAZ 5201	542	715	5,2	5,8
LIAZ 5202	708	872	7,1	7,1
NEFAZ 5299	609	502	5,6	4,1
LIAZ 4292	728	422	6,8	3,5
URAL 5255	306	286	2,8	2,4
NEFAZ 4208	295	247	2,7	2,0
KAVZ 4238	293	217	2,7	1,8
ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ	2 025	2 563	19	21
ВСЕГО	10 782	12 111	100,0	100,0

СТРУКТУРА РЫНКА АВТОБУСОВ BUS ЗА 12 МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА



СТРУКТУРА РЫНКА АВТОБУСОВ ПО ТИПУ КУЗОВА ЗА 12 МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА





ВСЯ ПРАВДА

Рынок коммерческого транспорта в прошлом году показал очень хороший прирост. В этом году тенденция увеличения продаж автотехники сохранилась, хотя темпы немного снизились. В чем причина этого оживления рынка – вопрос на сегодняшний день, пожалуй, наиболее актуальный.

Сам факт восстановления и роста российского рынка коммерческой техники, безусловно, позитивен, но, не понимая точно его причин, очень сложно понять, во что этот подъем в итоге выльется. Является ли он, грубо говоря, закономерной, объективной и, главное, фундаментальной тенденцией, способной укрепиться и продолжить свое развитие, или же это всего лишь сиюминутное оживление, на смену которому очень скоро придет более или менее крутое падение? Эксперты отрасли, аналитики, как показывает наше исследование рынка, к однозначному пониманию природы этих причин и, соответственно, их следствий не пришли. Бурные дискуссии и яростные споры продолжаются вот уже который месяц. А между тем рынок продолжает укрепляться, только

не такими бравыми темпами, как в первой половине 2017 г. Но тем не менее это все-таки укрепление, которое в конечном счете к чему-то приведет, во что-то перерастет. К чему и во что? – вот сегодня, на самом деле, вопрос вопросов!

Однако, как бы мы ни старались найти на него исчерпывающий ответ, скомпилировать коллегиальное, обобщенное мнение авторитетных экспертов у нас не получилось – слишком много точек зрения, слишком много позиций, слишком много аспектов... И тогда мы решили подойти к этой теме иначе. Мы перестали пытаться связать несвязуемое, оставив каждого эксперта, как говорится, при своем мнении. Но именно это мнение конкретного эксперта, которое в каких-то моментах запросто может не совпадать с мнением редакции, мы и решили опубликовать.

Михаил КАПИНИН

Тарас Коваль, генеральный директор «Нева-Трейлер», член МОЭС при Минтрансе РФ:

– Ситуация на рынке, по моему мнению, складывается неоднозначная. Отложенный спрос, который большинство автотехников обобщает как рост продаж в процентах, вызывает вопросы. Если спрос отложенный, то причины спроса до падения продаж и в прошедшем году должны быть одинаковыми. Ситуация в российском коммерческом транспорте настолько переменчива, что кроме классической замены подвижного состава, к которой в большей степени относится понятие отложенного спроса, на рост продаж влияют и иные факторы.

Не меньшим, а возможно, и основным фактором повышения спроса на новую технику стало усиление контроля НДС



со стороны государства, повлекшее за собой глобальные изменения рынка в сторону его «обеления». У грузовладельцев, особенно из числа оштрафованных, резко вырос спрос на транспортные услуги с прозрачной историей НДС. Это могут предоставить в основном крупные или часть средних АТП, которые работают на традиционной системе налогообложения, приобретают подвижной состав в лизинг и перезачитывают НДС.

Как выглядела цепочка еще два-три года назад? Грузовладелец обращался за поиском транспорта к экспедитору. Большинство мелких экспедиторов, которых на профессиональном сленге называют «табуретками» – за наличие в основных средствах только стола, стула, компьютера и телефона, искали мелких или средних перевозчиков напрямую или еще через одно, а то и два звена аналогичных «экспедиторов». Платежи от грузовладельца шли с НДС, а конечные мелкие перевозчики, находящиеся на упрощенной системе налогообложения, получали без НДС или наличными деньгами. При этом посредники не платили НДС в бюджет, а, проводя незаконные схемы, фактически превращали часть его в свою прибыль.

Чувствуя изменения на рынке, постепенно и более грамотные мелкие перевозчики начинают объединяться. Берут одного бухгалтера на несколько предприятий, на несколько машин, механика или привязываются к сервису и переходят на традиционную систему налогообложения, чтобы не терять работу.

Еще один фактор, о котором широко не говорят, но который тоже заметен, – у инвесторов возник интерес к этому рынку. Не последнюю роль в этом тренде сыграл выход на IPO компании «Глобалтрак». Пошла «гонка вооружений» объемами автопарков, причем иногда во вред собственному бизнесу крупнейших АТП.

– То есть вы считаете, что нам грозит тотальный передел рынка?

– Передел рынка уже происходит. Основной вектор в настоящий момент направлен в сторону «обеления», поскольку оно в первую очередь выгодно крупным транспортно-экспедиторским компаниям – они находятся в авангарде процесса.

Что будет дальше – вопрос. Логично, если тенденция затронет всех участников рынка, потому что это глобальный процесс и мощные движения произойдут в сегменте крупных логистических компаний. Они могут подмять под себя мелких перевозчиков, как это происходит, например, в Европе. Крупные логистические компании получают и обрабатывают заказы, а их исполнением занимаются мелкие конторы или частники. Но для этого необходимо наличие у всех традиционной системы налогообложения. Пока многие мелкие перевозчики к этому не готовы.

Сейчас все мелкие перевозчики, кроме Москвы, Татарстана и некоторых других регионов, работают по упрощенной системе налогообложения с применением ЕНВД. Минус ЕНВД – расходы, влияющие на объем налоговых платежей, почти учитываются, поэтому модель бизнеса не соответствует обновлению парка.

Пока крупные перевозчики не имели масштабной доли рынка, мелкие диктовали свои правила. Как только ориентиры поменялись, в том числе с введением системы «Платон», инициатива перешла к крупным перевозчикам.

– Значит ли это, что мелкие перевозчики начнут постепенно «вымыться» с рынка?

– Мне кажется, мелкие перевозчики в России еще вообще не готовы к работе «в белую». Они не понимают, как это делать. Им хочется работать, как было раньше. Например, в 1990-х гг. О тех временах, когда коммерческого транспорта не хватало и инициатива на рынке была у перевозчиков, они до сих пор мечтают.

Самое страшное в создавшейся ситуации – ненужность профессионалов

на рынке. Много уважаемых специалистов оказалось не у дел. Это касается как сегмента автопроизводителей, так и транспортных компаний. Желание владельцев автопредприятий видеть у себя специалистов, главным преимуществом которых является говорить только то, что хочет слышать руководитель, привело и к изменениям в структурах автопроизводителей. Как ни странно, этим тоже определяется рост продаж в прошедшем периоде.

– Но без профессионалов рынок обречен на неудачу. За счет каких ресурсов он сможет развиваться? Кто приходит им на смену?

– Это замечание справедливо для классических бизнес-моделей, где важна прибыль, а не популярный нынче cash flow. Чем более прозрачен рынок, чем более востребована эффективность, тем выше потребность в профессионалах. А пока на смену приходят специалисты, умеющие направлять денежные потоки в выгодное для себя русло.

– Какие сценарии передела рынка вы видите? К чему он придет в итоге?

– В нашей стране очень сложно рассматривать реальность дальше, чем на три месяца. Максимум – полгода. Слишком много для автотранспортного и автомобильного рынков внешних факторов, в том числе в руководстве Минтранса.

– Будет ли рынок продолжать расти? Как долго?

– Осмелюсь предположить, что будет, но не такими темпами, особенно в процентном отношении. Но уже сейчас стали видны проблемы роста. Одна из них – крупнейшие АТП испытывают проблемы с водительским составом. Есть много факторов и большой потенциал для понижения среднего возраста автопарка, но одних только внутренних желейных автопредприятий мало. **П**



Михаил КАЛИНИН



СНОВА «В СТРОЮ»

Запуская новую кампанию с характерным названием «В строю», Renault Trucks провела масштабный тест-драйв полной линейки строительно-дорожной и магистральной техники. В нем участвовали все основные модели марки, за исключением развозной гаммы D (легкие грузовики), в том числе T-High – с ровным полом, серия К – тяжелое строительство и серия С – транспортно-строительный цикл.

Renault Trucks, окрыленная успехами прошлого года, переносит акценты с магистральной гаммы на строительную, а программа «Будет сделано» логично перерастает в кампанию «В строю». Эта кампания призвана помочь марке в достижении намеченных целей и реализации в 2018 г., как мы уже писали, 1000 новых грузовиков. Судя по итогам первых 4 месяцев с продажами на уровне 350 машин и долей 4,2% в так называемой «Большой семерке», Renault Trucks идет даже с некоторым опережением графика, радуя профессиональное сообщество очень неожиданными и чрезвычайно актуальными решениями.

Олег Васильченко, PR-менеджер, Volvo Group Trucks Russia:

– Программа «В строю» – это логическое продолжение кампании прошлого года «Будет сделано». В 2017 г. мы фокусировались на региональных магистральных перевозках, в 2018 г. – выделяем строительную тематику, предлагая клиентам больше готовых решений на основании серий К и С, поскольку видим, что клиенты Renault Trucks сейчас проявляют повышенный интерес к данному сегменту. И им нужны именно готовые решения, доступные уже здесь и сейчас.

Проводя этот тест-драйв на Дмитровском полигоне НАМИ, мы на-

глядно демонстрируем готовность производителя удовлетворить имеющуюся потребность, предлагая в частности, модификации с колесными формулами 6x4, 6x6 или 8x4. Грузовик 8x4 поставляется с объемом кузова 20 м³. На 6x6 и 6x4 кузова поставляются меньшего объема – 16 м³. На 8x4 можем поставить кузов меньшего объема при необходимости. Все эти модификации соответствуют большинству желаний уже в стандартной спецификации.

Если сравнивать текущий год с предыдущим, то становится ясно, что для Renault Trucks он однозначно более динамичен. Компания имеет солидный



Олег Васильченко, PR-менеджер,
Volvo Group Trucks Russia

портфель заказов, ее продукцией интересуются транспортники самых разных направлений и специализаций. Судите сами.

В феврале состоялась отгрузка первой партии грузовиков Renault Trucks T 440 для компании Coca-Cola HBC Россия. Новые Т с колесной формулой 4x2 будут использоваться для ежедневной транспортировки газированных напитков, соков, холодного чая, воды и пр. А в мае Coca-Cola HBC Россия получила от Renault Trucks еще 44 грузовика 4x2, но уже серии D.

Пять машин Renault Trucks Т 6x2 дополнили парк индивидуального предпринимателя, занимающегося перевозками грузов преимущественно в Новосибирске, Якутске, Хабаровске. Эти машины с задней подъемной осью с двускатной ошиновкой, усиленной передней и задней подвеской, автоматизированной коробкой передач Optidriver+ и индикатором нагрузки на оси будут эксплуатироваться совместно с полуприцепом.

XPOLogistics приобрела у Renault Trucks грузовики серии Т с колесной формулой 4x2 и мощностью двигателя 440 л. с. Автомобили будут работать на всей территории России для транспортировки молочных продуктов. К слову, в автопарке XPOLogistics 156 ед. техники, из которых 58 грузовиков Renault Trucks серии Т и 5 автомобилей Renault Trucks серии T-HIGH.

И это далеко не полный список примеров состоявшихся и уже запущенных в исполнение сделок. Так что интерес к продукции Renault Trucks действительно есть, и он не маленький. Поэтому если вдруг с нашей экономикой



Линейка грузовиков Renault, выставленных на тест-драйв

не произойдет очередных внезапных сбоев, если не будет сильных колебаний курса и развитие бизнеса не затормозят волатильные ограничительные меры, то план 2018 г. Renault Trucks, несомненно, выполнит, а 2019 г. для марки может стать еще более оптимистичным.

Олег Васильченко:

– Мы видим возвращающихся клиентов, которые просят нас создать для них решения в строительном сегменте. Таких клиентов довольно много. Но, даже если спрос на соответствующую технику значительно увеличится, в лю-

бом случае по итогам года в структуре продаж Renault Trucks перевеса в сторону строительных машин не произойдет. В России традиционно доминируют магистральные перевозки, и наша марка здесь не исключение.

