



SCANIA



ДИЛЕРСКАЯ И СЕРВИСНАЯ СЕТЬ SCANIA:

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

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

Воронеж
Сканеж
Тел.: (4732) 46 05 20

Екатеринбург
ЕвразScan
Тел.: (343) 379 45 01

Екатеринбург
УралScan
Тел.: (343) 379 379 9

Иркутск
Никалид
Тел.: (3952) 44 49 52

Казань
Нур-Авто
Тел.: (843) 277 78 68

Краснодар
Краснодар-Scan
Тел.: (861) 920 62 53

Краснодарский край
КубаньScan
Тел.: (86162) 6 45 40

Краснодар
СибScanСервис
Тел.: (3912) 78 63 36

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

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

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

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

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

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

Нижний Новгород
Транссервис
Тел.: (831) 2 74 85 67

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

Новосибирск
СибтракScan
Тел.: (383) 303 12 80

Омск
Барс-Авто
Тел.: (3812) 32 22 22

Оренбург
ОренбургScanСервис
Тел.: (3532) 30 00 03

Пермь
ПрикамьеScan
Тел.: (342) 294 58 63

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

Самара
СамараScan
Тел.: (846) 373 87 48

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

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

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

Саратов
Балтранс
Тел.: (8452) 79 99 93

Сургут
ЮграСкан
Тел.: (3462) 51 80 45

Сыктывкар
Партнер ЛУКОЙЛа
Тел.: (8212) 291 800

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

Тула
ТулаScan
Тел.: (4872) 38 53 90

Тюмень
ТюменьScan
Тел.: (3452) 426 062

Уфа
Дом техники
Тел.: (347) 2 912 512

Челябинск
УралАвтоСкан
Тел.: (351) 771 51 25

Ярославль
СканТрак
Тел.: (4852) 72 18 74

SCANIA

по-русски

**ПЕРВЫЙ
МУСОРОВОЗ**
для Санкт-Петербурга

**ВЫСТАВКИ:
НОВЫЕ
ПРОЕКТЫ**
на «СТТ-2008»

**ПЕРВЫЙ
ОБЛАДАТЕЛЬ
DOS-3**

Новая коллекция одежды
Scania Truck Gear
Страсть
к моде



Интервью
**КАК ДОСТИЧЬ
150 000?**
Страница 8



Поставки
**ТЯГАЧ ИЗ
«ПРОСТОКВАШИНО»**
Страница 23

СОДЕРЖАНИЕ

Scania по-русски № 1

4 Время приумножения в Индии

Scania расширила ассортимент предложений на индийском рынке

8 Scania растет с мегаполисами

Высокий спрос на транспорт во всем мире – благоприятный момент для Scania. «К 2015 г. мы будем делать 150 тысяч машин в год», – говорит Лейф Остлинг

11 Scania Griffin — тягач будущего

«СибтракСкан» представил потенциальным покупателям своего региона обновленную линейку тягачей семейства Griffin

13 Первый обладатель DOS-3

Компания «Север-Скан» получила сертификат качества DOS-3. К этому событию дилер готовился почти полгода

14 Единая стратегия для достижения цели

В 2008 году «Скания-Русь» возобновила проведение обучающих семинаров для региональных дилеров

16 Во всей красе

На выставке «КомТранс-2008»

20 Новые проекты

На выставке «СТТ-2008»



22 Интерес к лизингу возрастет
Финансовые услуги и их главные преимущества

24 Страсть к моде
Новая коллекция одежды Scania Truck Gear

28 Первый мусоровоз
Компания «Петроскан» поставила первый в России новый мусоровоз

30 Музыка водителей грузовиков
Действительность или вымысел?

34 Наши люди
PR-менеджер «Скания-Русь» Ольга Кривоногова не представляет своей жизни без автомобиля

“Новый имидж корпоративного журнала будет узнаваем в любой точке мира”.

Ольга Кривоногова,
менеджер по связям с общественностью
и рекламе

В ногу со временем...

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вы держите в руках первый номер журнала «Scania по-русски». Это обновленный вариант давно знакомого вам корпоративного издания «Мир Скании». Кроме названия полностью изменился внешний вид, формат и некоторые рубрики. Смена имиджа издания связана, прежде всего, с глобальным переходом на единый стандарт корпоративных журналов Scania по всему миру. Мы хотим, чтобы в любой точке мира журнал Scania был узнаваем.

Журнал получил свое новое имя по итогам конкурса на лучшее название, в котором участвовали сотрудники Scania и его дилерских центров в России. На наш взгляд, название «Scania по-русски» отражает саму идею российского издания, на страницах которого мы как и раньше будем рассказывать о новинках, особенностях и характеристиках техники Scania, о событиях в мире и в России.

Начиная с этого номера журнал не только меняет название и внешний вид, мы надеемся, что с вашей помощью он станет еще интереснее. Мы готовы рассказывать вам именно о том, что вас волнует и освещать проблемы, вызывающие наибольший читательский интерес.

Читайте в этом номере интервью о настоящем и будущем Scania с президентом и управляющим директором Scania Лейфом Остлингом, о крупнейших выставках и событиях за последние полгода, о новых поставках, о наших новых дилерах, о музыке, которую предпочитают водители грузовых автомобилей. Надеемся, что вам понравится новая версия журнала. Мы ждем ваших комментариев, замечаний и предложений.

Желаем вам полезного прочтения!

ОЛЬГА КРИВОНОГОВА,

МЕНЕДЖЕР ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И РЕКЛАМЕ



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

Текст: Конни Хеттинг
Фото: Дэн Боман



“

Будущее представляется нам радужным”.

C. Рагхаван, Larsen & Toubro Limited



Автомобиль — это статус.
В 2000 г. лишь 0,5% индийцев владели автомашиной.
В 2010 г. их будет уже 1,1%

ВРЕМЯ ПРИУМНОЖЕНИЯ В ИНДИИ

Индийская экономика динамично развивается. Страна строит свою инфраструктуру, соответствующую растущим транспортным потребностям. В сотрудничестве с индийской компанией Larsen & Toubro Limited Scania уже заняла свое место на этом рынке.

КОГДА РАСШИРЕНИЕ ДОРОЖНОЙ СЕТИ Индии будет закончено, откроются двери на четвертый по величине рынок тяжелых грузовиков. Работая с индийским дистрибутором Larsen & Toubro Limited (L&T), Scania уже заняла свое место на рынке надежных тяжелых грузовиков для горнодобывающей промышленности.

Наличие в Индии крупных запасов угля, насчитывающих 256 млрд тонн, стимулирует быстрый рост горнодобывающей промышленности.

Индийское правительство поставило цель обеспечить электроснабжение всей страны с населением 1,12 млрд человек к 2012 г., что потребует увеличения электростанций, работающих на угле. Индия намерена удвоить производство стали, для чего требуется добывать больше угля.

Для достижения этих целей большому количеству частных добывающих компаний выдаются лицензии на добычу угля. Компании в самых разных отраслях промышленности могут также получить разрешение на угледобычу, если добываемое сырье будет направлено на обеспечение электроэнергии их производственной деятельности.

Как государственные, так и частные добывающие компании осуществляют замену крупных и капиталоемких транспортных машин, которые традиционно использовались в добывающей промышленности, на импортные экономичные и надежные грузовики. Именно этот сегмент является целевым для совместного предприятия Scania с L&T в Индии. В настоящее время годовой объем сбыта грузовых машин составляет около 1350 единиц при ожидаемом ежегодном росте 30 %.

«Развитие горнодобывающей промышленности будет способствовать устойчивому спросу на импортные тяжелые грузовики», — говорит г-н С.К. Миттра, вице-президент подразделения Construction & Mining Equipment Business компании L&T.

ИНДИЙСКИЙ РЫНОК ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВИКОВ для строительной и горнодобывающей промышленности делят между собой три европейских производителя грузовиков: Volvo, Scania и Mercedes. Volvo закрепилась на нем первой и занимает доминирующее положение. Scania решила составить ей конкуренцию в сентябре 2006 г., а совсем недавно к этим компаниям присоединилась и Mercedes. L&T же достигла своих финансовых целей на 2007–2008 гг. по продаже 40 грузовиков Scania. В 2008–2009 гг. на этом быстро расширяющемся рынке компания намерена продать уже 250 грузовиков Scania и еще 750 – в течение следующих трех лет.

С учетом интенсивного развития индийской инфраструктуры Scania вместе с L&T рассматривает возможность поставки в Индию и других строительных машин. Речь идет о поставках порядка 4000 машин в год на рынок, где сегодня доминируют два крупных индийских производителя: Tata и Ashok Leyland.



“В период между 2002 и 2006 г. дорожный транспорт в Индии вырос в среднем на 12 % ежегодно”.

С.К. Миттра, Larsen & Toubro Limited

Первые серьезные инвестиции в поставки таких машин будут связаны со строительством новых крупных гидроэлектростанций на севере Индии.

Новый рынок с 17-процентным населением планеты Scania оценивает как континентальный. За последние четыре года рост индийского рынка тяжелых грузовиков составил 28 %.

Общая протяженность автодорог в Индии составляет 3,3 млн километров, однако скоростных автомагистралей, на которые приходится 65 % грузоперевозок и 80 % всех пассажирских перевозок, – лишь 66 810 километров. Почти 80 % дорог – это узкие грунтовые дороги между селами.

«Сегодня происходят большие перемены, – говорит г-н Миттра. – В период с 2002 по 2006 г. ежегодный рост автомобильных перевозок в Индии составил в среднем 12 %. Благодаря быстрому развитию многих, зависящих от транспорта отраслей промышленности, таких как сталелитейная, автомобильная, пищевая промышленность и производство товаров народного потребления, этот рост будет продолжаться».