Но я уверен: запуская программу «В строю», мы существенно усилим присутствие Renault Trucks в строительном сегменте и больше клиентов вернем к себе, потому что у нас есть специальные решения для этих нужд. Более того, такие решения всегда были, просто в этом году им уделяется больше внимания.



Седельный тягач Renault Trucks T-High «Голеадор»



Магистральный тягач Renault T-High 440 4x2 Mont Blanc

рантии на оригинальные запчасти и аксессуары, приобретенные и установленные на авторизованных сервисных станциях Renault Trucks. Это глобальная гарантия: она поддерживается во всех странах мира. Ее отличие от стандартной годовой гарантии состоит в том, что гарантийные обязательства производителя распространяются не только на бракованную деталь, но и на повреждения связанных с ней компонентов. Полные условия и список запчастей, подпадающих под данную программу, можно уточнить на сайте или в сервисной станции.

Стала доступна обновленная версия системы Optitrack+, предназначенная для строительной техники, работающей на площадках со сложными условиями. Optitrack+ предназначена для грузовых автомобилей, оснащенных новыми гидромоторами с увеличенным на 30% крутящим моментом передних колес. У системы появилась функция boost, позволяющая повысить максимальное давление в гидромоторах передних колес на 7% (до 450 бар), для того чтобы облегчить начало движения грузового автомобиля. Кроме того, повышена комфортность управления системой: теперь она функционирует на скоростях до 50 км/ч и автоматически – без участия водителя – активируется вновь при снижении скорости до 20 км/ч.

Все преимущества Optitrack+ в полной мере раскрываются при эксплуата-

ции техники, как уже было сказано, в тяжелых условиях и на мягких грунтах. Например, при подъеме самосвала из карьера на колеса передается постоянный крутящий момент, который помогает грузовикам 4x2, 6x4 и 8x4 забраться в горку.

Остается только сказать, что Optitrack+ доступна на автомобилях серии С с колесными формулами 4x2, 6x4 и 8x4.

И еще одна, скромная по своим размерам, но от того не менее значительная новинка, ставшая закономерным откликом на пожелания многочисленных владельцев техники Renault Trucks: она связана с оптимизацией защиты фар. Для лучшего предохранения световых приборов не только от крупных объектов (камней, веток и пр.), но и от не менее неприятной мелочевки в виде летящей щебенки, пескоструя, гравия и т. д. добавлена дополнительная вставка из поликарбоната. Вроде бы пустячок, на первый взгляд, но очень приятный (те, кто регулярно испытывали проблемы с оптикой, не дадут соврать), сразу же позволяющий почувствовать заботу производителя о своих клиентах не на словах, а на деле.

Ну а главной премьерой года от Renault Trucks, вне всякого сомнения, станут презентованные в рамках прошедшего мероприятия два флагмана модельного ряда: T-High 480 4x2 Goleador для фанатов футбола



Renault серии С с самосвальным полуприцепом Wielton

Декларируемый объем продаж согласован с производственными квотами и возможностями. Завод поддерживает российский рынок, восстанавливая свои силы, исходя из озвученной цифры: план определен, но, если Renault Trucks покажет хорошую рентабельность сделок и рост портфеля заказов, не исключено увеличение производственных слотов, так же как и возобновление сборки в Калуге. Это, конечно, не самая ближайшая перспектива, но, опять же, если все пойдет так,

как задумано, Renault Trucks целиком и полностью ориентирован выходить на такие объемы продаж, которые позволят вновь поставить вопрос о «разморозке» Калуги для внутреннего производства грузовой техники Renault.

Загадывать, безусловно, рано, но компания тверда в серьезности своих намерений, надежно поддерживая коммерческие успехи системными и технологическими новациями. Так, в марте стартовала бессрочная программа увеличения до 2 лет расширенной га-

и T-High 440 4x2 Mont Blanc. Оба флагманских продукта будут выпущены ограниченной серией, небольшим тиражом, в максимально топовой спецификации.

Renault Trucks T-High «Голеадор» комплектуется экономичным двигателем DXi13 мощностью 480 л. с., агрегатированным 12-ступенчатой коробкой передач Renault Optidriver, и оснащен системами помощи водителю: система помощи при экстренном торможении (AFU) подает специальные световые сигналы (EBL) для помощи и ин-

формирования водителя, а система Optibrake+ обеспечивает мгновенную остановку.

Самая высокая в линейке грузовиков Renault Trucks спальная кабина с ровным полом оборудована всем необходимым для продуктивной работы и комфортного отдыха водителя: кожаные сиденья с подогревом и вентиляцией на пневмоподвеске; возможность трансформации верхней полки в вещевой отсек, выдвижные вместительные ящики; многочисленные режимы освеще-



Самосвал Renault серии К легко преодолевает водные преграды



«Голеадор» на трассах полигона вел себя уверенно



За рулем водителю легко, управлять можно одной рукой

какими двигателями они оснащаются? Да, вы совершенно правы, Renault Trucks в этом году делает ставку на 13-литровые двигатели – в моделях как серии T, так и T-High. Причина вполне закономерна и обусловлена исключительно прагматичными экономическими соображениями: более мощный двигатель более эластичен и тяговит, он позволяет ходить на большие расстояния, повышая рентабельность грузоперевозок. Поэтому по умолчанию на всех машинах вместо 11-литрового мотора предлагается 13-литровый. Хотя для особо консервативных поклонников французской техники возможность заказать 11-литровый агрегат по-прежнему сохраняется. Аналогичный процесс полным ходом идет и в строительной гамме на серии K.

Так же экономика, но уже в комплексе с комфортом управления, ставит в этом году крест на механической коробке переключения передач. Уже не первый год шла планомерная работа по снижению объема выпуска автомобилей с механической КПП в пользу автоматизированных коробок. С будущего года марка полностью переходит на автоматизированные трансмиссии. И вряд ли стоит этому удивляться – это естественное развитие рынка, которое не остановить.

Олег Васильченко:

– Наши клиенты довольно давно начали переходить на автоматизированные трансмиссии. Уже 5–6 лет назад «механика» перестала превалировать,

щения в зависимости от времени суток; дистанционное управление функциями комфорта в спальном зоне.

Renault Trucks T-High Mont Blanc имеет тот же двигатель DXi13, но в менее мощной версии – 440 л. с. В спецификацию грузовика входят сиденье водителя «люкс» на пневмоподвеске, с интегрированным ремнем безопасности, двумя подлокотниками, электроподогревом и вентиляцией; сиденье пассажира на пневмоподвеске, с интегрированным ремнем безопасности; круиз-контроль; индикатор нагрузки на оси; электроуправляемый

люк на крыше кабины. На все грузовики установлена система Optifleet.

Автомобиль оснащен системой помощи при экстренном торможении (AFU); антипробуксовочной системой (ASR); антиблокировочной тормозной системой (ABS); системой помощи при старте на подъеме (Hill Start Aid); системой курсовой устойчивости (ECS); статической системой управления тормозами прицепа.

Оба флагмана кроме своей высокой флагманской миссии несут еще и менее важную, скажем так, смысловую нагрузку. Вы обратили внимание на то,



Седельно-сцепное устройство



Под кабиной – 13-литровый двигатель DXi13

ее тренд был окончательно сломлен. Транспортники очень внимательно считают свои деньги и понимают, что для сохранения на «механике» того расхода топлива, который обеспечивает автоматическая КПП, нужен весьма высокопрофессиональный и мотивированный водитель. Поэтому с сугубо практической точки зрения нет никакого смысла держаться за «механику» – машины с «автоматом» гораздо эффективнее и комфортнее. Тем более при особой необходимости всегда есть возможность перейти в ручной режим управления.

Таким образом, Renault Trucks в полный голос заявляет о своих амбициях: оставаться в строю лидеров среди производителей грузовой автотехники, год от года улучшая свои позиции. Машины строительной гаммы марки без проблем встраиваются в любую стройку и на любых площадках. Они способны находиться в рабочем строю постоянно – в силу своей надежности и неприхотливости, проверенной, подтвержденной временем.

Как видите, вариантов на тему нового девиза Renault Trucks множество, и еще больше можно придумать самим, трактуя его от прямолинейного «в строю» до завуалированного «встрою». Но самое большое множество – это множество вариантов применения техники Renault Trucks. Вот где действительно наиболее благодатная почва для реализации творческого потенциала тружеников транспортной отрасли.



Вещевые боксы под потолком



Люк в крыше имеет дистанционное управление



К услугам водителя – 40-литровый холодильник



Седельный тягач выставлен на всеобщее обозрение

ВОДИТЕЛЮ – И РЕМОНТНИКУ? АКТИВНАЯ ПОМОЩЬ



Active driver assistance systems (ADAC) – эти нормы уже изучают мастера СТО, работающих с легковым транспортом. Коммерческий парк не отстает, а скорее – наоборот, идет с опережением в смысле их введения. Причем, если верить планам ЕС по внедрению таких систем как обязательных, изучать надо всем, быстро и глубоко!

Оксана ДЕМЧЕНКО

Проблема ADAS

Начнем с базового и очевидного. Автономный автомобиль еще не скоро лишит работы профессиональных водителей и вынудит их полностью покинуть кабину (если кабина вообще уцелеет в нынешнем ее виде), и причин тому немало. Но так называемые автомобили четвертого уровня автономности – это совсем другая тема, как для водителей, так и для ремонтников. Они не просто будут – они уже есть и становятся не экспериментом, а узаконенным стандартом на дорогах.

В классе HGV/PSV (большегрузный транспорт и государственная служебная техника) с грузоподъемностью свыше 7,5 т ряд опций четвертого уровня автономности стал в ЕС обязательным для новых авто с сентября 2015 г. И далее автономность только расширит границы. Парк легких коммерческих автомобилей – LCV – грузоподъемностью свыше 3,5 т получит в Европе аналогичный обязательный норматив по автономности с сентября 2018 г., а новые пассажирские автомобили станут обязаны соответствовать новым стандартам безопасности, включающим системы ADAC, с 2021 г.

Что все это означает для ремонтников? Короткий ответ: хаос.

Это не личное мнение автора текста. Это цитата из выступления на глобальном форуме по кузовному ремонту **Эндрю Марша**, сейчас – эксперта в отраслевом консалтинге и директора компании Auto Industry Insider, а ранее – в течение 20 лет «топа» в различных автобрендах в подразделениях стандартов ремонта и обслуживания.

Если цитату Эндрю уточнить и дополнить – а пока она вырвана из контекста, – то «хаос» обозначает нынешнее состояние технической поддержки ремонтников. И это вполне закономерно в любом деле на стартовом этапе. Хаос возник из-за неразвитости технологий диагностики, ремонта и калибровки. А эта неразвитость, в свою очередь, – итог отсутствия единых стандартов как в проведении работ, так и в разработке и эксплуатации диагностического и калибровочного оборудования. Хаос продлится какое-то время. Он создаст немало проблем, но позволит ремонтникам зарабатывать, по словам того же спикера.

Пожалуй, эта часть прогноза Эндрю для владельцев автомобилей и автопар-

ков не так приятна, как для профессионалов ремонта. Порадуются ли хотя бы они? Это большой вопрос.

ADAS в авторемонте

Напомним: Эндрю выступал на форуме IBIS – площадке, предназначенной для профи кузовного ремонта. Прежде в указанной отрасли носили на руках «жестяжников»: нельзя успешно вести ремонт без золотых рук тех, кто правит кузова, как нельзя обойтись и без спецов в покраске и колеровке. Но их научились учить, пусть не всегда и не в достаточном количестве.

Теперь один из топовых запросов на поиск специалистов – диагностики-универсалы, хорошо понимающие работу систем ADAC. Потому что даже банальнейший монтаж бампера или такая же банальная замена стекла, а равно регулировка углов установки колес или положения кузова – все это невозможно без оборудования и знаний указанных мастеров.

Казалось бы, в наш век Интернета и «китайских клонов» OEM-диагностики получить любые данные не особенно

трудно. Так почему же – хаос и потребность в спецах?

Потому что нет и еще долго не будет единого стандарта в параметрах, точках монтажа и версии ПО датчиков систем ADAC – лазеров, камер, радаров, которые формируют «зрение» автомобиля. Число этих датчиков растет геометрически. Сложность их взаимодействия и комплексность тоже растут. Процесс развития опций автономности движется не поэтапно, а непрерывно. И знать все, совершенно все о каждой версии постоянно обновляемых комплектов датчиков и ПО к ним – нельзя... или почти нельзя. Да и понятие калибровки очень расплывчато.