ИНДИЯ

- Население Индии составляет 1,12 млрд человек. Ожидается, что в течение нескольких лет Индия превзойдет Китай и станет самой густонаселенной страной в мире.
- Индия значительно пре- восходит Китай по числу образованной молодежи. В 2007 г. из вузов в Индии было выпущено 400 тыс. инженеров, 150 тыс. из которых являются специалистами в сфере IT-технологий.
- Средний возраст населения Индии составляет 24 года, 70 % населения моложе 36 лет.

- Половина взросло- го населения Индии неграмотна.
- В Индии считаются офи- циальными 18 основных языков. Главным языком является хинди, на котором говорят 400 млн человек.
- В Индии 28 штатов и 7 союзных территорий с местным управлением.
- Столица страны – Нью- Дели, самый крупный город страны – Мумбай.

- Половина дорог в Индии – грунтовые. Правительство страны выделило около 33 млн евро на обустройство автомобильных дорог на период до 2015 г.
- В 2000 г. число владельцев автомобилей среди индийцев составляло 0,5 %. Ожидается, что в 2010 г. 1,1 % населения будет иметь автомашины.

- Железные дороги Индии – самые протяженные в мире.
- Десятичная система исчисления была создана в Индии в 100 г. до н. э. В Индии были изобретены первые шахматы.

Новости

70 процентов

Высокие продажи Scania

По данным Best Statistics, за первое полугодие 2008 года в России было продано 14 920 единиц европейской техники, что почти на 70 % превышает показатели прошлого года.

За первые шесть месяцев в Россию было поставлено 3359 автомобилей Scania, что составляет 22,5 % российского рынка среди европейских импортеров. Спрос на технику Scania в первом полугодии по сравнению с тем же периодом 2007 года вырос на 23,6 %.

«Россия по-прежнему занимает третье место среди крупнейших рынков Scania по количеству проданной техники, не многим уступая лидерам – Бразилии и Великобритании», – говорит директор по маркетингу «Скания-Русь» Оскан Барморо.

По-прежнему на российском рынке самыми востребованными остаются тягачи семейства Griffin, также большую долю продаж занимает строительная техника, растет интерес к развозным автомобилям Scania, которые пользуются популярностью у крупных торговых холдингов.

“Scania продолжает показывать высокие результаты продаж в 2008 году. Пока наши прогнозы в начале года совпадают с реальностью, поэтому есть все основания для достижения поставленных целей до конца года”.

Оскан Барморо, директор по маркетингу «Скания-Русь»

Новое имя дистрибутора

С 14 августа 2008 года вступило в силу новое наименование дистрибутора Scania в России – Общество с ограниченной ответственностью «Скания-Русь».

С вступлением в силу наименования ООО «Скания-Русь» старое название ООО «Скания-Россия» полностью утрачивает свою силу и не будет в дальнейшем нигде использоваться.

Реквизиты, адреса и телефоны компании Scania в России остаются прежними: 117485, ул. Обручева, д. 30/1, строение 2, Бизнес-центр «Кругозор» и 143040, Московская область, Одинцовский район, г. Голицыно, 43-й км Минского шоссе, тел. 787-50-00, факс 787-50-02.

Решение о смене названия было принято согласно ст. 14 Закона № 231-ФЗ «О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации», которое гласит, что все юридические лица, не соответствующие нормам ГК, должны сменить после 1 января 2008 года наименования при первом изменении в учредительных документах организации.



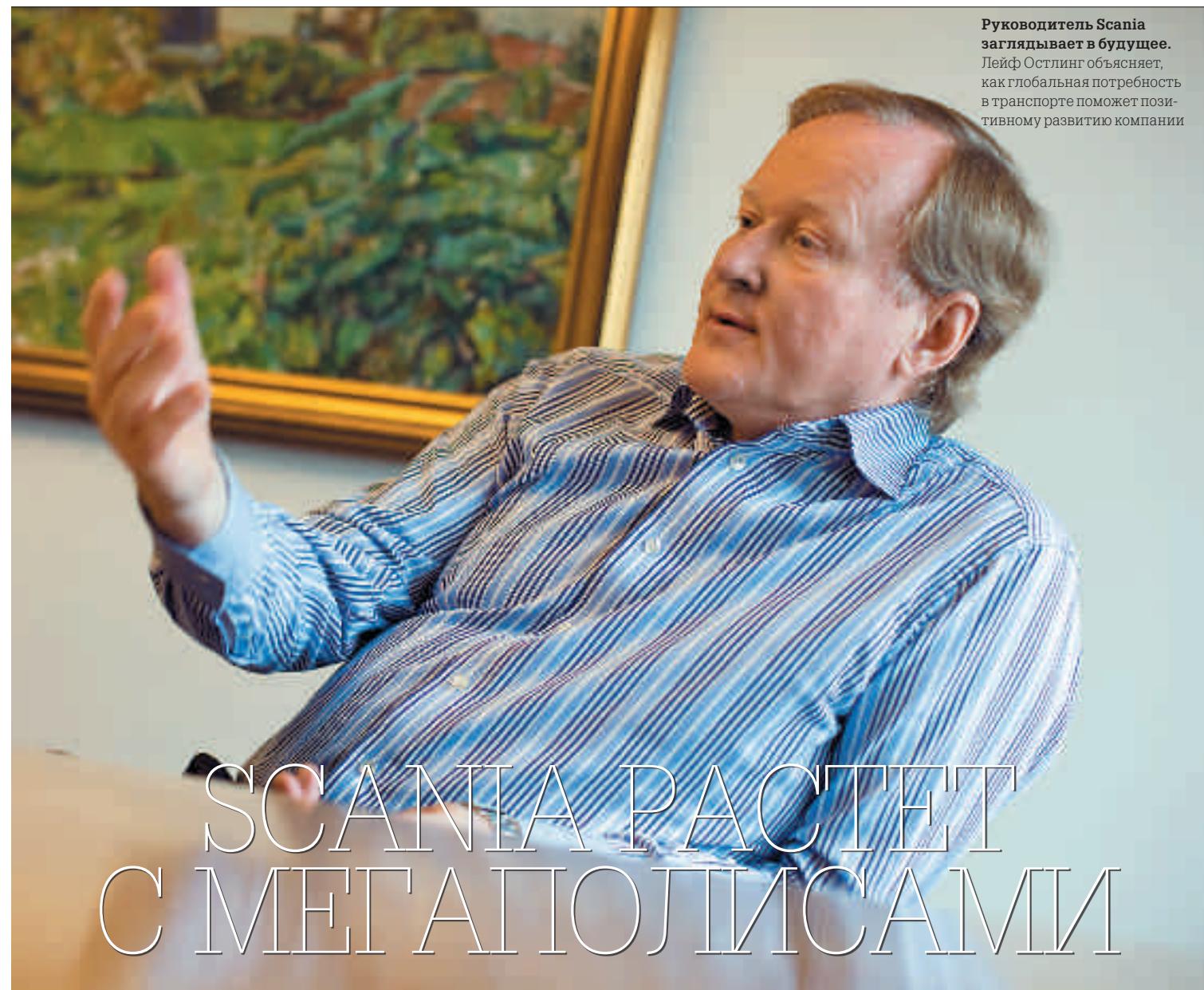
Текст: Андерс Норднер
Фото: Джихад Аднан

Зона роста. Шведская принцесса Виктория заложила камень в фундамент нового центра Scania. На фото принцесса в окружении Ибрагима Аль Джанахи, вице-президента Свободной зоны (слева), и Петра Халльберга, вице-президента группы P&P Scania (справа)

Новый центр в Дубае

Новый центр Scania, через который будут осуществляться поставки машин на Ближний Восток и в Южную Азию, строится в Дубае. Шведская принцесса Виктория недавно заложила первый камень в фундамент объекта площадью 20 тыс. кв. м, сооружение которого должно быть завершено в конце 2008 г.

Новый центр обеспечения поставок расположен в Джебель Али и считается наиболее быстро растущей зоной свободной торговли в мире. Он позволит сократить время на выполнение заказов и сделает работу дистрибуторов Scania более гибкой. На базе этого предприятия по сборке грузовиков, которое сможет подготавливать к поставке около 1400 машин в год, будет также открыт новый учебный центр Scania.



SCANIA РАСТЕТ С МЕГАПОЛИСАМИ

Растущий спрос на транспортные услуги дает компании новые возможности: доступ к новым рынкам и увеличение к 2015 г. производства до 150 000 машин. В этом большом интервью президент и главный исполнительный директор Лейф Остлинг рассказывает о возможностях Scania и о том, как их реализовать.

– Чем обусловлен такой высокий спрос на продукцию компании Scania?

– Вот уже несколько лет во всем мире наблюдается большой экономический рост. В результате вырос и объем мировой торгов-

ли, и потребность в экономичных и надежных транспортных услугах. Для этого требуется такие машины, которые производит и продаёт компания Scania.

Образовалась мировая тенденция к увеличению объема морских перевозок между континентами. Многие регионы, например, Южная Америка и Африка богаты сырьевыми материалами и такими основными пищевыми продуктами, как соя, маис и рис. Расширение торговли этими товарами ведет к росту потребности в местных и региональных автомобильных перевозках. Сначала груз должен быть доставлен в африканские и южноамериканские порты, а оттуда – покупателям в порты Европы.

– Мировая экономическая карта меняется. Что происходит?

– Сто лет назад три четверти мирового ВВП производилось в Западной Европе, Соеди-

ненных Штатах и Японии. Сегодня – только половина. К 2015–2020 гг., по-моему, на долю стран группы BRIC (Бразилия, Россия, Индия и Китай) и Африки придется уже около 60–65 % общего мирового экономического производства.

Это будет совершенно иная мировая экономика, с увеличившимся количеством потребителей, способных тратить большие деньги. Примерно к 2050 г. 70 % населения Земли, которое к тому времени достигнет, возможно, 12 млрд, будет жить в мегаполисах. Сегодня только половина из 6 млрд живет в крупных городах или поблизости от них.