Сейчас на дороге встречаются три типа автомобилей, если рассматривать их с точки зрения датчиков ADAC. Относительно старые требуют статической калибровки датчиков, более новые – динамической, а самые свежие и перспективные, по идее, способны к самокалибровке. Но, как говорится, при определенных условиях.

Эндрю Марш:

– Я не верю тем, кто спекулятивно обещает скорый запуск на дорогах общего пользования полностью автономных авто. Я водил Tesla, и не только ее, и могу заверить: до реального, сравнимого с человеческим уровня прогнозирования дорожной ситуации и поведения в разных условиях, до реальной ответственности машины за принятие решений – ох как далеко!

На банальном и ничуть не эксклюзивном легковом Audi среднего уровня (рассмотрим его как пример проблемы)

сегодня имеем вот такой набор датчиков только в передней части автомобиля:

- CMOS-камера;
- блок LiDAR;
- камера ночного видения;
- камера в переднем бампере;
- набор радарных модулей, читающих ситуацию «по кругу»;
- набор ультразвуковых сенсоров.

Эти датчики включены в системы динамического рулевого управления; фронтального предупреждения аварий; экстренного торможения; парковочного контроля и ассистанса; удержания в полосе; адаптивного круиз-контроля... Соответственно, проводить калибровку надо в случаях, если:

- камера или датчик неисправны;
- неисправен блок управления;
- после замены лобового стекла (и это самый массовый случай!) – обязательно;
- после регулировки углов установки колес (развал-схождение) – по потребности, но диагностика необходима;
- по запросу клиента (что-то не так, одна из систем не работает, загорается индикатор ошибки);
- при замене хотя бы одной из фар.

Сейчас – несколько слов о процессе относительно универсальной в своей технологии калибровке с помощью оборудования (стенд Hella). Процесс включает 5 шагов калибровки.

1. Установить стенд на должном расстоянии от передней оси (если нет иного указания: например, от бампера) автомобиля.

2. Выставить параметры центральной оси и перпендикуляра на задней оси.

3. Установить калибровочную панель на высоте, заданной инструкцией для данной марки и модели автомобиля.

4. Провести измерение высоты колесных арок.

5. Запустить процесс калибровки.

И вот очень краткое описание динамической калибровки (относительно универсальный сценарий): два специалиста садятся в автомобиль и выводят его на тестовую трассу (не всякая подходит – пробки, например, недопустимы); тот, кто за рулем, выводит автомобиль в нужный скоростной диапазон, а это 64–96 км/ч; время цикла калибровки – от 10 до 30 минут; после успешного процесса требуется перезапуск системы автомобиля. И не стоит забывать: калибровка возможна вовсе не в любую погоду! Чистое стекло, хорошее освещение, свободные зоны датчиков – это еще одно обязательное условие.

Из сказанного понятно: работа с датчиками и системой ADAC в целом станет (или уже стала) обязательной и неизбежной рутинной частью каждого автоцентра. Она будет создавать немало осложнений, поскольку правила работы неодинаковы даже для автомобилей одной марки/модели и разных лет/поколений системы и датчиков.

Работа осложнит планирование использования рабочих мест и потребует много трудозатрат. Так, статическая калибровка ряда марок требует значительного свободного пространства перед (позади) автомобилем – 10 м и более. Планировать динамическую калибровку очень сложно – она зависит от дорожного трафика и погоды.

Поддержка автобрендов не является полной, исчерпывающей. Она довольно формальна и порой ограничивается старомодными черно-белыми схемами и крохотными комментариями к ним.

Вернемся к кузовному ремонту – возьмем его как пример того, что все сказанное радикально меняет «раскладку» затрат на ремонт. Подготовка, работа с электронными системами и подготовка к выдаче исправного автомобиля могут занимать много времени и сил и даже быть дороже самого ремонта. Пример – замена бампера Tesla: сам бампер дешевле фронтальных датчиков ADAC, а ведь почти столько же надо отдать за процесс калибровки!

Для ремонтников это неплохая новость, ведь число и тяжесть аварий системно сокращаются, а вот цена ремонта (в том числе за счет ADAC) растет. Это создает некоторый баланс. Как будет развиваться ситуация, скоро ли возникнут и окрепнут стандарты? Нет понимания.

«Мы все в слепом полете» – так сказал все тот же спикер.





КОНКУРС

SCANIA TOP TEAM

В «Скания Сервис» в Голицыно состоялся финал национального этапа конкурса по сервису Scania Top Team. По итогам соревнований первое место заняла команда «Сканеры» из «Скания Сервис», набравшая 143 балла из 250.

С начала напомним, что в ноябре и декабре 2017 г. прошли два отборочных тура конкурса профессионального мастерства сервисных специалистов Scania Top Team 2017–2018, в которых приняли участие 47 команд дилерской сети «Скания-Русь». В российский национальный финал прошли только 7 команд.

Участникам предстояло пройти семь станций с техническими заданиями, которые проверят уровень знаний и навыков специалистов.

Главной целью глобальных соревнований Scania является непрерывное

совершенствование профессиональных навыков, знаний, а также умение контролировать и координировать свои действия с другими специалистами – весь этот багаж и опыт необходим для успешной работы сервисных станций Scania по всему миру.

Евгений Петричко, заместитель руководителя Академии Скании в России:

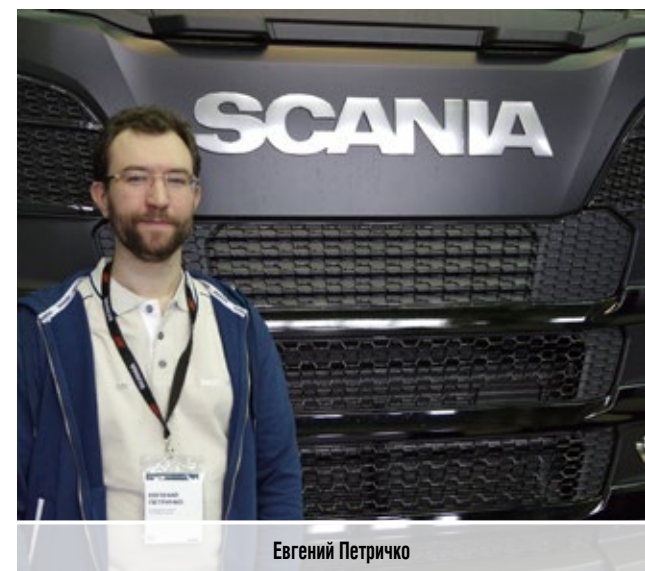
– В финале национального этапа соревнований основной акцент был сделан на возможности сервисных специалистов испытать себя в стрессовых условиях и опробовать собственные уникальные методы решения сложных и не-

стандартных задач в команде. В этом году конкурс проводится под девизом: «Движение к развитию».

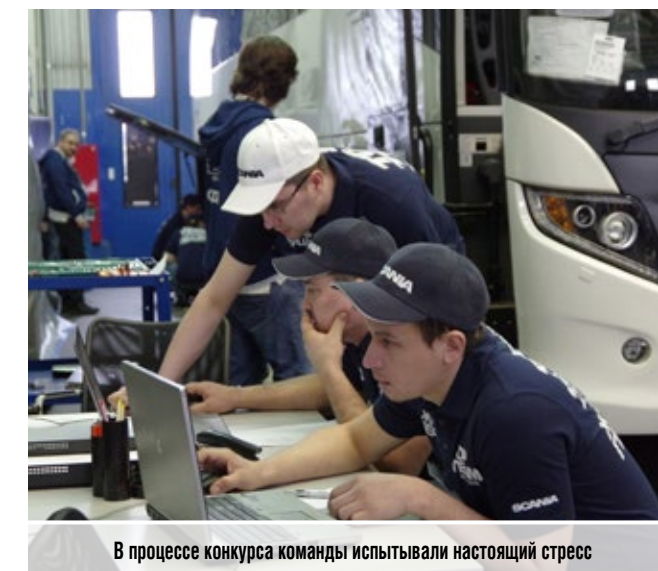
В процессе конкурса эмоции зашкаливали, но команда «Сканеры» сумела слаженно, профессионально и спокойно подойти к решению поставленных задач и максимально эффективно пройти все задания.

Олег Хоменко, капитан команды «Сканеры»:

– Наша команда впервые участвовала в соревнованиях Scania Top Team, и несмотря на высокий уровень профес-



Евгений Петричко



В процессе конкурса команды испытывали настоящий стресс

сиональных навыков, мы не ожидали таких отличных результатов, а тем более победы, что стало для нас приятной неожиданностью.

В финале участники выполняли задания на семи станциях, которые совмещали теорию и практику. На этих станциях команды получали очки за правильные ответы или теряли их за ошибки. За прохождение каждой станции можно было набрать максимальное количество баллов – 50. На первой и пятой станциях соревнования проходили в развлекательной форме. Командам предстояло проявить свою сплоченность и командный дух, а также показать, как происходит развитие навыков у взрослых людей в области машиностроения. Оставшиеся

упражнения представляли собой станции с различной техникой (автобус Scania Touring, седельный тягач нового поколения Scania и ДГУ), и участникам предстояло выявить технические неисправности этих единиц.

Константин Мишин, тренер команды и инженер по гарантии ООО «Скания Сервис»:

– К конкурсу мы начали готовиться с середины октября 2017 г. Самым сложным было организовать слаженную работу команды, ведь каждый из участников является специалистом в своей области и привык работать один. Необходимо было научить всех работать в команде. На конкурсе мы столкнулись с трудностями, в частности это зада-

ния по автомобилям Scania нового поколения, а также по системе нейтрализации отработавших газов Euro-6, так как эта система относительно недавно появилась на российском рынке и мало знакома механикам наших сервисов. Уверен, что мы заняли первое место благодаря усердным тренировкам и сплоченности команды.

Когда верстается материал, «Сканеры» участвуют в отборочном туре среди лучших команд европейских станций техобслуживания, проходящем в Тренто (Италия). Две лучшие команды попадут на мировой финал Top Team 2017–2018, который пройдет в декабре 2018 г. в Учебном центре Scania в Седертелье (Швеция).



Команда «Сканеры» в полном составе



Михаил БИРЮКОВ

МОДУЛЬНЫЙ ТРАКСОН

Концерн ZF создал принципиально новую коробку передач модульного типа, которая предназначена для тяжелых грузовиков в самых различных областях применения.

Новая трансмиссия передает более высокий крутящий момент с меньшими потерями энергии. У нее больший диапазон передаточных чисел и в то же время ниже уровень шума. В зависимости от области применения вместе с сухим сцеплением можно использовать также гибридный модуль, модуль двойного сцепления или модуль гидротрансформатора. И наконец, новинку можно комбинировать с коробкой отбора мощности (КОМ).

Для новой системы разработана революционная система управления движением PreVision, которая благодаря подключению к GPS и интерфейсу для приема навигационных сигналов работает в упреждающем режиме, что позволяет экономить топливо.

Базовую коробку передач можно комбинировать с пятью разными модулями:

- 1) одно- или двухдисковое сухое сцепление;
- 2) двойное сцепление;
- 3) гибридный модуль с электродвигателем;
- 4) коробка отбора мощности;
- 5) гидротрансформатор.

Как устроен TraKson

Система TraKson создана на базе многочисленных инновационных решений в плане как технологий, так и управляющего программного обеспечения.

Главным элементом новой разработки является базовая механическая коробка передач. Она включает передний делитель, демультипликатор, два промежуточных вала и вторичный вал, при этом исключительно компактна. Она способна передавать крутящий момент, значительно превышающий 3000 Н·м, и поэтому интересна прежде всего производителям грузовиков с полной разрешенной массой 60 т. TraKson будет предлагаться в версиях с 12 или 16 ступенями, обе версии имеют модификации с прямой (Direct Drive) или повышающей (Overdrive) передачей; в последнем случае – с особенно «длинными» передаточными числами. Все варианты базовой коробки отличаются большим диапазоном передаточных чисел. Это позволяет легко и плавно управлять тяжелым грузовиком при маневри-

ровании на малой скорости. В результате снижаются нагрузки на сцепление, и оно меньше изнашивается.

Усовершенствованные шестерни, инновационные решения по картеру и встроенный демпфер позволили снизить уровень шума по сравнению с коробкой AS Tronic (в среднем на 6 дБ).

Кроме того, в автоматизированной коробке передач предусмотрен вариант с двумя дополнительными передачами заднего хода. ZF предлагает в общей сложности четыре передачи заднего хода. Благодаря этому транспортные средства специального назначения – например, грузовики, работающие на строительстве автомагистралей, – могут быстро проезжать



задним ходом большие расстояния. Что касается эффективности, то здесь базовая КП TraKson, имеющая КПД около 99,7% (Direct Drive), практически вне конкуренции.

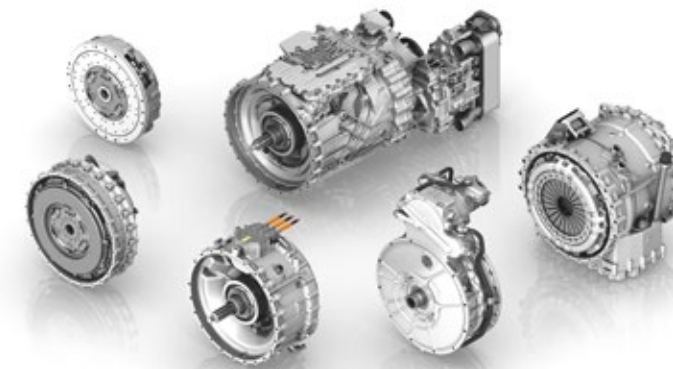
Наряду с сухим однодисковым и двойным (для передачи повышенного крутящего момента) сцеплениями ZF впервые предлагает версию TraKson с гибридным модулем для тяжелых грузовиков – TraKson Hybrid. Электродвигатель/генератор и отдельное сцепление позволяют реализовать все функции гибрида – от рекуперации энергии и автономного электрического хода до бустерного режима и функции «старт-стоп». Во время перевозок специальных грузов электромотор в режиме генератора может использоваться для питания дополнительных агрегатов, например рефрижератора. Благодаря TraKson Hybrid потребители электроэнергии в кабине водителя могут работать и при отключенном двигателе.



Винфрид Грюндлер, руководитель подразделения «Приводная техника для грузовых автомобилей» дивизиона ZF «Техника для коммерческого автотранспорта»:

«Исследования показывают, что применение комбинированных энергоустановок в тяжелом грузовике способствует значительному повышению экономичности. При этом надо признать, что сокращение расхода топлива во время грузоперевозок на дальние расстояния (около 5%) уступает показателям экономичности развозных грузовиков. Однако с учетом того, что у тяжелых «дальнобойных» грузовиков гораздо больше пробег и расход топлива, гибридная техника и на дальних перевозках – это вполне рентабельное и ресурсосберегающее решение, которое окупается за обозримое время.»

Комбинация базовой коробки передач TraKson с модулем двойного сцепления называется TraKson Dual. ZF готовит основу для того, что в будущем обещает стать трендом у производителей грузовиков: для экономии топлива можно применить главную передачу с очень малым



Главным отличием ZF TraKson является ее модульная конструкция

передаточным числом, что позволяет значительно снизить обороты двигателя на высшей передаче. Однако при обычных автоматизированных коробках передач это увеличило бы частоту переключений, так как уже на небольших подъемах необходимо было бы переключаться на более низкую передачу. В случае TraKson Dual подобные переключения на более низкую ступень и обратно могут выполняться под нагрузкой, т. е. без прерывания тягового усилия. Примечательно, что эти удобные и почти незаметные переключения снижают также расход топлива.

На большегрузных тягачах базовую коробку передач TraKson можно использовать в комбинации с гидротрансформатором: TraKson Torque позволяет трогаться с места без износа сцепления даже с высокими входными крутящими моментами. Преимущество данной модификации – плавное и комфортное маневрирование на малой скорости.

Опционально предлагается установка коробки отбора мощности. КОМ по принципу сэндвича встраивается между коробкой передач и двигателем и предназначена для пожарных автомобилей, подъемных кранов и бетоносмесителей.

Разнообразие функций

Для управления всеми модификациями коробки передач TraKson разработали единую программную платформу. Она собирает данные, поступающие от датчиков, отслеживающих наклон дороги, направление поворота или частоту вращения колесного вала двигателя, что позволяет реализовать стратегию упреждающего переключения режимов движения, функцию движения накатом, а также более комфортные маневрирование и трогание с места.

Базовая коробка передач TraKson оснащена трехступенчатым передним делителем и демультипликатором. В модуле TraKson Dual переключения осуществляются под нагрузкой через трехступенчатый передний делитель. В настоящее время это переключения с 1-й по 3-ю, с 4-й по 6-ю, с 7-й по 9-ю и с 10-й по 12-ю ступень.

В буквальном смысле путеводным решением стала система переключений в упреждающем режиме PreVision GPS. Тем самым ZF дает производителям грузовиков возможность связать коробку передач с сетью GPS и цифровыми картами. Это предупреждает излишние для данного рельефа местности переключения, например на подъеме или перед крутым поворотом, когда обычная система управления КП осуществляет переключение на повышенную передачу только для того, чтобы спустя несколько секунд вновь вернуться на пониженную.

На прямых отрезках дорог с легким уклоном имеет смысл использовать функцию наката: при этом коробка передач переключается на нейтраль, кинематическая цепь в режиме наката размыкается и двигатель работает на холостом ходу, тем самым снижаются расход топлива и выброс выхлопных газов. В то же время программа управления движением сразу распознает по топографической информации крутые подъемы/уклоны и вместо функции наката приводит в действие гидравлический тормоз-замедлитель (интардер), чтобы уберечь от износа тормозные колодки.

Коробка передач TraKson Hybrid обеспечивает значительную экономию в дальних перевозках. Представленный здесь электродвигатель/генератор мощностью 120 кВт устанавливается перед автоматизированной коробкой передач в тяжелых грузовиках.

Решение данной проблемы предлагает модуль TraKson Dual с системой переключений Tor 3: за счет модуля двойного сцепления практически все переключения на пониженную передачу и обратно, например с 12-й на 11-ю, выполняются под нагрузкой и практически незаметно. Такие характеристики переключения удобны для водителя, а при использовании в автомобиле с малым передаточным числом заднего моста они снижают расход топлива и уровень вредных выбросов. Примечателен и тот факт, что на трех нижних передачах TraKson Dual существенно облегчает трогание с места: по сравнению с обычными системами он выполняет переключения значительно быстрее и, самое главное, без каких-либо толчков. **IT**



АЗБУКА

Юрий БУЦКИЙ

ЧИСТОГО МАСЛА

После публикации в прошлом номере статьи о воздушных фильтрах логично написать продолжение – теперь уже о фильтрах масляных. Тем более что идеальной очистки воздуха не бывает. И мельчайшая абразивная пыль, которую пропустила штора воздушного фильтра, так или иначе оказывается в моторном масле. Приходится масляному фильтру брать на себя дополнительные обязанности, а у него и своих забот хватает. Справится ли? Сейчас посмотрим...

Легковые, грузовые...

Несмотря на грузовую специфику издания, не будем разделять фильтры на «грузовые» и «легковые». Во-первых, двигатели LCV мало отличаются от легковых «коллег». Пример – вечно живые «ГАЗели» с двигателем ЗМЗ-4063. Схожих примеров немало и среди современных легких коммерческих автомобилей.

Во-вторых, конструкция «легковых» и «грузовых» фильтров принципиально не различается: корпус, фильтрующая штора, клапаны... Да, бумага для шторы разная, если речь о тяжелом грузовом дизеле. И пропитка бумаги чуть другая. И клапаны настраиваются по-иному. Но на классификацию систем очистки это не влияет.

Зачем нужна фильтрация

От чистоты моторного масла зависят ресурс и надежность ДВС, а также его мощностные и экологические показатели. Важна и экономия моторных масел – они сегодня недешевы, а срок их службы напрямую зависит от степени загрязнения.

Загрязняющие примеси делятся на две основные группы: органические и неорганические. Органические образуются в результате неполного сгорания топлива, а также термического разложения, окисления и полимеризации масла. Свою лепту вносят реакции с участием соединений серы и воды, а влага в двигателе есть всегда – вспомним о вседущем конденсате.

А неорганические примеси – это банальная пыль, технологические загрязнения из-за небрежной сборки мотора, частицы механического износа деталей, а также продукты сработавших зольных присадок.

Теперь о специфике загрязнения масла в дизеле – в частности, мощном грузовом. Даже в современных дизельных моторах при сгорании топлива образуется некоторое количество сажи. Часть ее уносится с отработавшими газами, а часть попадает из камеры сгорания в масло.

Чем это плохо? Во-первых, резко ускоряется старение масла. Во-вторых, частицы сажи быстро разносятся по двигателю, откладываясь на деталях и грозя забить масляные каналы. В-третьих, сажа препятствует действию противозносных присадок.

Для уменьшения отложений сажи необходимо поддерживать во взвешенном мелкодисперсном состоянии. Поэтому в дизельные масла вводят большое количество диспергирующих присадок – дисперсантов. Но тут начинается другая неприятность. Дизели старых конструкций оснащены центробежными маслоочистителями (центрифугами). Они неплохо справляются с крупными загрязняющими частицами, но неэффективно очищают масло от мелкодисперсной сажи.

Еще пример. Из-за высокой степени сжатия в картер дизеля прорывается больше газов, чем в бензиновых моторах. Да и состав этих газов иной – в них имеется неустойчивый кислород. Прорываясь через лабиринт поршневых колец, он интенсивно окисляет масло.

Можно ли замедлить этот процесс? Да, если при фильтрации масла задерживать металлические продукты износа, «подхлестывающие» реакции окисления. Если фильтр справится с этой задачей, масло дольше сохранит свою работоспособность.

Кроме того, чистота масла важна для подшипника турбины. Загрязнения довольно быстро выводят его из строя. И здесь тоже вся надежда на масляный фильтр.

Виды систем очистки

В современных двигателях применяются две схемы очистки масла: полнопоточную и комбинированную. Наиболее распространена полнопоточная схема, когда масло многократно проходит по кругу «масляный насос – фильтр – пары трения – картер». Так очищается масло в двигателях большинства автомобилей. Фильтры для них так и называют – полнопоточные.

В комбинированной системе параллельно полнопоточному фильтру включают дополнительный фильтрующий элемент или центрифугу. Но в предыдущем разделе мы выяснили, что она не всегда справляется со своими обязанностями. Кроме того, центрифуга – энергоемкий узел. Масло в нее надо закачивать под давлением 5 атм, это требует дополнительной мощности, а нам надо экономить топливо. Да и ремонт центрифуги – дело хлопотное.

Поэтому конструкторы все чаще делают ставку на дополнительный элемент с фильтрующей шторой. Правильное его название – частичнопоточный фильтр (bypass filter). За время, когда



Пример комбинированной системы очистки для современного дизеля КАМАЗ. Полнопоточный фильтр показан слева, а частично поточный со спиральной шторой – справа. Разработка компании «Седан»

через полнопоточный фильтр проходит 100 % масла, частичнопоточный в зависимости от калибровки канала пропускает от 3 до 10 %, но с более тщательной отбраковкой инородных частиц. А вот еще цифры: тонкость отсева полнопоточного фильтра составляет около 45 мкм, а частичнопоточного – 1–3 мкм.

В НАМИ автору сообщили, что комбинированные системы очистки масла в два-три раза снижают износ подшипников коленчатого вала и маслоъемных колец. Но вместе с тем комбинированная система усложняет двигатель и увеличивает его стоимость. И возникает вопрос: а нельзя ли сделать полнопоточный фильтр с тонкостью отсева 3 мкм и не городить дополнительную магистраль? К сожалению, нельзя. Такой фильтр имел бы ничтожный срок службы из-за быстрого засорения.

Типы фильтров

Существуют три основных типа конструкции фильтров: неразборные, разборные и модульные (модульно-разборные).

Классический неразборный полнопоточный фильтр spin-on состоит из тонкостенного металлического кор-



Неразборные фильтры (spin-on) и сменные элементы (картриджи) для разборных фильтров

пуса с присоединительной резьбой, фильтрующей шторы и нескольких клапанов, о которых мы поговорим ниже. Относительно высокая стоимость неразборных фильтров компенсируется удобством их замены.

Разборный фильтр состоит из закрепленного в моторном отсеке (чаще всего на блоке) корпуса и сменного элемента – картриджа. Разборные фильтры встраивают как в полнопоточную, так и в комбинированную систему очистки.

Несмотря на неудобства замены картриджа, разборные конструкции признаны перспективными: во-первых, они существенно дешевле неразборных, а во-вторых, экологичнее, поскольку проще утилизируются.

И наконец, на современных автомобилях применяют модульные масляные фильтры, состоящие из съемного корпуса (модуля) и сменного картриджа. Считается, что такие конструкции сочетают в себе удобства неразборных и разборных фильтров.