– Таким образом, демографические изменения будут играть решающую роль в развитии компании Scania?

– Несомненно. Вследствие сосредоточения населения в городах общество будет более развитым. А это очень хорошо для нашего



“ Scania намерена построить сборочный завод в России”.

Лейф Остлинг



Концепция бизнеса. «Развитие сервиса – важнейший фактор в достижении цели, выпуске 150 000 машин в год», – говорит директор Лейф Остлинг

бизнеса. На первом этапе, когда люди переезжают в мегаполисы, они фокусируют свое внимание на развитии инфраструктуры – строительстве дорог, мостов, портов, зданий, налаживании систем водоснабжения и канализации. Соответственно растет объем перевозок строительных грузов.

Когда этот процесс будет запущен, а инфраструктура налажена, возрастет потребление и товарный поток, как это произошло в Европе после Второй мировой войны. Во внешней торговле будет наблюдаться большая специализация. Что естественно увеличит дальность перевозок. Крупнейшие компании-перевозчики, такие как Schenker, Danzas и DHL, будут также развивать свою работу в этих странах.

– А как насчет пассажирского транспорта?

– Во многих развивающихся странах в первое время немногие будут иметь собственные автомобили и люди будут вынуждены передвигаться другими способами. Естественно, в основном это будут междугородные автобусы. В общем, я думаю, что у таких компаний, как Scania, – очень хорошие рыночные перспективы.

– Чтобы удовлетворить растущую потребность в транспорте, компания Scania собирается к 2015 г. увеличить объем

производства до 150 000 машин в год. Как это возможно?

– Мы уже многое сделали для того, чтобы подготовиться к значительному увеличению объемов производства. Взаимодействовать еще теснее станет непростой задачей для наших отделов производства и развития. Чтобы выпускать 150 000 машин при существующей структуре производства, нам потребуется значительно сократить время производственного цикла. Для этого мы должны разработать продукцию, сборка которой займет меньше времени. В этом преуспела компания Toyota, у которой мы уже многое научились и на сотрудничество с которой рассчитываем. Мы также стараемся по возможности избавиться от уязвимых мест на производстве.

– В настоящее время у компании Scania меньше рабочих по сравнению с 1990 г., между тем объем производства удвоился. Насколько еще можно увеличить производительность?

– Мы постепенно увеличивали нашу производительность от 2,4 до примерно 7,5 машин в год при расчете на одного рабочего. К 2010 г., когда будет завершен процесс реструктуризации, эта цифра составит около 10 машин. Другими словами, нам



“

Для сборки 150 000 машин надо ускорить темп производства”.

Лейф Остлинг



удалось повысить производительность труда на 10 % в год. Но чтобы выпускать 150 000 автомобилей, нам нужно к 2015 г. довести показатели до 15 машин в год на одного рабочего, что в два раза больше, чем сейчас. Кроме того, мы намерены построить сборочный завод в России.

– Что позволит повысить продажи машин и сервисных услуг?

– Организация наших продаж и сервисного обслуживания раньше не являлась цельной структурой. Теперь мы предпринимаем серьезные шаги по улучшению обучения и способов работы. Также как мы ранее успешно наладили систему производства, теперь мы работаем над чем-то подобным для нашего торгового и сервисного бизнеса – системой розничных продаж. Обеспечивая совместную работу всех подразделений, мы повысим качество наших торгово-сервисных сетей.

Плюсом системы розничных продаж Scania является то, что мы используем поступающую от клиентов информацию о том, как служат наши машины. Эти данные нужны нам для новых разработок. Я уверен, что такая модель бизнеса обеспечит успех Scania в ближайшие несколько лет и несомненно сыграет главную роль в увеличении объемов производства к 2015 г.

– Сейчас очень важно, чтобы компания могла предоставить большое количество готовых транспортных средств. Как этого добиться?

– Самым практическим решением было, может быть, собирать наиболее часто заказываемые модели на наших производственных площадках в Сёдертелье, Цволле и Анже. Также

возможно размещение центров поставок в стратегически важных регионах, туда бы доставлялись шасси и кузова. Так мы можем лучше контролировать логистику с момента продажи до поставки товара покупателю. Мы уже работаем в этом направлении. Недавно мы начали строительство центра поставок в Дубаи, а в Анже производим технику для строительных целей. Мы также ищем площадки в окрестностях Санкт-Петербурга и в Нидерландах.

– Через семь лет компания Scania планирует продавать 150 000 машин в год. Какой вклад должен внести каждый рабочий, чтобы помочь компании?

– Смело принимать решения и верить в успех. Использовать благоприятный для компаний момент и продолжать совершен-

ствовать наши методы работы. Мы должны постоянно думать о том, что именно нужно покупателям. Наша задача – снабжать их самым лучшим оборудованием и технической поддержкой. Это самое важное.

– Заглядывая еще на несколько лет вперед, можно ли сказать, какой будет компания Scania в 2020 г.?

– Мы будем продолжать специализироваться на тяжелых транспортных средствах, возможно, весом от 15 тонн. Западная Европа больше не будет нашим главным рынком. Мы будем в основном работать в странах группы BRIC. Так, в 2000 г. более 70 % всей произведенной продукции продавалось в Западной Европе. Сегодня этот показатель составляет менее 50 %, а к 2020 г. только треть продукции будет поставляться на этот рынок. ●

SCANIA GRIFFIN – ТЯГАЧ БУДУЩЕГО



На российском рынке грузовой техники – настоящий бум! Самые популярные марки и модели новых тягачей выкупаются задолго до того, как машины сойдут с конвейера. Правда, такой бешеной популярностью пользуется в основном импортная техника, лучшие ее представители. К «бестселлерам» грузового мира по праву можно причислить грузовики марки Scania.

“ Вся техника модельного ряда Scania Griffin разработана специально для российских условий”.

Дмитрий Мельников, начальник отдела продаж «СибтракСкан»



Дмитрий Мельников, начальник отдела продаж «СибтракСкан»

популярности этой техники говорит живущий интерес, который проявили сибирские перевозчики к моделям Scania New Griffin. Организатором встречи «железного грифона» и потенциальных покупателей выступил новосибирский дилерский центр «СибтракСкан».

ГОСТЕЙ ВСТРЕЧАЛ руководитель дилерского центра Евгений Королев. Начальник отдела продаж автомобилей Дмитрий Мельников подробно рассказал о новостях шведского автомобильного концерна Scania и отличиях обновленных моделей.

– Этим тягачам не страшны морозы, жара и ухабы на дорогах: техника надежна, наделена повышенной проходимостью и вполне доступна по цене. Российский вариант техники Scania был запущен в 2001 году и уже в 2008-м шведский концерн обновил гамму автомобилей этого семейства серий New Griffin. Теперь мы пригласили руководителей транспортных компаний лично познакомиться с новинками, – говорит Дмитрий.

Высказал свою точку зрения о технике Scania специалист технического направ-

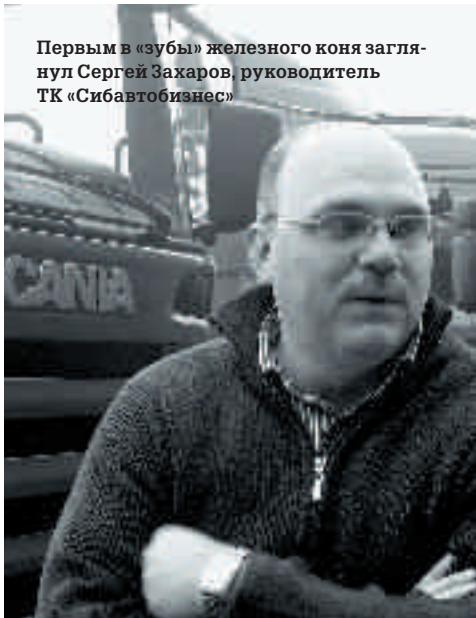


Юрий Ступко, механик транспортной компании «Программа»

ления, механик транспортной компании «Программа» Юрий Ступко.

– Я сам поездил на импортной технике различных марок. У каждой из них есть свои плюсы и минусы, это закономерно. В автопарке нашей компании есть грузовики марки Scania, работаем на них уже четыре года и менять на другую технику пока не собираемся, думаем только обновлять. Недавно перегнали из Москвы новые машины. Это хорошая техника: ход мягкий, приборы на панели управления расположены удобно, кабина просторная. Особо хочу отметить важную деталь – качественный свет.





Первым в «зубы» железного коня заглянул Сергей Захаров, руководитель ТК «Сибавтобизнес»

“

Отличия новинок видны даже визуально: увеличился объем топливного бака, больше и комфортабельнее стала кабина. Вместе с усиленной рамой и подогревом топлива предложение от Scania становится еще заманчивее. У нас работают машины предыдущих моделей, пора подумать о замене на новые. Скорее всего, марке Scania изменять не буду”.

Сергей Захаров, директор ТК «Сибавтобизнес»

Директор ТК «Царь-Колокол» Владислав Зимин оказался настолько доволен купленной техникой марки Scania и работой сервисного центра «СибтракСкан», что высказал свое мнение с импровизированной сцены.

— Первую партию техники марки Scania мы закупили в прошлом году. В этом году возникла необходимость пополнить автопарк. Не раздумывая, повторили опыт сотрудничества с дилерским центром «СибтракСкан». А выбор наш объясняется просто: техника работает идеально, по всей стране имеется сеть сервисных центров, водители довольны. Эти моменты положительно влияют на развитие нашего бизнеса, поэтому и в дальнейшем грузы своих клиентов мы планируем перевозить на шведских «лошадках».