О клапанах

Выше говорилось, что в корпусе неразборного фильтра расположены несколько клапанов. Чаще всего их два: перепускной и обратный. Начнем с перепускной и обратный. Начнем с перепускной и обратный. Начнем с перепускной и обратный. Начнем с перепускной и обратный.

Назначение перепускного клапана – обеспечить подачу масла к парам трения, если оно не может пройти через фильтрующий элемент. Такое случается, например, при сильном загрязнении шторы, при холодном пуске двигателя, когда масло загустело, и при резком нажатии на педаль газа.

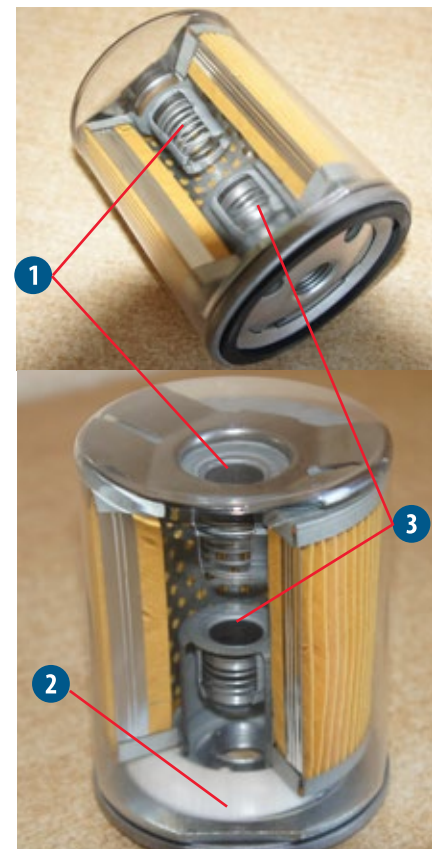
Перепускной клапан, как правило, располагают за шторой. Масло при его срабатывании сначала омывает штору и лишь потом устремляется в отверстие клапана. Понятно, что накопленная шторой грязь рискует быть смытой в магистраль, и тогда очистку масла надо начинать заново.



Масляный модуль MANN+HUMMEL со встроенными клапанами и заменяемым фильтрующим элементом

Правда, существует еще одно техническое решение – размещение перепускного клапана вблизи впускных отверстий. При его срабатывании масло направляется в магистраль, минуя штору. Риск смывания грязи при этом существенно меньше.

А в разборных конструкциях перепускной клапан располагают в корпусе фильтра или непосредственно в блоке двигателя. Понятно, что и здесь при открытии клапана штора останется в стороне.

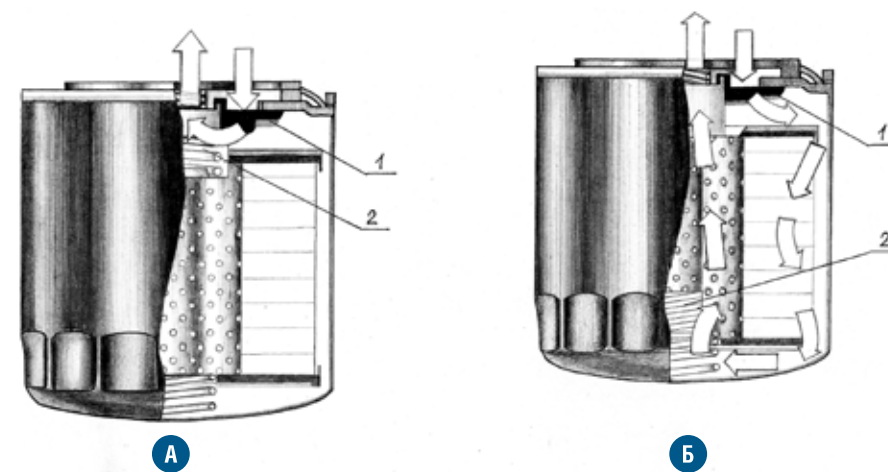


Наглядное пособие из НАМИ. Масляные фильтры spin-on с тремя клапанами: 1 – перепускной; 2 – антидренажный; 3 – противосливной

Теперь об обратном, или, как его иногда называют, антидренажном клапане (anti-drain valve). Его назначение – удерживать масло в корпусе фильтра при заглушенном двигателе.

Обратный клапан перекрывает впускные отверстия фильтра. Когда-то его изготавливали в виде резинового кольца переменного сечения. Если фильтр долго лежал на складе, упругие свойства кольца снижались, и клапан нового фильтра оказывался неработоспособным. Масло на стоянке стекало в картер, а двигатель запускался в режиме кратковременного масляного голодания – на заполнение фильтра требовалось время.

Сегодня многие отечественные и зарубежные фирмы изготавливают



Схемы расположения перепускного клапана в фильтре spin-on: а) нижнее расположение перепускного клапана; б) верхнее расположение перепускного клапана; 1 – обратный (антидренажный) клапан; 2 – перепускной клапан

обратный клапан в виде тонкого полимерного диска, зачастую с тефлоновым покрытием. Его плотное прилегание к поверхности крышки фильтра обеспечивается витой или штампованной металлической пружиной.

Некоторые неразборные фильтры имеют еще один клапан – противосливной (anti-syphon valve). Он перекрывает выпускное отверстие корпуса и не позволяет маслу вытекать при отворачивании фильтра. А сам фильтр становится «чернильницей-непроливкой». Так обеспечивается чистота рук, двигателя и, конечно, окружающей среды.

О фильтрующей шторке

Что характерно для современного масляного фильтра? Во-первых, уменьшение габаритов, ведь подкапотное пространство становится все более тесным. Во-вторых, увеличение пробега между сменами масла. Для решения этих задач важно правильно выбрать фильтровальный материал.

Главная деталь масляного фильтра – штора. Чаще всего в полнопоточных фильтрах встречается тонкостенная штора в виде многолучевой звезды. Иногда штору укладывают шевронным или спирально-складчатым способом, что позволяет существенно увеличить поверхность фильтрующего элемента.

Иногда в полнопоточных фильтрах применяют элементы объемного типа, изготовленные из хлопчатобумажных, синтетических и искусственных волокон. Как и следует из названия, осаждаемые частицы в них происходят по всему объему, поэтому эти элементы обладают более высокой грязеемкостью и служат дольше.

Весьма перспективна штора, изготовленная из синтетической нити, намотанной в виде бобины. Пример –

фильтрующий элемент тонкой очистки для КАМАЗА.

Но вернемся к классической бумажной шторе, уложенной «звездой». В идеале фильтровальные материалы должны удалять 100% загрязняющих веществ без образования перепада давления. Однако в реальной жизни приходится искать компромисс между двумя основными параметрами – эффективностью фильтрации и пропускной способностью.

Рабочие параметры будущего фильтровального материала определяются смесью сырья – натуральных и искусственных волокон. Их основными характеристиками являются длина волокон и технология их обработки. Первая влияет на прочность материала, а вторая – на его пропускную способность и эффективность фильтрации.

После получения из волокон бумаги ее пропитывают различными смолами. Цель – повышение химических и механических характеристик мате-

риала. Кроме того, на этапе изготовления фильтровальных материалов в них вводят огне- и водостойкие добавки, а также пластификаторы.

Таким образом, современные фильтровальные материалы представляют собой не просто бумагу в привычном понимании. Это трехмерные среды с высокой пористостью и большой внутренней поверхностью. Они задерживают частицы, не только превышающие размеры пор, но и более мелкие, попадающие на волокна и адсорбируемые на них.

Фильтры из новых материалов, состоящих из композиций целлюлозы с добавками полиэфира, имеют ресурс от 30 до 50 тыс. км пробега. А фильтры из новейших материалов, состоящих либо из равных долей целлюлозы и полиэфира, либо из чистого полиэфира, позволяют достичь пробега 100 тыс. км.

Свою лепту в качество фильтрации вносит и геометрия шторы. Продвинутые производители формируют на шторе выступы и углубления, обеспечивая тем самым необходимый и постоянный зазор между гофрами. А в процессе сгиба лучей на гофрированной машине на их вершинах образуются небольшие П-образные площадки. Они не позволяют шторе «схлопываться» при прохождении масла, что увеличивает ресурс элемента дополнительно на 15–20%.

Какую площадь должна иметь качественная бумажная штора, уложенная «звездой»? Скажем, для двигателя легкого фургона? По данным НАМИ – от 1100 до 1600 см². Для сравнения: площади штор в фильтрах ведущих производителей достигают 1800 см², а некондиционные изделия различного происхождения располагают лишь жалкими лоскутками в 450 см² и менее того.



Некоторые производители выпускают неразборные масляные фильтры с пластмассовыми корпусами. Здесь показан фильтр для двигателя Cummins со шторой, уложенной «звездой» (корпус разрезан)

О корпусе spin-on

Из чего изготавливают корпус масляного фильтра spin-on? Как правило, из обычной «черной» стали, что вполне оправданно. Прежде всего, это удешевляет само изделие. Далее, в отличие от фильтра топливного, коррозия корпусу изнутри не грозит: его защищает моторное масло. Что касается защиты снаружи, сталь легко окрашивается. Но лучше всего себя зарекомендовало порошковое покрытие.

Корпус соединяется с крышкой и усилителем. Эти элементы защищают от коррозии гальваническим способом. Тут же отметим, что форма и расположение впускных отверстий в крышке роли не играют. Правда, следует знать: чем больше отверстий, тем меньше жесткость усилителя.

И наконец, о резьбе. Если она окажется ослабленной, фильтр может сорвать. Впрочем, качественным фильтрам это не грозит, равно как и слишком тугое закручивание: их резьба попадает точно в середину допуска. Тут же отметим, что холоднокатаная резьба предпочтительнее нарезанной.

Уплотнительное кольцо выполняют из специальной маслостойкой резины.

Этот материал исключает подтекание масла и самопроизвольное отворачивание фильтра при вибрации двигателя.

Путевка в жизнь

Изделие сертифицировано... Разумеется, за этой фразой стоят испытания, узаконенные нормативной документацией.

Масляные фильтры оцениваются по десяти параметрам. Все перечислять не будем, укажем лишь основные, увязав их с реальным двигателем.

■ Показатели эффективности очистки, в частности тонкости отсева.

■ Начальное гидравлическое сопротивление. Если оно велико, а оборотов мотора недостаточно, чтобы открыть перепускной клапан, давление в системе упадет. Двигателю грозят задиры и прочие последствия масляного голодания.

Норматив начального гидравлического сопротивления – менее 0,03 МПа (~0,3 технической атмосферы). Если он выполняется, падения давления на холостых оборотах не будет.

Важно знать, что тонкость отсева без уточнения, какая именно тонкость, ни о чем не говорит. Речь может идти

о средней, номинальной или абсолютной тонкости отсева.

Так, средняя тонкость отсева означает, что фильтр задержит 50 % частиц монодисперсного загрязнителя указанного размера. Номинальная – что фильтр «тормозит» 95 % загрязнений указанного размера. И наконец, абсолютная – что отфильтровываются все 100 % частиц указанного размера. При сертификационных испытаниях фильтров обычно оценивают номинальную тонкость отсева.

Кстати, «тоньше» вовсе не означает «лучше» – иначе и шторму забить недолго. Иными словами, срок службы фильтра будет крайне малым. Значит, нужен некий оптимум – его-то и должен обеспечить производитель фильтра, подбирая фильтровальную бумагу для своего изделия.

■ Герметичность фильтра и отсутствие остаточных деформаций при давлении масла 1,5 МПа (~15 технических атмосфер).

Разумеется, достичь такого давления в системе смазки реального двигателя трудно, даже при неисправном редукционном клапане в масляном насосе. Это стендовый запас прочности, показатель надежности.

Если испытатели выносят вердикт: «Фильтр герметичен, остаточные деформации отсутствуют», – значит, корпус прочен, а закатка выполнена безупречно. Словом, масляным фильтром, прошедшим испытания, не грозит «раздувание» подобно мячику.

■ Работа перепускного и антидренажного клапана (при их наличии).

Перепускной клапан настраивают на определенный перепад давления (до и после шторы), а конкретные нормы задаются моторным или автомобильным заводом – извольте соответствовать.

Что касается антидренажного клапана, он должен быть герметичен, и этим все сказано.

В заключение раздела подчеркнем: официальная методика обеспечивает важнейшую характеристику – воспроизводимость результатов, без которой не бывает ни науки, ни практики. Испытывая изделия десять, сто, тысячу раз – итоговые цифры будут совпадать в пределах погрешности измерений.