СРЕДИ ГОСТЕЙ дилерского центра «СибтракСкан» присутствовали руководители и представители различных транспортных компаний Новосибирска: «Грузовые автомобили», «Континент-Авто», «Сибтрак», «ЛОТИОС», «Автокомпас», «Транслогистика». Познакомились с новой техникой также Вячеслав Трунаев, президент НП «Объединение перевозчиков Сибири». Приглашенные с интересом рассматривали экспонаты, обследовали кабины, заглядывали под капоты. Некоторые из перевозчиков сделали свой выбор в тот же день — во время мероприятия было заключено несколько контрактов на приобретение седельных тягачей марки Scania.

Артем Романенко, директор ТК «Автоглактика» объяснил свой выбор так:

— Про технику марки Scania идут очень хорошие отзывы, а мнение коллег — один из главных аргументов оценки автомобилей. Наша компания хотела купить автомобили

именно этой марки. Сегодня будут оформлены документы на покупку трех тягачей. Берем их в лизинг через дочернюю компанию «Скания Лизинг». Кстати, немаловажным фактором была и заявленная цена на технику — в сравнении с подобными грузовиками этого класса она более доступна.

Валентина Сиволова, директор фирмы «Автофан», рассказала, что их транспортная компания давно работает на рынке грузоперевозок. На сегодняшний день автопарк фирмы «Автофан» состоит из грузовиков марки МАЗ, которые по многим критериям отстают в работе от европейской техники: и по комфорту для водителей, и по экономическим показателям. Валентина решилась на покупку более современной техники и остановила свой выбор именно на марке Scania. Пока компания приобретает один тягач серии Р380, но если работа этой машины будет соответствовать заявленным требованиям, обязательно купят еще.

МЕРОПРИЯТИЕ, посвященное знакомству с новой техникой, оказалось настоящим праздником — с концептными номерами, розыгрышами призов и небольшим банкетом в конце. Гости наслаждались шоу-программой и общением друг с другом. Не смог помешать даже сильный дождь, ливший с самого утра.

— На сегодняшний день транспортный рынок развивается столь бурными темпами, что продать грузовой автомобиль особого труда не составляет. Главное, удержать клиента, чтобы в следующий раз он решил покупить технику именно марки Scania, — говорит Дмитрий Мельников, начальник отдела продаж автомобилей «СибтракСкан». — Поэтому, приобретая автомобиль в нашем дилерском



Валентина Сиволова, директор компании «Автофан»

центре, клиент получает не только надежную технику, но и комплексный продукт, куда входят: лизинг, система «трейд-ин» (то есть техника с пробегом меняется на новую с приемлемой доплатой при единственном условии: старый грузовик должен быть марки Scania), бесплатные консультации различного характера, покупка автозапчастей, сервисное обслуживание, «банanas» услуги для ТС. Все это можно получить в одном месте. Одним из принципов работы в этом направлении является очень серьезное и ответственное отношение к сервису, качество которого соответствует лучшим европейским стандартам. Среди услуг сервисной станции Scania — возможность выезда ремонтной бригады к месту поломки ТС. В планах центра — привлечение, а в дальнейшем и покупка собственной эвакуаторной техники. Покупка техники под брендом Scania не требует от клиента глубоких технических знаний. Выполнение всей черновой работы возьмут на себя специалисты нашего дилерского центра.

ПЕРЕВОЗЧИКУ ОСТАЕТСЯ лишь грамотно спланировать свою часть работы и не задумываться о техническом обеспечении автопарка, если, конечно, он состоит из автомобилей знаменитой марки Scania. ●

Текст: Анастасия Кондрацкая. Фото: Scania Imagebank



“ «Север-Скан» заслужено стал обладателем первого сертификата DOS-3, полностью соответствующим высоким требованиям Scania”.

Томас Линдберг, директор дилерского развития ООО «Скания-Русь»

DOS

DOS расшифровывается как Dealer Operating Standard, что в переводе с английского означает «стандарт управления дилерского центра». Данная система была запущена Scania еще в середине 90-х годов. Тогда и был разработан первый стандарт DOS, который представляет собой перечень требований, предъявляемых к дилерам Scania. Dealer Operating Standard была основана на европейском стандарте ISO (International Organisation for Standardisation). Целью данной системы было вывести всех дилеров на один уровень и создать единый стандарт качества работы и управления, обслуживания клиентов. В 2003 году первый DOS был усовершенствован и дополнен.

В 2008 году к исполнению был предъявлен стандарт DOS-3, в котором добавились требования к национальному дистрибутору, а также расширился сегмент продаж. Кроме техники, теперь учитываются промышленные и индустриальные двигатели, да и система управления стала более сложной. В перечне требований к дилеру, который состоит из более 120 пунктов, учитывается все, начиная с того, насколько легко и удобно добраться до дилера, и заканчивая тем, как деятельность компании оказывается на окружающей среде. Кроме обязательных требований, которым дилер должен полностью отвечать, есть еще и дополнительные пожелания к компании, такие как наличие интернет-ресурса, доступного для покупателей, расположение на территории пункта питания, наличие инструкции по каждому виду работ, и другие. Также в перечень необязательных требований входит исследование CSI (Customer Satisfaction Index), которые определяют уровень удовлетворенности клиентами работой и качеством обслуживания компании.

«Север-Скан»

Является официальным дилером и партнером шведского концерна Scania с 2007 года. Компания занимается продажами, гарантийным обслуживанием и ремонтом всего спектра грузовой техники и автобусов Scania. Дилерский центр и сервисная станция «Север-Скан» расположены на площади 1,5 га в Солнечногорском районе Московской области.

ПЕРВЫЙ ОБЛАДАТЕЛЬ DOS-3

Официальный дилер Scania — компания «Север-Скан» прошла в мае 2008 года сертификацию по единому стандарту Scania DOS-3. Пока это единственная компания в мире, которая обладает данным сертификатом.

ТОРЖЕСТВЕННОЕ НАГРАЖДЕНИЕ «Север-Скан» состоялось на стенде Scania во время выставки «СТТ-2008», которая проходила в Москве в «Крокус Экспо» с 17 по 21 июня 2008 года. Директор дилерского развития ООО «Скания-Русь» Томас Линдберг (Thomas Lindberg) лично вручил сертификат DOS-3 техническому директору «Север-Скан» Владимиру Игнатьеву.

К СТОЛУ ЗНАЧИМОМУ и нелегкому испытанию «Север-Скан» готовился почти полгода. Необходимо было благоустроить территорию компании, немного отремонтировать офисное здание и его внешний вид, разобраться с документальной отчетностью. Аудирование «Север-Скан» провел Ханс Торнблат (Hans Thornblat), после чего было сделано заключение, что дилер полностью соответствует всем требованиям нового DOS-3.



В июне более 30 менеджеров дилерских автосалонов Scania приняли участие в конференции, организованной национальным дистрибутором Scania. Цель мероприятий, проходивших в Москве и на Алтае, – создание на российском рынке условий для выполнения единой стратегии концерна Scania по ежегодному выпуску 150 000 автомобилей к 2015 году

Текст: Александр Фарафонов. Фото: Scania Imagebank

ЕДИНАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

В 2008 году «Скания-Русь» возобновила проведение обучающих семинаров для региональных дилеров.

SCANIA – бренд со столетней историей. На протяжении всего периода развития компании Scania занимает значимое место на мировом рынке. Чтобы удерживать лидирующие позиции, работа самой организации и всех подразделений строится на трех базовых принципах: клиент и его потребность в технике; уважение индивидуальности и повышение квалификации каждого сотрудника компании; уделить особое внимание качеству автомобиля, его надежности, безопасности, экономичности и экологической безопасности.



“Подобные встречи проводились у нас и раньше. Главная их цель – обзор и анализ рынка, тенденций, технических новинок в автомобилях марки Scania, обучение использованию информационных продуктов, позволяющих согласовать действия завода и продавца техники и запасных частей”.

Андрей Чурсин, коммерческий директор ООО «Скания-Русь»

В среднесрочной перспективе прогнозируется дальнейший спрос на надежную европейскую технику, поэтому концерном Scania принято решение об увеличении выпуска автомобилей до 150 000 единиц в год. К 2015 году число реально эксплуатируемых автомобилей Scania достигнет одного миллиона.

При этом ставится цель сократить сроки поставки автомобилей, поддерживать бесперебойную и своевременную доставку запасных частей, обеспечить наличие востребованных позиций на складах дилеров, а также развивать сервисное обслуживание в России. Так, например, если раньше срок передачи клиенту комплектного самосвала Scania, шасси и кузов которого изготавливается для снижения стоимости в разных странах, составлял два-три месяца, то сегодня – чуть более

месяца, а в будущем планируется сократить до двух-трех недель.

В то же время будет постоянно совершенствоваться техника Scania. Одним из примеров этого является выпуск в 2008 году тягачей Scania серии New Griffin. Это продолжение развития проекта Griffin, разработанного в 2001 году специально для России. Важно, чтобы все дилеры обладали полной информацией о новинках и планируемых работах, чтобы своевременно донести ее до клиента. Именно с этой целью и в будущем будут проводиться конференции, аналогичные этой,



не менее двух раз в год. Кроме того, персонал сервисных станций Scania, как и раньше, будет обучаться на ежегодных курсах повышения квалификации в Москве и Швеции.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ SCANIA делает более доступным и привлекательным финансирование, предоставляемое собственной лизинговой компанией «Скания Лизинг», одним из главных плюсов которой является низкая процентная ставка с уже включенными полным КАСКО и транспортным налогом.

В настоящее время происходит насыщение рынка, покупателю представлено множество марок американских, европейских и азиатских производителей. Одни компании стремятся снизить свои расходы за счет приобретения дешевой китайской техники, взрывной рост предложений и спроса которой наблюдался в прошлом году. Другие – объясняют покупку китайского грузовика отсутствием на стоянке свободных европейских автомобилей. Ситуация резко поменялась в этом году, когда пришло время сервисного обслуживания, а представители китайской продукции не смогли оказать квалифицированную помощь и обеспечить технику необходимыми запасными частями.

ПОТРЕБИТЕЛЬ ПОНЯЛ, что его прибыль зависит, прежде всего, от эффективности и экономичности техники. Она должна выполнять поставленные перед ней задачи и как можно меньше времени находиться в ремонте, при этом обязательным требованием становится предоставление качественного сервисно-

го обслуживания. Как раз одним из главных преимуществ Scania является развитая сеть сервисных и дилерских центров, расположенных по всей России.

ВОЗМОЖНО, В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ на российском рынке возрастет предложение поддержанной европейской техники. Европейские страны, заботясь о безопасности окружающей среды и снижении выбросов парниковых газов, готовятся к переходу на нормы Евро-5. В частности, Германия для стимулирования владельцев транспортных компаний к покупке новых грузовых автомобилей планирует существенно увеличить плату за въезд на свою территорию грузовиков с двигателями Евро-3 и Евро-4. Это, с одной стороны, увеличит спрос на автомобили Евро-5 в Европе, а с другой стороны, вся поддержанная техника, не соответствующая европейским требованиям, пойдет в Россию и страны, где использование Евро-3 и Евро-4 еще допустимо. Соответственно, цены на нее пойдут вниз, это создаст благоприятные условия для развития российского рынка автоперевозок.

АЛЕКСАНДР МЕЛЬНИКОВ, менеджер отдела продаж ООО «СибтракСкан»:

– Совместное обучение дилеров позволило обсудить важные моменты в работе с клиентами, а также понять, как вести переговоры быстро и эффективно. В максимально сжатые сроки мы можем сделать предложение по поставке техники для конкретной транспортной задачи и в итоге существенно ускорить ввод нового автомобиля в эксплуатацию. ●



“В ходе конференции были проанализированы важные и интересные темы. Мировой рынок новых и подержанных грузовых автомобилей продолжает расти, доля концерна Scania в нем по-прежнему велика. В первую очередь, это обусловлено надежностью и безопасностью шведских грузовиков. Второй ключевой момент – акцент на потребностях клиента. Такой подход, конечно же, будет успешным”.

Дмитрий Мельников, начальник отдела продаж ООО «СибтракСкан»



Невероятный успех и популярность у посетителей выставки вызвал тюнингованый седельный тягач Svetpas AB с аэроагривией и двойной кабиной. Гости стенда буквально выстраивались в очередь, чтобы сфотографироваться с этой красавицей и заглянуть в кабину, которая напоминала комнату отдыха с большим кожаным диваном белого цвета, современной аудио- и видеосистемой. Несмотря на то, что данная модель является лишь экспонатом, который путешествует по выставкам стран Европы и не только, желающих купить эту новинку Scania или заказать похожую было очень много.

ЗАЕХАВ ПОД КРЫШУ «Крокус Экспо», у Scania появилось больше возможностей красочно представить свою технику. На стенде компании, который был выполнен в корпоративном шведском стиле и напоминал движение в городе с главной дорогой и действующими милиционерами, экспонировались пять автомобилей.

НАЧИНАЯ С 2008 ГОДА Scania осуществляет поставки расширенной линейки семейства Griffin – автомобилей улучшенной комплектации с новыми кабинами серии Р и Г. New Griffin продолжает российский проект Scania, который уже успел зарекомендовать себя и получить высокую оценку потребителей. На выставке посетители смогли увидеть последние усовершенствования в кабинах. Теперь все модели автомобилей Scania комплектуются новыми панелями приборов с русифицированным бортовым компьютером, комфорктабельными сиденьями для водителя и пассажира, которые в сложенном положении существенно увеличивают свободное пространство в кабине, снабжены пневматическим замком механизма регулировки рулевой колонки, дополнительным боковым противосолнечным козырьком. Кроме того, усовершенствованные двухосные модели New Griffin оснащены усиленными задними осями с максимальной допустимой нагрузкой 13 т, топливными баками объемом 600 л, встроенным в

бампер передним противодкатным барьером, дополнительными передними противотуманными фонарями.

Также на стенде «Скания-Русь» был представлен проект Scania – комплектный самосвал Р380 СВ8Х4ЕНZ. В связи с ростом спроса на строительную технику Scania разработала новую концепцию организации поставок самосвалов российским потребителям. Предлагая покупателям комплектный самосвал, компания полностью принимает на себя все обязательства по гарантийному и послегарантийному обслуживанию, а также обеспечению запасными частями без разделения ответственности между производителями шасси и самос瓦льной установки. Заключив контракты с польскими изготовителями самосвальных установок, Scania удалось сократить сроки поставки, что крайне важно для покупателей.

Scania продемонстрировала еще одну новинку на «КомТрансе», показав междугородний и международный автобус Scania OmniExpress LK340EB4X2NI с двигателем Евро-4. Автобус оборудован кондиционером, туалетом, холодильником. В автобусе 49 пассажирских кресел с регулируемым наклоном спинки. Новые сиденья и расширенное пространство между ними специально проектировались в расчете на повышенный комфорт. Для безопасного входа пассажиров в автобус OmniExpress служит первая сту-

ВО ВСЕЙ КРАСЕ

Текст: Анастасия Кондрацкая
Фото: Стас Нировский

Открытие весеннего сезона Scania в России традиционно ознаменовалось участием в апрельской ежегодной международной выставке «Коммерческий автотранспорт – 2008», в которой «Скания-Русь» представляла свою продукцию уже восьмой раз. В этом году Scania впервые принимала участие в закрытом павильоне, занимая площадь 650 кв. метров.

ВЫСТАВКИ: «КОМТРАНС-2008»



На стенде «Скания-Россия» был представлен проект Scania – комплектный самосвал P380 СВ8Х4ЕН2



Scania продемонстрировала еще одну новинку на «КомТрансе», показав междугородний и международный автобус Scania OmniExpress LK340EB4X2NI с двигателем «Евро-4»

пенька с подогревом, которой дополнительно обрабатываются пороги с тем, чтобы в зимнее время ступени были всегда свободны от снега и льда. Неподдельное восхищение водителей вызывала эргономичная кабина. Все органы управления легкодоступны и гарантируют комфортабельную и безопасную поездку. Улучшенная обзорность в виде прозрачной передней двери, дополнительные боковые окна слева и справа от водителя, низко расположенная приборная панель, а также меньший уровень шума от потока воздуха способствуют тому, что водитель наслаждается каждым километром маршрута.

Посетители интересовались всей линейкой продукции Scania, спрашивая о магистральной, региональной, развозной и строительной технике, обсуждая условия покупки и сервисного обслуживания. Все желающие могли получить полную информацию у профессиональных менеджеров по продажам, специалистов послепродажного и гарантийного обслуживания «Скания-Русь». По условиям открытия дилерского и сервисного офиса консультировали менеджеры отдела дилерского развития. Кроме того, рассчитать схему приобретения техники в лизинг и получить подробную информацию по финансированию можно было у компании «Скания Лизинг», которая также работала на стенде. ●



TRUCK GEAR

■ В этом году Scania по-настоящему удивляла и радowała своих посетителей. Специально для любителей и фанатов техники Scania на стенде был открыт магазин, где была представлена одежда из коллекции Scania Truck Gear, разработанная известным дизайнером. Это одежда для мужчин и женщин подходит для повседневной жизни и работы. Кроме того, на стенде можно было увидеть показ данной коллекции.



Новости

Комфорт для международных перевозок

В мае 2008 года «Скания-Россия» приняла участие в 16-й международной выставке-конференции «АСМАП-2008», которая проходила в Москве на территории Российской академии государственной службы при Президенте РФ.



Представители транспортных компаний высоко оценили качество и надежность автомобилей Scania, отмечая хорошие технические характеристики машины, а также созданные комфортные условия для водителя внутри кабины: эргономичное пространство, удобная приборная панель, регулировка руля и водительского кресла, кондиционер и другие опции.

На протяжении нескольких лет компания Scania сотрудничает с АСМАП и является одним из основных поставщиков техники для российских международных перевозчиков, которые входят в ассоциацию. Это компании ООО «Сатурн-97», ООО «Дон-Транзит 2000», ООО «Выбор Интранс», ООО «Вымпел Интранс», ООО «ЕТК ГмбХ» и другие.

Для международных транспортных компаний Scania предлагает магистральные тягачи и одиночные грузовики в различной комплектации для любых дорог и грузов. На выбор автомобили серии R могут быть укомплектованы кабинами стандартной, Highline и Topline, двигателями Euro-3, Euro-4 и Euro-5 в широком диапазоне мощностей от 340 до 620 л. с.

«Норд-Скан» – новый дилер в Санкт-Петербурге

Компания «Скания-Русь» – дистрибутор грузовиков и автобусов Scania заключила дилерский договор с группой компаний «Сотранс». Первым независимым дилером Scania в Санкт-Петербурге стала компания «Норд-Скан».

Договор дает право новому дилеру «Норд-Скан» официально продавать и ремонтировать тягачи Scania на своей сервисной станции, а также реализовывать оригинальные запасные части. В настоящее время идет активное наполнение склада запчастями и необходимыми для работы инструментами. Одновременно проводится обучение механиков, всего персонала новым технологиям. Таким образом, в ближайшее время компания сможет оказывать сервисные услуги в полном объеме и надлежащего качества. Современная мастерская компании состоит из 26 машиномест и включает в себя рабочие зоны: мойку, техническое обслуживание, ремонт, кузовной ремонт и склад запасных частей.

«Норд-Скан» находится по адресу: Санкт-Петербург, ул. Верхняя, д.16, лит. А, промзона «Парнас» с удобным подъездом для грузового транспорта от КАД и со стороны города.

Новый дилер в Сургуте

С 1 августа 2008 года в Сургуте начал действовать новый дилер Scania – компания «ЮГраскан».