Вот почему сертифицированным фильтрам можно верить. И рекомендовать их потребителю.

Фильтруй рынок!

А еще важно внимательно пользоваться каталогом, а не подбирать фильтр просто «по резьбе».

Дело в том, что количество клапанов в фильтре зависит от конструкции двигателя. Вариантов расположения у фильтра несколько: горизонтальное, наклонное отверстиями вниз, наклонное отверстиями вверх, вертикальное отверстиями вниз, вертикальное отверстиями вверх...

В последнем случае антидренажный и противосливной клапаны становятся ненужными – масло из фильтра и так не вытечет. А если и перепускной клапан установлен в блоке, фильтр может оказаться вообще бесклапанным. Еще раз, внимательно: бесклапанным! И не дай вам бог поставить его на обычный мотор, даже если резьба подойдет.

И совсем уж беда, если применять «не тот» фильтр советует производитель автомобиля. А такие случаи были.

Так, в документе 3100 3902008РЭ 2003 на с. 57 сказано буквально следующее: «...на двигателях 3М3-4062 допускается в послегарантийный период примене-

ние масляных фильтров зарубежного производства С113».

А что такое фильтр С113? Смотрим в таблицу каталога: этот фильтр имеет антидренажный и противосливной клапаны и не имеет перепускного – темный кружок в колонке В.Р. отсутствует. Следовательно, этот фильтр предназначен для двигателей, у которых перепускной клапан находится в блоке. Снова читаем внимательно: в блоке двигателя, а не в корпусе фильтра!

Сколько моторов пострадало из-за этой ошибки в заводском руководстве, история умалчивает.

Кому верить?

Сегодня фильтры солидных фирм примерно сравнялись по качеству. Все уважающие себя компании применяют современные технологии и комплектующие, внедряют системы менеджмента качества и в борьбе за рынок буквально наступают друг другу на пятки.

И все же их можно разбить на две группы: «кому наступают» и «кто наступает». Назовем отличительные черты первой, лидирующей группы производителей:

- изготовление фильтров в точном соответствии с требованиями автомобильных компаний, а также по их специальным заказам;
- поставки фильтров на конвейеры автомобильных заводов (ОЕМ);
- поставки на вторичный рынок изделий конвейерного качества, работа с дилерскими сетями (ОЕС);
- выпуск каталогов продукции (бумажных, электронных, сетевых) с максимально широким охватом марок и моделей автомобилей – как российских, так и зарубежных;
- участие в крупных международных выставках, в частности Automechanika во Франкфурте-на-Майне;
- наличие международного сертификата IQNet, подтверждающего, что производитель не просто внедрил систему менеджмента качества ISO, но и завоевал авторитет на мировом рынке.

Эти задачи решаются совместными усилиями конструкторов, технологов и маркетологов. Заполонившим рынок «перепаковщиками» они не по зубам.

Автор благодарит Владимира Волкова, эксперта по сертификации продукции автомобилестроения ФГУП «НАМИ», за помощь в подготовке статьи.



Стенд для определения гидравлических характеристик, тонкости и полноты отсева масляного фильтра: 1 – проверяемый фильтр; 2 – электродвигатель для привода масляного насоса; 3 – масляный насос (расположен за щитом), соединенный с масляной ванной; 4 – проставка с калиброванными каналами, выполненная по требованиям ISO 4548. Она позволяет однозначно трактовать гидравлические характеристики испытуемого изделия

Выдержка из каталога

Part N.	Fig.	D1	D2	THREAD	H.	B.P.	A.D.	3V.	Part N.
A 101	42	96	71,5	"1"-12 UNF"	139,5	•	•		C 165
A 270	43	93	73	"1"-12 UNF"	132		•		C 166
B 101	42	76	71,5	"13/16"-16 UNF"	87,5	•			C 170
B 103	42	96	71,5	"13/16"-16 UNF"	96,5	•	•	•	C 180
B 104	42	76	71,5	"13/16"-16 UNF"	87,5	•	•		C 204
C 101	42	76	71,5	"3/4"-16 UNF"	100	•	•	•	C 209
C 102	42	96	71,5	"3/4"-16 UNF"	96,5	•	•		C 270
C 103	42	76	71,5	"3/4"-16 UNF"	87,5				D 101
C 104	42	76	71,5	"3/4"-16 UNF"	87,5	•	•		D 102
C 105	42	96	71,5	"3/4"-16 UNF"	139,5	•	•	•	E 101
C 106	42	76	71,5	"3/4"-16 UNF"	100	•	•		E 102
C 107	42	86	71,5	"3/4"-16 UNF"	73,5	•	•		E 103
C 108	42	86	71,5	"3/4"-16 UNF"	57,5	•	•		E 104
C 109	43	'80	63	"3/4"-16 UNF"	102		•		F 101
C 110	43	80	63	"3/4"-16 UNF"	100,5	•	•		F 102
C 112	42	107	71,5	"3/4"-16 UNF"	96,5	•	•		F 103
C 113	42	76	71,5	"3/4"-16 UNF"	116	•	•		F 104
C 114	42	76	71,5	"3/4"-16 UNF"	141		•		F 105
C 115	42	76	71,5	"3/4"-16 UNF"	108	•	•		F 106
C 116	42	76	71,5	"3/4"-16 UNF"	59,5	•	•		F 107
C 117	42	96	71,5	"3/4"-16 UNF"	96,5	•	•	•	F 108
C 118	42	107	71,5	"3/4"-16 UNF"	111,5	•	•		F 109



Информационная справка

Жан-Луи Шлессер – французский автогонщик, участник чемпионатов мира по автогонкам в классе «Формула-1» и спортивных автомобилей, известный также под прозвищем «Лис пустыни». Двукратный чемпион мира по автогонкам в классе спортивных автомобилей, двукратный победитель ралли «Париж – Дакар» в Абсолютном зачете (1999–2000), шестикратный победитель «Африка Эко Рейс», руководитель гонки «Африка Эко Рейс».

ЖАН-ЛУИ ШЛЕССЕР: «ВСЯ МОЯ ЖИЗНЬ – ГОНКИ»

16 мая в Москве состоялась большая презентация внедорожного ралли-марафона Africa Eco Race 2019. Мероприятие прошло в конференц-холле клубного корпуса Crown Plaza, собрав около сотни гостей. В преддверии официального старта презентации и семинара Жан-Луи Шлессер пообщался с журналистами и ответил на их самые каверзные вопросы: о мечте стать гонщиком, об автомобилях, на которых удалось принимать участие, и о своих «детях» – проектах и гонках – в эксклюзивном интервью российских ралли-рейдов.

Жан-Луи, давайте сначала о мечте: как родилась идея стать гонщиком и повлияли ли ваш дядя Жо Шлиссер, гонщик «Формулы-1», на ваш выбор?

J.-L.S.: Я и не думал, что меня будут спрашивать о делах давно минувших дней. Расскажу кратко, так как это очень длинная история. Мое детство, как и детство большинства людей, родившихся в XX в., прошло в эпоху, когда не было ни компьютеров, ни сотовых телефонов, ни Интернета, ни прочих гаджетов. У нас было развлечение:

мы делали некое подобие самокатов из старых запчастей, других подручных средств, которые могли найти, и устраивали уличные гонки на этой технике. Наверное, с этого и началось мое увлечение гонками. У меня была достаточно небогатая семья и не было средств, чтобы за свой счет заниматься автомобильным спортом и участвовать в соревнованиях. Тогда я решил пойти учиться в школу гонщиков – не для того, чтобы научиться ездить на машине, просто там была возможность участвовать в соревнованиях, а в случае выигрыша давали автомобиль для продолжения карьеры.

– Не было ли сомнения после трагической смерти дяди (сгорел заживо в 1968 г. на этапе «Формулы-1» в Руане. – Прим.) в продолжении карьеры молодого гонщика?

J.-L.S.: На самом деле это был акселератор становления карьеры гонщика. В то время я должен был окончить электромеханический колледж Оливетти, где продолжительность обучения составляла пять лет, а параллельно отец помог мне поступить в школу гонщиков. Но после трагических событий с дядей отец, вернувшись с похорон, сказал, что планы поменялись и вместо обучения в школе гонщиков он мне купит малень-

кую машинку, чтобы ездить на учебу в колледж. Примерно в это же время один мой приятель, который служил в армии в Марокко, возвращался во Францию и попросил меня отвезти его. Вот так я уехал во Францию и изменил планы отца. Я стал самостоятельно зарабатывать деньги, чтобы оплатить учебу в школе гонщиков в Ле-Мане. Отец очень сильно переживал и не был в восторге от моего решения. Семья у нас была несостоятельная, и для молодых людей вот так уехать из Марокко было очень непросто. Вообще, такой поступок был достаточно редким. Поначалу во Франции было сложно психологически: французов, родившихся в Африке, называли «черные ноги», да и по-французски мы разговаривали с акцентом... Я уехал во Францию, не имея ничего, и мне было вначале трудно.

– Поддерживала ли семья потом, когда начались первые гонки и состоялись первые победы в автоспорте?

J.-L.S.: Семья меня не поддерживала материально, потому что, как я и сказал, у нас была достаточно небогатая семья. А морально... Вы знаете, в моей жизни было два этапа: первый – когда я участвовал в соревнованиях на спортпрототипах, в кольцевых гонках и был чемпионом Европы и чемпионом мира в гонках на спорткарах. Тогда все было нормально. И второй – когда я, завершив карьеру в «кольце», перешел во внедорожные соревнования и стал конструировать багги. Тогда вся моя семья была против, кроме моего отца. Он поддерживал меня, и в том числе при его поддержке мне удалось выиграть все, что было возможно. **Я всю свою жизнь считаю, что самое важное – это чего-то сильно хотеть и желать, тогда все получится!** Благодаря этому у меня получилось победить во многих автомобильных соревнованиях и сериях и завоевать столько первых мест.

– Почему вы стали конструировать именно багги, хотя карьеру начинали в кольцевых гонках?

J.-L.S.: Сначала расскажу предысторию. Пришлось приложить немало усилий, чтобы стать чемпионом. Очень часто люди видят только блестящую сторону всех этих побед, и мало кто задумывается, каких усилий это стоит. В спортпрототипах я выиграл практически все: был чемпионом мира, чемпионом Германии, выступая за Mercedes... Было предложение выступить за команду Peugeot, но на тот момент стало понятно, что я достиг некоего предела

в кольцевых гонках и надо переходить на следующий уровень. Поэтому, даже не представляя себе, что такое может случиться, я решил заняться чем-то новым и подумал: почему бы не начать, например, конструировать автомобили? Интересный вопрос: почему выбор был сделан в сторону именно багги? Это тот самый момент, когда выбираешь карьеру в той сфере, где у тебя все удастся. Когда пришел в ралли-рейды, было много заводских команд, таких как Peugeot, Citroën, Mitsubishi. У них были солидные бюджеты и много инженеров. Тогда я сказал себе, что надо найти какое-нибудь решение, чтобы отличаться от них и привлечь внимание партнеров и спонсоров. Для этого надо было изобрести что-то новое. А так как построить моноприводный багги было проще, чем полноприводный внедорожник, то выбор остановился на нем. И мне удалось привлечь к себе внимание журналистов, которые приезжали по приглашению крупных заводских команд. Для того чтобы разнообразить свои материалы, представители средств массовой информации рассказывали заодно и о моих машинах. Таким образом, я получал бесплатное освещение, и это было здорово! Выбор багги был удачным ходом!

– Какие узлы и агрегаты использовали для постройки багги?

J.-L.S.: На заре становления мастерской я начинал с двигателей Porsche. Это был чисто технический вопрос, потому что мне нужен был мак-

симально легкий автомобиль, а вместе с тем и надежный в пустыне. Мне повезло, что в период выступлений за команду Mercedes я дружил с инженерами, которые работали еще и в Porsche. С их помощью мне удалось получить очень хороший оппозитный двигатель Porsche Carrera с воздушным охлаждением.

– Можете дать рецепт идеального внедорожника и идеального багги на сегодняшний день?

J.-L.S.: Рецепт один: постараться сделать автомобиль как можно легче, надежнее, с хорошим ходом подвески... В принципе, он актуален на все времена.

– Какой серийный внедорожный автомобиль вы можете рекомендовать? Какая марка больше всех вас устраивает?