На период строительства новой сервисной станции ремонтное обслуживание машин проводится во временной мастерской, расположенной по адресу: г. Сургут, ул. Рационализаторов, д. 27. Мастерская состоит из четырех машиномест для проведения технического обслуживания и ремонта и склада запасных частей.

Сотрудники компании имеют большой опыт работы в сфере продаж и послепродажного обслуживания грузовой техники. Весь комплект специального инструмента и оборудования был закуплен с учетом парка машин, которые эксплуатируются в Тюменской области.

Юбилейная книга

В 2008 году дистрибутору Scania в России исполняется 10 лет. В связи с этим осенью будет опубликована юбилейная книга на русском языке об истории развития Scania в мире и в России. На страницах этого издания будут описаны события вековой истории, в которой Россия занимается значительное место. Ведь именно Россия была

первым экспортным рынком Scania. Уже в начале XX столетия сюда поставляли грузовики, двигатели и железнодорожные вагоны. Более ста страниц книги расскажут о рождении и процветании бренда Scania во всем мире. Юбилейная книга станет незаменимым подарком для тех, кто интересуется грузовой техникой с мировым именем.

Текст: Анастасия Кондрацкая
Фото: Стас Нировский

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Традиционно в начале лета вся строительная техника собирается в московском выставочном центре «Крокус Экспо», где ежегодно проходит международная выставка «Строительная техника и технологии-2008».



В ЭТОМ ГОДУ в строительном слете приняли участие около тысячи компаний, заняв более 100 тыс. кв. метров на территории «Крокуса». Scania уже седьмой год подряд является почетным гостем выставки «СТТ». Экспозиция компаний была расположена в павильоне выставочного центра и занимала около 300 кв. метров.

Главными экспонатами на стенде Scania стали комплектные самосвалы P380 CB 6x4 EHZ и P380 CB 8x4 EHZ с объемом кузова 16 и 21 куб. метров. Проект комплектного самосвала был запущен Scania еще в 2007 году. Новая концепция по организации поставок самосвалов российским потребителям была разработана в связи с растущим спросом на строительную технику. Впервые в практике продаж самосвальной техники Scania полностью приняла на себя обязательства по гарантийному и послегарантийному обслуживанию, а также обеспечению запасными частями комплектного самосвала без разделения ответственности между производителями шасси и самосвальной установки, заключив долгосрочные контракты с европейскими произво-

дителями кузовной части. Благодаря этому Scania удалось значительно сократить сроки поставки самосвалов в Россию.

Модельный ряд строительной техники представляет собой расширенный выбор характеристик от грузоподъемности до эксплуатационных характеристик грузовика. В наличии двигатели мощностью от 230 до 620 л. с. и коробки передач с различными опциями, включая 12-ступенчатую коробку с ускоряющейся высшей передачей для использования с ведущими осями с колесными редукторами. Большинство силовых агрегатов имеют опции Scania Opticruise и Scania Retarder. Для двигателей и коробок передач предлагаются различные характеристики механизма отбора мощности с высоким крутящим моментом.

Большой популярностью у посетителей пользовалась Scania P380 CB 6x4 EHZ грузоподъемностью 25 тонн, хотя не меньший интерес вызывали также самосвалы с колесной формулой 6x6 и 8x4 с большой мощностью и грузоподъемностью, которые подойдут

для тяжелой работы в любых условиях. Наряду с техникой участников выставки интересовал вопрос сервисного обслуживания в центрах Scania. Развитая дилерская сеть, которая простирается по всей России, от Москвы до Хабаровска, состоит из 34 дилерских и сервисных центров и является одним из определяющих факторов при выборе техники у посетителей.

В рамках выставки на стенде Scania состоялось вручение сертификата DOS-3 (об этом читайте на стр. 13).

Никто из посетителей стенда Scania не остался без внимания. Представители транспортных компаний и потенциальные покупатели смогли получить полную информацию о технике Scania и ее характеристиках, узнать новые лизинговые программы и условия финансирования. Желающие сотрудничать со Scania могли проконсультироваться с менеджерами отдела дилерского развития, как стать партнером компании. Кроме того, для всех гостей стенда Scania ежедневно проводилась интересная шоу-программа, а также лотерея с розыгрышами призов и сувениров Scania. ●



На выставке «СТТ-2008» компания Scania реализовала свой новый проект, который пользовался спросом у посетителей.

На стенде компании была широко представлена коллекция мужской и женской одежды Scania Truck Gear, специально разработанная профессиональным дизайнером для водителей и не только. Во время выставки работал магазин, где можно было приобрести одежду и сувениры Scania

Интерес к лизингу возрастет



На вопросы отвечает директор по управлению кредитными рисками ООО «Скания Лизинг» Дмитрий Рималис.

Как Вы оцениваете динамику рынка в области, в которой Вы заняли лидирующую позицию?

– В 2007 г. в России было продано 398 ООО грузовых автомобилей, на 20,4 % больше по сравнению с предыдущим годом. Парк грузовиков, доставшийся предприятиям с советских времен, устаревает. Несмотря на то, что российские производители удерживают 65 % рынка, их позиции неуклонно ослабевают. Год назад доля рынка российских производителей составляла 87 %. На долю тяжелых грузовиков такого сегмента экономики, который производит концерн «Скания», приходит-

“Лизинг является наиболее универсальным инструментом в приобретении автотехники”.

Дмитрий Рималис,
директор по управлению кредитными рисками ООО «Скания Лизинг»

ся 32,8 % рынка. Безусловно, большинство дорогостоящих седельных тягачей и разного вида полуприцепов приобретается с участием различных кредитных схем, в том числе и лизинга. Лизинг является наиболее универсальным инструментом в приобретении автотехники. С учетом стремительного роста рынка параллельно растет и объем лизинговых сделок. Рынок грузовиков и коммерческого транспорта будет расти в течение двух-трех лет, хотя, вероятно, не такими темпами, как это было в 2005–2007 гг. В настоящее время уже ощущается замедление темпов роста рынка грузового автотранспорта и, как следствие, рынка лизинговых услуг в данном узком сегменте.

– Какова Ваша стратегия конкурентной борьбы?

– На сегодняшний день кэптивные компании любого производителя транспортных средств предлагают несравненно более выгодные условия финансирования автотехники, чем российские лизинговые компании и даже лизинговые компании, аффилированные с иностранными банками.

Одно из основных и главных преимуществ предлагаемого финансирования – это дешевизна финансовых услуг, практически отсутствие лимитов по финансированию, гибкие сроки лизинга автотранспорта, дополнительные услуги в виде страхования и технического обслуживания на авторизованных сервисных центрах. Гибкие финансовые схемы, включая финансирование в валюте и рублях.

Большинство компаний стремится быть ближе к клиенту и открывают свои представительства и отделения в регионах. Не является исключением и ООО «Скания Лизинг».

Несмотря на то, что ООО «Скания Лизинг» является классическим примером кэптивной компании, мы предлагаем нашим клиентам широкий спектр услуг, включая финансирование специальной техники иностранного производства, полуприцепов, а также продукцию российских производителей, легковые машины для корпоративных нужд. То есть все, что движется на колесах или гусеницах.

– Как, по Вашей оценке, растет этот сегмент бизнеса и сохранился ли в ближайшее время интерес лизингового сообщества к этому виду имущества?

– Частично на этот вопрос я ответил выше, но тем не менее позволю повториться. Лизинг – универсальный инструмент приобретения автотранспортных средств, ничего лучшего и более эффективного не придумано в финансовой сфере. Интерес к лизингу данного имущества будет только возрастать, на рынке появятся новые продукты, формы сделок, улучшатся условия финансирования. В данном сегменте, как и во всем лизинговом бизнесе, государству необходимо решить две на сегодняшний день наиболее насущные проблемы: возврат НДС и упрощение процедуры изъятия автотехники из лизинга в случае дефолтов со стороны лизингополучателей. ●

“Нас узнают на внутренних и международных направлениях”.

Сергей Орлов, генеральный директор «ТрансГарантАвто»

ТЯГАЧ ИЗ «ПРОСТОКВАШИНО» развозит молоко

Аэрография на кабине грузовой техники может быть не только для красоты, но и способна приносить прибыль. Разукрашенная Scania с сюжетом из известного советского мультфильма про Простоквашину стала хорошим инструментом для налаживания коммерческих отношений.

ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ по доставке молочных продуктов – компания «ТрансГарантАвто» приобрела у официального дилера «Скания Сервис» тягачи Scania мощностью 380 л. с. Примечательно, что один автомобиль не сразу приступил к работе, а отправился «наводить красоту». После пяти дней работы специалистов по аэрографии Scania стала частью мультфильма «Простоквашин». На кабине автомобиля красовались кот Матроскин, дядя Федор, почтальон Печкин и другие герои мультика.

«Идея разукрасить кабину Scania фрагментами из «Простоквашин» была не случайна, так как «Простоквашин» один из брендов молочной компании «Юнимилк», – говорит генеральный директор «ТрансГарантАвто» Сергей Орлов. – Фото разрисованной машины было отправлено в «Юнимилк», что вызвало большой интерес у руководства, после чего у нас завязались взаимовыгодные коммерческие отношения».



«ТрансГарантАвто» уже несколько лет работает на российском рынке, специализируясь на доставке пищевых и наливных молочных грузов. Ежедневно в Москву на тягачах с цистернами поставляется около 300 тонн молока. Хотя география работы компании не ограничивается только Московским регионом, машины доездят до Татарстана, а также до Костромы, Владимира, Рязани, Смоленска, Санкт-Петербурга и других городов России.

«Наши машины работают по 24 часа в сутки, проезжая за рейс около 1500 км, – рассказывает заместитель директора «ТрансГарантАвто» Дмитрий Ионов. – В дальние рейсы, как правило, выезжают два водителя, которые практически без остановки доставляют молоко на фабрики».