J.-L.S.: Смотря для чего использовать автомобиль... Для бездорожья, а также спокойных передвижений с семьей, на данный момент, есть единственная модель – Jeep Wrangler Sahara, который идеален для путешествий. Это единственный на сегодня автомобиль, имеющий электронные блокировки дифференциалов спереди и сзади. Эта модель – компромисс между ценой и удобством.

– Почему американцы, немцы, англичане и даже русские построили свои внедорожники, а французы – нет?

J.-L.S.: Во-первых, на мой взгляд, во Франции не так много пустынь и бездо-



рожья. Во-вторых, наверное, это не является национальной и культурологической чертой французов. Да и руководство предприятий смотрит на рынок, на спрос и исходит прежде всего из этого. Зато французы создали ралли-рейды, и по-моему, этого достаточно!

– Вернемся к соревнованиям. Какие главные три гонки вы можете выделить в своей жизни («Дакар», The 24 Hours of Le Mans...) и как можно их кратко охарактеризовать?

J.-L.S.: Если говорить о «Дакаре», то для меня это был личный подвиг, так как я единственный, кто несколько раз подряд выиграл марафон на автомобиле своей собственной конструкции. Теперь это уже банальность и всем известно, но это факт. На самом деле победить в нем было очень непросто, потому как участвовали очень серьезные команды и сильные соперники. Еще один факт моей гоночной биографии: первые шесть гонок в ралли-рейдах в самом начале рейдовой карьеры я выиграл в одиночку, без штурмана. В гонке The 24 Hours of Le Mans надо было быть очень собранным, там важно следить не только за дорогой, но и за тем, чтобы соперники не сделали глупостей и не совершали ошибок, потому что любая мелочь может повлиять на результат. Третью гонку... Я даже не знаю, какую третью гонку назвать, так как много где ездил и много побеждал. Физически тяжело выступать на спортпрототипах, потому как там нет усилителя рулевого управления, и на виражах бывало сложно.

– Уже несколько раз вы говорите, что выступали без штурмана. Почему выступали без штурмана?

J.-L.S.: Самые первые мои багги были одноместными – я хотел, чтобы автомобиль был суперлегким, и просто решил таким образом убрать проблему. Поначалу я даже не представлял себе, насколько трудно ездить без второго пилота.

– За 44 года в автоспорте и езды на различных типах техники – на одноместных спорткарах, на прототипах, на багги и даже на нашем российском автомобиле «Нива» – какой автомобиль оставил самые яркие впечатления, а с каким было больше всего проблем?

J.-L.S.: Очень сложно вспомнить... Положительные эмоции были везде и во всех автомобилях. Я участвовал в гонках на скорость на «Ровере», и это был великолепный автомобиль, которым приятно было управлять. Очень большим удовольствием было ездить на мощном резком автомобиле Mercedes-Benz C11. На трассе 1000 км Нюрбургринга наиболее жестким испытанием была классификация, где даже «выворачивало» от скорости. Там я участвовал на Sauber C9-Mercedes. Да и собственные багги приносили удовольствие. Конечно, были и разочарования. Однажды у меня сгорел автомобиль, мы только успели остановиться и выйти. Такое тоже случается.

– На каком месте в гонке адреналин?

J.-L.S.: Это, конечно, моя точка зрения, и адреналин важен, но всегда нужно не терять голову и сохранять ум холодным. Невозможно выигрывать только на адреналине. Составляющих победы очень много, и много типов пилотов: есть быстрые пилоты, есть пилоты хорошие, но суперпилотов очень мало.

Для того чтобы выигрывать, надо всегда сохранять ясность ума.

– Кто ваш кумир среди пилотов?

J.-L.S.: Михаэль Шумахер был со мной в одной команде, в кольце гонял с Айртном Сенна. А так больше и нет кумиров.

– У вас есть небольшая кинокарьеря – участие в фильмах «Такси-2» и «Такси-3». Вам понравился этот художественный эксперимент? Будете ли продолжать и поступали ли еще предложения?

J.-L.S.: Во всех четырех фильмах я делал все трюки, которые были связаны со скоростью. Не столкновения, а именно скоростные трюки. Больше, конечно, я выступал как каскадер, а в «Такси-2» и «Такси-3» у меня была уже небольшая актерская роль. В «Такси-5» сменилась режиссерская команда, и для меня проект был завершен.

– В разные этапы своей жизни в автоспорте вы успели побывать и пилотом (44 года выступлений и побед), и организатором (11 лет руководства марафоном Africa Eco Race), и инженером-конструктором (почти 28 лет). Скажите, что сложнее: участвовать в гонке или быть ее организатором? Или строить машины? И что лично вам больше по душе?

J.-L.S.: Последнюю гонку я выиграл в 2014 г. Вся моя жизнь – это сплошные каникулы, потому что все, что я делал, было очень интересно и мне нравилось. Сейчас вот мы разговариваем, а я думаю о гонке в Бельгии, где впервые пройдет Чемпионат мира самолетов по самому короткому взлету и посадке (Short Take Off & Landing – STOL). Я постоянно живу своими проектами, и мне это нравится. Во всех аспектах моей жизни я стараюсь делать все максимально хорошо.

– В 2003 г. вы сказали в одном из интервью, что оставите спорт, если появится кто-то лучше вас или придет пресыщение автоспортом. В 2014 г. вы прекратили выступать. Просто надоело побеждать или на самом деле появились быстрые конкуренты?

J.-L.S.: Я, кажется, говорил, что выступаю только для того, чтобы выигрывать. Когда я стал организовывать «Africa Eco Race», я делал все, чтобы гонка удалась. И соревнование на самолетах в Бельгии я тоже постараюсь выиграть и запускаю его со ставкой на то, что оно будет успешным. Все, что я делаю, – делаю по полной программе. Это же касается гонки в Туркменистане, которая, я уверен, станет такой же популярной, как африканский марафон.

– И в завершение можете дать несколько советов, а может быть, что-то пожелать участникам, которые придут на ваши гонки и будут бороться за место на подиуме? Так сказать, совет уже опытного пилота тем, кто только начинает свой путь к славе.

J.-L.S.: Те, кто не знакомы с этой гонкой, смогут посмотреть, что такое настоящий ралли-рейд. Нас ждут 15 великолепных гоночных дней, где мы две недели живем в палатках и каждый день видим настоящую жизнь. Прожить гонку так, как мы ее живем, – дорогого стоит! Africa Eco Race – это серьезное соперничество и вызов самому себе.

После интервью для журналистов и гонщиков прошел семинар, посвященный марафону Africa Eco Race 2019, на котором были рассмотрены сложные вопросы, касающиеся технических требований к технике, зачетов и категорий, в которые можно подать заявку на участие. Организаторы рассказали, что в соревнованиях на африканском континенте смогут принять участие спортсмены автомобильной и мотоциклетной дисциплин практически во всех возможных категориях, а на пилотной гонке в Туркменистане, которую делает команда Жана-Луи Шлессера и которая пройдет с 11 по 15 сентября, решено пока воздержаться от участия мотоциклетного зачета.

Помимо этого, во время семинара поднимались вопросы обеспечения безопасности на гонке, логистики и нововведений, которые ждут участников зачета SSV. Далее гостей мероприятия ждала презентация, где организаторы подробно рассказали об особенностях маршрута 11-го издания Africa Eco Race.

На протяжении 10 лет трансконтинентальный марафон проходит по классическому маршруту африканского Дакара, соединяя Европу и Африку. Традиции, заложенные Тьерри Сабинном, основателем марафона, а также масштабная работа, новые идеи, которые привнесли в гонку Жан-Луи Шлессер и его команда, позволили сделать проект успешным и динамично развивающимся. 11-е издание гонки Africa Eco Race пройдет с 30 декабря 2018 г. по 13 января 2019 г. со стартом на юге Франции и финишем на Розовом озере в Дакаре. Участников ждет великолепный маршрут, проложенный через территории Марокко, Мавритании и Сенегала. Формат марафона будет включать 6500 км дистанции, около 4500 км спецучастков, 12 этапов и 1 день отдыха. Организаторы сохраняют в концепции гонки кольцевые спецучастки в Мавритании на базе двух бивуаков,



а также этап-марафон «500 миль». Более 70 % трасс будут проложены по пустыне Сахаре и лучшим песчаным эргам, а предгорья, каменные плато, солончаки и саванны дополняют разнообразие покрытий.

Жан-Луи Шлессер отметил, что основная задача организаторов марафона – сделать возможность финиша на Розовом озере для всех пилотов, независимо от того, какие неприятности могут их ждать во время соревнований. Он также высказал надежду на то, что российские участники, которые с момента зарождения африканской гонки принимали в ней участие и выступали в различных зачетах – в мотозачете, на квадроциклах, спорткарах и грузовиках, также поддержат соревнования и в этом году. Тем более что в команде «КАМАЗ-мастер», где на гонке в Африке успешно выступал газодизельный КАМАЗ **Сергея Куприянова**, по полнению: был построен новый автомобиль с 16-литровым двигателем, который, возможно, примет участие в марафоне.

Шлессер также рассказал и о новом проекте – гонке в Туркменистане TURKMEN DESERT RACE («Амуль-Хазар»), на организацию которой он подписал трехлетний контракт с правительством республики. Ралли пройдет с 9 по 15 сентября через знаменитые пески пустыни Каракумы со стартом в Амуле (Туркменабад) и финишем в Хазаре на берегу Каспийского моря. Вместе с членами туркменской делегации, прибывшей в Москву с официальным визитом по поручению Президента **Гурбангулы Бердымухамедова**, Шлессер отметил, что приложит все усилия, чтобы гонка была проведена на самом высоком уровне и получила высокую оценку мирового сообщества. Международная автомобильная федерация ФИА согласовала приезд своего наблюдателя на это ралли.

В финальной части презентации Жан-Луи Шлессер и пресс-секретарь

открытой внедорожной квадросерии Can-Am X Race **Галина Кошелева** подчеркнули важность взаимного сотрудничества в вопросе развития категории ТЗ (класс SSV) на мировом уровне. В рамках подписанного партнерского соглашения Africa Eco Race 2019 подарит денежные сертификаты на участие в марафоне двум победителям серии Can-Am X Race в зачетах ATV и SSV. Как отметила Галина Кошелева, квадросерия за годы своей успешной работы вырастила немало талантливых пилотов, таких как **Сергей Карякин**, победитель ралли «Дакар 2017», и **Александр Максимов**, победитель Africa Eco Race 2017 в зачете квадроциклов, и такая же мечта – попасть на марафон и оказаться в Дакаре – есть у многих участников серии.

Журналисты тоже не остались в стороне и задали руководителю африканской гонки свой «большой» вопрос о том, будут ли организованы специальные программы для журналистов, в рамках которых они могли бы выиграть, как и пилоты, сертификаты на аккредитацию для освещения гонок. Жан-Луи Шлессер отметил, что предложения будут рассмотрены, а пока организаторы будут делать все возможное, чтобы представители средств массовой информации могли быть больше вовлечены в освещение гонки. Он добавил, что заинтересован в расширении освещения гонки и подумает над бюджетными формами аккредитации для СМИ. **П**

Даты проведения соревнований

Africa Eco Race:

30 декабря 2018 г. – 13 января 2019 г.
TURKMEN DESERT RACE («Амуль-Хазар»):
9–15 сентября 2018 г.

Следующая презентация марафона Africa Eco Race 2019 состоится в Венеции 22 июня.

Татьяна Измайлова, специально для «Грузового Портала»



Михаил БИРЮКОВ

Юбилей завода – это повод оглянуться назад, вспомнить историю и достижения, то, чем можно гордиться.



АВТОЗАВОДУ «ЧАЙКА-СЕРВИС» 25

В 2008 г. автомобильный завод «Чайка-Сервис» начал изготовление автогидроподъемников «Чайка-Sosage», отвечающих самым современным требованиям. Было освоено производство гидроподъемников с высотой подъема от 12 до 100 м, что вывело бренд «Чайка-Sosage» в лидеры по объему продаж в России.

За минувшие годы разработаны модели, сконструированные специально для российских энергетиков,

коммунальных служб, нефтегазовых предприятий и авиационно-космической отрасли. Автогидроподъемники «Чайка-Sosage» работают в Якутии, на проекте «Ямал СПГ» и на космодроме «Восточный». Завод имеет колоссальный опыт работы со сложной гидравликой, в том числе в условиях Крайнего Севера.