Приобретая новую технику, руководство компаний, прежде всего, учитывало такие параметры, как надежность, экономичность, долгий срок службы, комфортные условия для водителя и возможность сервисного обслужи-



вания. «Техника Scania отвечала всем нашим требованиям, – говорит г-н Орлов. – Тем более, в нашем парке уже были Scania, которые успели зарекомендовать себя с лучшей стороны, они служат нам до сих пор».

С появлением «мультишней» Scania в парке «ТрансГарантАвто» у компании появилось небольшое преимущество перед конкурентами. «Scania из «Простоквашин» уже стала нашей визитной карточкой», – рассказывает г-н Орлов.

Возможно, в ближайшем будущем «ТрансГарантАвто» порадует своих партнеров новыми идеями, а автомобили Scania станут еще ярче и красивее. ●



Модель, демонстрирующая свитер для женского регби, – один из элементов расширенного модельного ряда коллекции одежды Scania Truck Gear

СТРАСТЬ К МОДЕ

С появлением новейшего пополнения коллекции фирменной одежды Scania Truck Gear, предназначенный для женщин – водителей грузовиков, кто лучше удостоен ряд наград журналистки, пишущей о женской моде, сможет бросить взгляд знатока на этот модельный ряд? Карен Кей, автор многочисленных статей для общенациональных газет и глянцевых журналов, пропагандирующих определенный стиль жизни, была рада принять такой заказ к исполнению.

БЫЧЕПРИЗНАННЫМ ФАКТОМ является то, что главные тенденции в моде рождаются на подиумах Лондона, Милана, Парижа и Нью-Йорка. Дважды в год свое видение приближающегося сезона дизайнеры демонстрируют на так называемом «языке моды». В то время как размежеванный поток тщательно отобранных моделей (крайне важно отобразить желаемый образ не только в самой одежде, но и в выборе модели, а также в том, как они будут стилизованы) течет мимо присутствующих на дефиле представителей прессы и покупателей, можно подметить многозначительные взгляды и услышать одобрительные возгласы, так что и вы, и я узнаем, что мы будем носить в ближайшие месяцы.

Но так ли это? Насколько соответствует бурный мир высокой моды той реальной жизни, в которой живете вы и я? И насколько часто представления некоторых эксцентричных творческих гениев, делающих наброски в своих позолоченных башнях из слоновой кости, трансформируются в нечто такое, что отвечает неистовым жизненным укладам XXI века? Как показывает практика – весьма редко. По прошествии 15 лет, в течение которых мне доводилось освещать этот цирк, который называется международным сезоном дефиле, я могу, положа руку на сердце, сказать, что та одежда, которой нашлось место в моем гардеробе, весит там только потому, что она служит мне верой и правдой. Я буквально воркую над платьями от кутюр, ахаю и охаю при виде отлично сшитого брючного костюма и пускаю слюнки, завидя атласные туфельки на шпильках, но это не те вещи, которые займут место в моем шкафу.

Многое из того, чем я восхищаюсь (и, сознаюсь, страшно желаю заполучить), приходится мне видеть, когда я выполняю свою работу журналистки, специализирующейся в вопросах стиля, однако требования повседневной жизни подразумевают, что вся эта модная мишуря оказывается далекой от реальности, и каждое утро я надеваю на себя одежду, которая практична, достаточно привлекательна и позволяет мне с легкостью справляться с моими повседневными обязанностями. Я подозреваю, что в этом я мало чем отличаюсь от остального населения.

Но когда появляется коллекция одежды, которая работает на меня и к тому же предлагает так много нового в стиле и исполнении, меня наполняют радостные ощущения. Так что, спасибо тебе, Scania! Ты дала нам то, что не смогли дать дизайнерские фирмы мира моды.

Появление коллекции фирменной одежды для водителей грузовиков Scania Truck Gear collection, бренд которой явился в мир одежды не как обычно, сойдя с подиумов давно известных столиц мировой моды, а ворвался через международную сеть скоростных автомобильных дорог, стало заметным явлением.





Женская футболка
Scania, черная

“ Появление коллекции фирменной одежды для водителей грузовиков Scania Truck Gear, бренд которой явился в мир одежды не как обычно, сойдя с подиумов давно известных столиц мировой моды, а ворвался через международную сеть скоростных автомобильных дорог, стало заметным явлением”.

В ЭТОЙ КОЛЛЕКЦИИ, на что указывает фирменный ярлык, свидетельствующий о достойном месте, занимаемом брендом на основном рынке предметов роскоши, представлен ряд в высшей степени отвечающих пожеланиям потребителей, превосходно сконструированных предметов одежды, которые к тому же отличает комфортабельность, функциональность и высокая технологичность.

Ставшая результатом продолжающегося уже в течение двух лет сотрудничества дизайнеров, технических экспертов и профессиональных водителей, коллекция фирменной одежды Scania Truck Gear получилась, если говорить языком моды, весьма привлекательной. В ней не только реализованы основные требования, предъявляемые к теплой, удобной и хорошо защищающей от внешних факторов одежде, но и введены элементы модного дизайна, которые превращают ее из исключительно функциональной в одежду, отвечающую требованиям классической моды.

Возьмем, к примеру, куртки с мягким верхом (Softshell Jacket), скроенные по лекалам фирмы Savile Row, в которых тело мягко облегают слои высококачественной, легкой, дышащей ткани. Такие куртки сочетают в себе оптимальную практичность, дизайнерские находки и высококвалифицированную технологию производства.

Планируете ли вы провести целый день в пути, идете ли на длительную прогулку, хотите перед кем-нибудь покрасоваться или просто отдохните со своими друзьями, куртка с мягким верхом от Scania будет тем прекрасным дополнением костюма, в котором можно пойти куда угодно. Она станет вашей универсальной и удобной защитой, которая не даст вам замерзнуть в холодные утренние или вечерние часы, убережет от сырости в дождь или просто придаст изящества основному ансамблю вашей одежды.

Другие элементы этого модельного ряда демонстрируют аналогичные характеристики. Scania Truck Gear создавалась как коллекция высококачественной одежды, выделяющейся из общей массы.

Кроме того, там, где законодатели подиумов могут ради новизны добавить излишние детали дизайна, одежда от Scania предлагает важные дополнительные элементы, которые выполняют реальные функции: двусторонние застежки-молнии, светоотражающие полоски и карманы, расположенные там, где они действительно нужны, а не там, где они, например, хорошо смотрятся.

В предвидении лидирующего положения своей торговой марки на рынке товаров Scania разработала базовый ряд моделей для своих клиентов, представляющих прекрасную половину человечества. Эти модели не являются простым копированием в уменьшенном масштабе основной линии мужской одежды, но, учитывая особенности женского тела, обеспечивают стильное оформление костюма, отвечающего интересам женщин, преуспевающих в весьма взыскательном мире. Пропорции адаптированы к более гибкому, подчеркивающему достоинства женской фигуры, подбору одежды, тогда как выбор расцветок и тканей вполне соответствует модным тенденциям, которым хотели бы следовать самые придирчивые водители женского пола, не только сидя за рулем своего грузовика, но и во внеборчее время.

Таким образом, данная коллекция создана теми, кто постоянно помнит о реалиях повседневной жизни. И вовсе не той жизни, которой живут некоторые фантазийные модные персонажи, существующие только в вымышленной стране из воображаемого мира дизайнера. Каждая застежка, каждый шов, каждый кусочек ткани оправдывают свое существование, внося свой вклад в стилистику, функцио-



Женский свитер
с боковой
молнией

вается к мнению своих клиентов, стремясь удовлетворить их запросы в отношении качества и функциональности одежды и учитывая при этом возможность использования таких практических элементов в моделях, имеющих действительно привлекательный вид. Утепленная парка, пожалуй, является наилучшим примером того, как компании Scania удалось соединить в своей коллекции внешний вид одежды с ее функциональностью, однако существует бесконечный ряд повседневных мелочей, которые способны возводить предметы из нашего постоянного гардероба в ранг культовых вещей, предназначенных на роль модных фаворитов (поскольку даже самые стойкие среди нас не застрахованы от того, чтобы не быть очарованным каким-либо костюмом, который, как только вы его одеваете, сидит на вас как влитой).

Весь модельный ряд – от практических и мягких фланелевых рубашек, которые, когда их извлекаешь из упаковки, имеют такой вид, словно им нипочем предстоящие годы

носки и стирки, до футболок из выделанной под выгоревшую ткань, джинсов и свитеров, служащих вам верой и правдой, как свойственно трудиться и вам самим, тщательно выверен, чтобы успешно противостоять тем вызовам, которые свойственны жизненному укладу водителей грузовых автомобилей. Сочетая в себе урбанистические, навеянные романтикой улиц черты и скромный стиль с мускулистым построением, каждый предмет одежды в коллекции в полной мере соответствует лозунгу, начертанному на знаменах фирмы: «Могучая страсть».

В коллекции имеется также стильный ряд аксессуаров, так что вам не нужно разбавлять новый дизайнерский облик выпадающими из общего ряда дополнительными элементами. Будь то выполненный в байкерском стиле кожаный ремень с шикарной хромированной пряжкой, на которой изображена решетка радиатора Scania, круглая вязаная резинкой шапочка без полей с логотипом компании или супермодные солнцезащитные очки Griffin и прочные ботинки Griffin из черной кожи (в равной степени достойные украсить собой страницу глянцевого модного журнала или защитить чью-то ноги в тяжелых дорожных условиях), – везде проявляется внимание к деталям, вызывающее эти, казалось бы, обычные аксессуары до уровня модной, вызывающей зависть окружающих фирменной одежды и при этом не превращающей носящего их человека в ходячий рекламный щит.