Опыт показывает, что на рынке нет двух одинаковых клиентов и не всегда стандартные решения могут удовлетворить заказчика. Поэтому при на-

личии особых запросов и пожеланий возможна адаптация стандартной модели или разработка принципиально новой. За счет максимальной локализации сварочных работ и грамотного использования высококачественной гидравлики создаются прочные и легкие конструкции. В результате появляется возможность установки, например, подъемника с высотой 24 м на «ГАЗель NEXT», подъемника с высотой 28 м на «ГАЗон NEXT» или подъемника с высотой подъема 44 м на КАМАЗ-43118.



Евгений Федорович Ганин, генеральный директор ПО «Чайка-Сервис»: – На сегодняшний день «Чайка-Сервис» – это один из ведущих производителей в нескольких сегментах рынка, что подтверждают многочисленные партнеры компании, среди которых крупнейшие заводы – изготовители шасси: ГАЗ, КАМАЗ, «Урал», Isuzu, Hyundai, Mitsubishi Fuso, HINO, Mercedes-Benz и др. Ежегодно заводом выпускается около 1500 ед. техники самого различного назначения. Завод имеет более 80 сервисных станций в России и СНГ. Производственные мощности рассчитаны на выпуск свыше 2000 ед. спецтехники в год, при этом ассортимент моделей превышает 400 ед. Площади предприятия превышают 50 000 м².

В настоящее время в разработке находится автогидроподъемник с высотой подъема 70 м.

Производственные мощности предприятия позволяют помимо серийного изготовления подъемников специализироваться на производстве гидроманипуляторов с грузовой мощностью от 1 до 200 т.м, эвакуаторов с платформами всех типов, самосвалов, аэродромной и пожарной техники, двухрядных семиместных и спальных кабин, а также эвакуаторов с частичной погрузкой для грузовых автомобилей. Все модели проектируются и изготавливаются предприятием с использованием гидравлики европейского производства.

Сегодня спецтехника «Чайка-Сервис» работает в сфере коммунального и дорожного хозяйства, на предприятиях энергетической и нефтегазодобывающей, строительной и телекоммуникационных отраслей, в МЧС, ФСБ и МВД.



В цехе сборки нижегородского предприятия кипит работа

Премиальный дилер Fassi в РФ

В 2018 г. «Чайка-Сервис» выпускает на отечественный рынок новый продукт – «Чайка-Fassi», крано-манипуляторные установки с грузовой мощностью до 200 т.м.

В отличие от большинства заводов-доработчиков «Чайка-Сервис» проверяет все элементы гидросистемы – как на испытательных стендах, так и в составе с автомобилем. Все испытания проходят с необходимым перегрузом в соответствии с требованиями Ростехнадзора. Любое транспортное средство, кроме того, проходит испытания пробегом на искусственной полосе с препятствиями. Основная масса конкурентов в этом направлении не проводят испытания после установки, ссылаясь на то, что крано-манипуляторная установка прошла испытания на заводе-изготовителе. Впоследствии это приводит к поломкам и даже серьезным авариям, что дискредитирует любого изготовителя. Остается только добавить, что завод «Чайка-Сервис» можно сравнить с ледоколом, который самостоятельно прокладывает свой путь, в то время как другие лишь «следуют в фарватере».



Крано-манипуляторная установка «Чайка-Fassi» на шасси HINO

В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ «ГРУЗОВОГО ПОРТАЛА» ЧИТАЙТЕ:



КАК Я ЕЗДИЛ НА S500

По моим личным опросам автолюбителей, водить грузовик – это сложно, медленно, часто опасно, некомфортно, шумно, на дальнее приходится терпеть бытовые неудобства. И конечно, трудно физически. А еще – запах солянки. Профессионалы, читающие эти строки, посмеялись бы над такими заблуждениями 20-летней давности, ведь водить настоящий трак – особое удовольствие! Я сажусь за руль новейшего Scania S500. Над головой – пространство, которого хватало, чтобы встать в полный рост, за спиной – два спальных места 80 и 100 см шириной. Это больше, чем купе в поезде.

НОЛЬ ДЕФЕКТОВ

Завод Schaeffler, расположенный в Промышленной зоне «Заволжье» в Ульяновске, работает почти четыре года, выпустив уже сотни тысяч единиц готовой продукции. За это время в адрес предприятия от клиентов не поступило ни одной рекламации. Таковы практические результаты реализации принципа «Ноль дефектов».

Расположение российского завода Schaeffler – одного из 75 заводов компании, разбросанных по всему миру, и, по крайней мере пока, единственного в нашей стране – иначе как стратегически чрезвычайно выгодным его не назовешь.

ПОДПИСКА

ОФОРМИТЕ ГОДОВУЮ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ «ГРУЗОВОЙ ПОРТАЛ»

Платеж

Получатель: ООО "Таби Медиа"
ИНН: 7715893482
Р/сч.: 40702810700000121726
в: ВТБ 24(ПАО)
БИК: 044525716
К/сч.: 30101810100000000716

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Грузовой Портал"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

Телефон _____ e-mail _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2000 руб. 00 коп. из расчета 500 руб. 1 экз.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ___ коп.

Итого: _____ руб. ___ коп. Дата " __ " _____ 2018г.

С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.

Подпись плательщика: _____



Чтобы оформить подписку:

- заполнить подписной купон и оплатить его в ближайшем отделении банка;
- отправить копию платежного поручения в редакцию по электронной почте.

Квитанция

Кассир

Получатель: ООО "Таби Медиа"
ИНН: 7715893482
Р/сч.: 40702810700000121726
в: ВТБ 24(ПАО)
БИК: 044525716
К/сч.: 30101810100000000716

Наименование платежа: Годовая подписка на журнал "Грузовой Портал"

Ф.И.О. плательщика: _____

Адрес для доставки (с индексом) _____

Телефон _____ e-mail _____

Адрес плательщика: _____

Сумма платежа: 2000 руб. 00 коп. из расчета 500 руб. 1 экз.

Сумма платы за услуги: _____ руб. ___ коп.

Итого: _____ руб. ___ коп. Дата " __ " _____ 2018г.

С условиями приема указанной в платежном документе суммы, в т.ч. с суммой взимаемой платы за услуги банка, ознакомлен и согласен.

Подпись плательщика: _____

MIMS automechanika MOSCOW

22^я Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля

27 – 30 августа 2018
ЦВК «Экспоцентр»
Москва

Получите бесплатный билет!
www.mims.ru

Организатор
ITEMF
EXPO



ФРИКЦИОННЫЕ НАКЛАДКИ

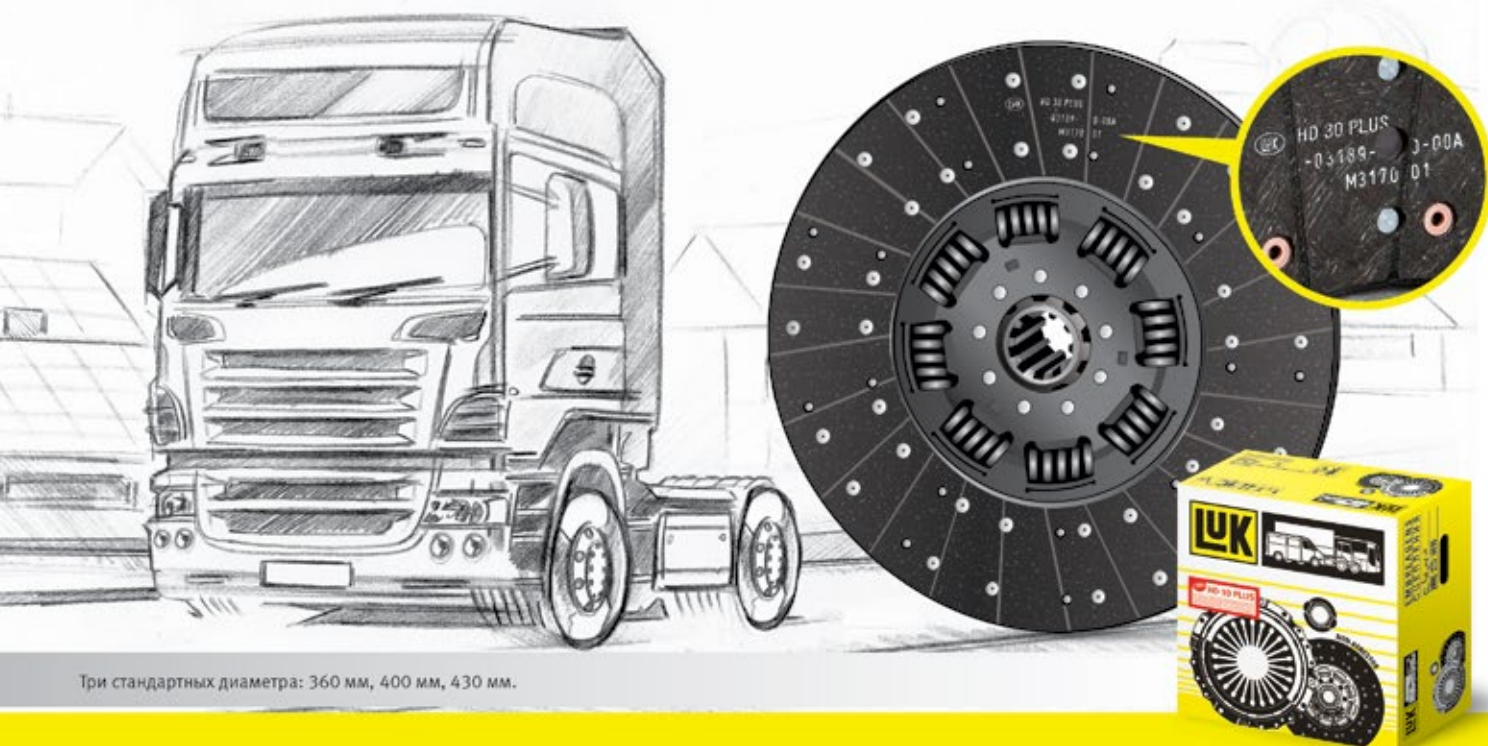
LuK HD 30 PLUS



Фрикционные накладки являются ключевым элементом любой системы сцепления. Его качество определяется долговечностью, величиной передаваемого крутящего момента и комфортом при трогании или переключении передач. Развитие новых поколений фрикционных материалов привело к увеличению ресурса сцепления. Новый материал был назван HD 30 PLUS после того, как проведенные испытания и опыт его эксплуатации показали увеличение ресурса фрикционных накладок на 30%. Данный прогресс был достигнут благодаря специально разработанным волокнам в многослойной структуре материала и совершенно новому процессу его производства. Для автопарков это означает значительную экономию средств и сокращение простоев коммерческого транспорта.

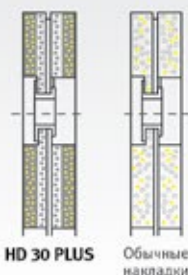
Преимущества LuK HD 30 Plus:

- Увеличенный ресурс
- Высокая износостойкость
- Высокая прочность на разрыв
- Высокая термостойкость
- Стабильность материала на протяжении всего срока службы
- Комфорт при эксплуатации



Три стандартных диаметра: 360 мм, 400 мм, 430 мм.

Обычные накладки обеспечивают либо высокую прочность и термостойкость, либо высокую износостойкость. До недавнего времени не было возможности совместить эти характеристики. Однако специалистам LuK удалось найти простой приём для достижения компромисса.



HD 30 PLUS

Обычные накладки

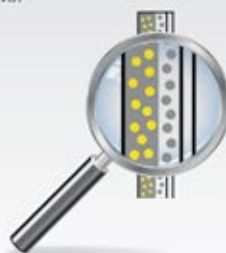
Накладки состоят из двух слоёв, изготовленных из различных материалов

ПОВЕРХНОСТНЫЙ СЛОЙ

- высокая эффективность передачи крутящего момента
- высокий коэффициент трения
- комфорт при трогании и переключении передач
- низкий износ

ВНУТРЕННИЙ СЛОЙ

- стабильность материала
- сопротивление термическому износу



Данные накладки разработаны специально для высоконагруженных коммерческих автомобилей, благодаря двухслойной конструкции, увеличивают ресурс на 30% по сравнению с обычными сцеплениями. LuK HD 30 PLUS доступны в размерах 360 мм, 400 мм, 430 мм.

HD 30 PLUS

+30%

Обычные накладки

ДОЛГОВЕЧНОСТЬ

LuK – OE качество для автомобильной промышленности и вторичного рынка

LuK HD 30 PLUS – системы сцеплений с увеличенным ресурсом

www.schaeffler.ru/aftermarket
www.repxpert.ru