Практическая реализация политики компании по продвижению своей торговой марки – дело сложное и тонкое. Представленная коллекция заявляет о своем стиле скорее шепотом, а не громким голосом. В конце концов, я уверена, что все, кому известна Scania, согласится со мной: качество говорит само за себя. ●

ПЕРВЫЙ МУСОРОВОЗ



ООО «Петроскан» и производственно-коммерческая фирма «Петро-Васт» заключили контракт на поставку первого в России нового мусоровоза Scania для вывоза бытовых отходов. Торжественная передача мусоровоза в руки новых владельцев состоялась в конце мая 2008 года.

«ПЕТРО-ВАСТ» – первая компания в России, которая сделала заказ на покупку Scania P230 LB 4x2 HNA с мусоровозной установкой Norgva. Контракт с официальным дилером Scania в Санкт-Петербурге – компанией «Петроскан» был заключен еще в конце 2007 года. Как рассказывает менеджер по продажам «Петроскан» Игорь Зайцев, в данном заказе большое внимание уделялось техническим составляющим, необходимо было получить маневренный и высокотехнологичный мусоровоз, который бы полностью отвечал поставленным производственным задачам.

Парк компании состоит в основном из подержанных машин импортного и отечественного производства. По словам генерального директора «Петро-Васт» Вячеслава Никитича, в компании было принято решение о замене старой техники на новую. «Выбор в пользу Scania, прежде всего, был определен семилетним опытом эксплуатации автомобилей этой марки, надежностью узлов и деталей и хорошими экономическими показателями. Проводились сравнения с автомобилями других известных брендов, но за аналогичную стоимость нам предлагали менее надежный и более дорогостоящий в обслуживании грузовик», – сказал Вячеслав Никитич.

«Петро-Васт» с 2000 года занимается вывозом мусора в Санкт-Петербурге и Ленинград-

ской области с использованием технологий последнего поколения. На сегодняшний день это одна из немногих компаний в Петербурге, которая не только забирает отходы из мусорных контейнеров, но и применяет инновационную систему сбора мусора – подземные накопители. Подземный накопитель для мусора позволяет осуществлять временное хранение отходов под землей, предотвращая к ним свободный доступ птиц, животных, снижает скорость процесса разложения за счет разницы внутренней и наружной температур, позволяет экономить место во дворах и предназначен для осуществления в основном селективного сбора отходов. Для эксплуатации подземных накопителей в части их разгрузки и последующего перемещения отходов на полигоны либо заводы используются специальные мусоровозы, оснащенные кранами-манипуляторами с дистанционным управлением. Погрузка и разгрузка отходов полностью механизирована и осуществляется одним водителем-оператором при помощи спецоборудования.

Мусоровоз Scania предназначен для сбора отходов из контейнеров, автомобиль обладает всеми необходимыми качествами для решения производственных задач, а именно высокой маневренностью и габаритами, позволяющими осуществлять подъезд в трудно-

доступные места, жилые кварталы уплотненной застройки, либо места ограниченного проезда транспорта. Кроме того, по словам профессионалов компании «Петро-Васт», мусоровозы Scania обладают рядом неоспоримых преимуществ, они просты и удобны в обслуживании. Сервисный центр «Петроскан» качественно оказывает услуги по сервисному обслуживанию и ремонту, кроме того, в Санкт-Петербурге вопрос по доставке запчастей решается очень быстро. Поскольку на различные модели машин Scania имеются идентичные запчасти, у «Петро-Васта» есть возможность держать мини-склад запасных деталей, что позволяет сократить время на мелкий ремонт, не останавливая процесс эксплуатации транспорта ни на один день. С приобретением новой Scania появилась возможность увеличить нагрузку на автомобиль на 30% и изменить маршруты. Раньше «Петро-Васт» не мог себе позволить в связи с низким коэффициентом выхода на линию и с техническими ограничениями бывших в употреблении автомобилей. Новая Scania будет работать в Невском, Красногвардейском, Выборгском, Калининском и Приморском районах Санкт-Петербурга.

С появлением в парке компании «Петро-Васт» нового мусоровоза Scania были выбраны оптимальные маршруты движения, выведены из эксплуатации отечественные машины и автомобили повышенной аварийности, снижено количество холостых пробегов, за счет чего по данным последних месяцев снизились затраты на топливо на 15%. «По стоимости это примерно один новый автомобиль от Scania. Таким образом, мы уже получили мусоровоз Scania бесплатно!» – сказал г-н Никитич. ●



“Наша компания собирается полностью обновить автомобильный парк на новые Scania”.

Вячеслав Никитич, генеральный директор «Петро-Васт»

Текст: Надежда Большакова. Фото: Scania Imagebank

БЕНЗОВОЗЫ ДЛЯ НОВОСИБИРСКА

Компания ОАО «Новосибирскнефтепродукт ВНК», владеющая крупнейшей в Новосибирске и области сетью автозаправочных станций и нефтебаз, приобрела в мае этого года пять новых тягачей Scania New Griffin P340LA4x2HNA для перевозки бензина.



«КЛЮЧИ ОТ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ мы вручили нашим лучшим водителям, кто ответственно и старательно выполняет свою работу уже долгое время, – говорит генеральный директор ОАО «Новосибирскнефтепродукт ВНК» Андрей Шимкив. – Им подолгу приходится работать в условиях повышенного риска и предельной концентрации внимания. Просторная кабина тягачей Scania оснащена спальным местом, кондиционером, бортовым компьютером, что делает работу водителя намного комфортнее.

Водитель бензовоза Александр Гришечкин с общим стажем вождения 18 лет делится своими впечатлениями: «Раньше я ездил на ЗИЛах и КамАЗах, знаю отечественную технику не понаслышке. Новые тягачи Scania по сравнению с ними – небо и земля. Вот уже месяц, как я за рулем этого автомобиля, а нареканий никаких».

Перед принятием решения о покупке автомобиля компания провела анализ различных марок техники, учитывая важнейшие критерии – надежность, ремонтопригодность, наработку до отказов, наличие сервисных центров,

складов запасных частей в регионе и, конечно, экономическую составляющую использования машины. По словам главного механика компании Андрея Волкова, модель Scania P340LA4x2HNA New Griffin соответствовала всем требованиям и была выбрана исходя из условий планируемой работы с полуприцепами-цистернами емкостью 28–30 м³.

Новые бензовозы будут работать круглогодично, не создавая помех городскому автомобильному движению. «Доставка нефтепродукта на заправки города будет производиться в основном ночью, когда на улицах очень мало машин. В остальное время их маршрут будет проходить по пригороду и сельским районам, – сообщает Андрей Шимкив. – Кроме того, в условиях мегаполиса важным плюсом автомобилей является их экологичность. Двигатели тягачей Scania соответствуют нормам Евро-3».

Надежность европейской техники позволит снизить расходы на ее ремонт, сократится времяостояния, возрастут показатели объемов перевозок. На тягачи распространяется годовая гарантия без ограничения пробега. Плано-

вое техническое обслуживание автомобилей проводится в сервисном центре официального дилера Scania в Новосибирске – компании «СибтракСкан».

«Мощности тягачей позволят перевозить на 30–40% бензина больше в сравнении с имеющейся техникой. Совместно с компанией «Газпромнефть» нами принято решение о полном переходе на большегрузную технику для увеличения эффективности работы», – резюмирует Андрей Шимкив. ●

“В первую очередь, новые бензовозы – подарок для самих водителей”.

Андрей Шимкив, генеральный директор ОАО «Новосибирскнефтепродукт ВНК»



МУЗЫКА ВОДИТЕЛЕЙ ГРУЗОВИКОВ

Действительность или вымысел?

Начало этому направлению в 1939 году положил Тед Даффин своей композицией *Truck Driver's Blues* («Блюз водителей грузовиков»). С тех пор музыка в стиле кантри-рок находит отклик в сердцах водителей грузовиков во всем мире. Причину этого исследовал корреспондент Девин Уилсон.

Текст: Девин Уилсон. Иллюстрации: Вейде Густафссон

Well, I pulled out of Pittsburgh,
Rollin' down the Eastern Seaboard.
I've got my diesel wound up,
And she's running like never before.
There's a speed zone ahead, all right,
I don't see a cop in sight.
Six days on the road and I'm gonna make it home
tonight.

Из композиции Дэйва Дадли *Six Days on the Road*

ЭТИ СТИХОТВОРНЫЕ СТРОКИ из классической песни водителей 60-х годов прошлого века вобрала в себя многое из жизни водителя грузовика. Человек за рулем наконец-то выбрался из городской тесноты и прибавил скорости. Он провел в дороге шесть дней, и ничто не может удержать его от возвращения домой, к своей семье. Эти слова могут подтвердить миллионы водителей во всем мире.

Любой, кто жил в Соединенных Штатах или путешествовал по этой стране, знает, что эта необъятная страна знаменита не только своими великолепными пейзажами, но и покрыта густой сетью автострад, заполненных легковыми машинами и грузовиками. Американцы любят водить машину. Психо-

логия американцев во многом определяется той свободой, с которой можно сесть за руль машины с заправленным под завязку баком и рвануть в поисках приключений.

Но на дорогах можно встретить не только искателей приключений. По ним катят разнокалиберные грузовики, обычно крупногабаритные 18-колесные машины, развозящие товары по всей стране. Развитие экономики – а, по большому счету, и экономики всего мирового хозяйства – зависит именно от этих водителей. Для водителей грузовиков пребывание в пути – не просто приключение, это образ жизни.

Сегодня только в США по дорогам курсируют более шести миллионов грузовых автомобилей. Каждый день эти машины совершают рейсы по автомагистралям, которые составляют по стране протяженность свыше 246 тысяч километров. И одно можно утверждать наверняка – безмолвие не спутник водителя. Обычно водители грузовиков переговариваются между собой по каналам персональной радиосвязи либо слушают радио.

И слушают в основном музыку в стиле кантри, так называемую «музыку водителя гру-

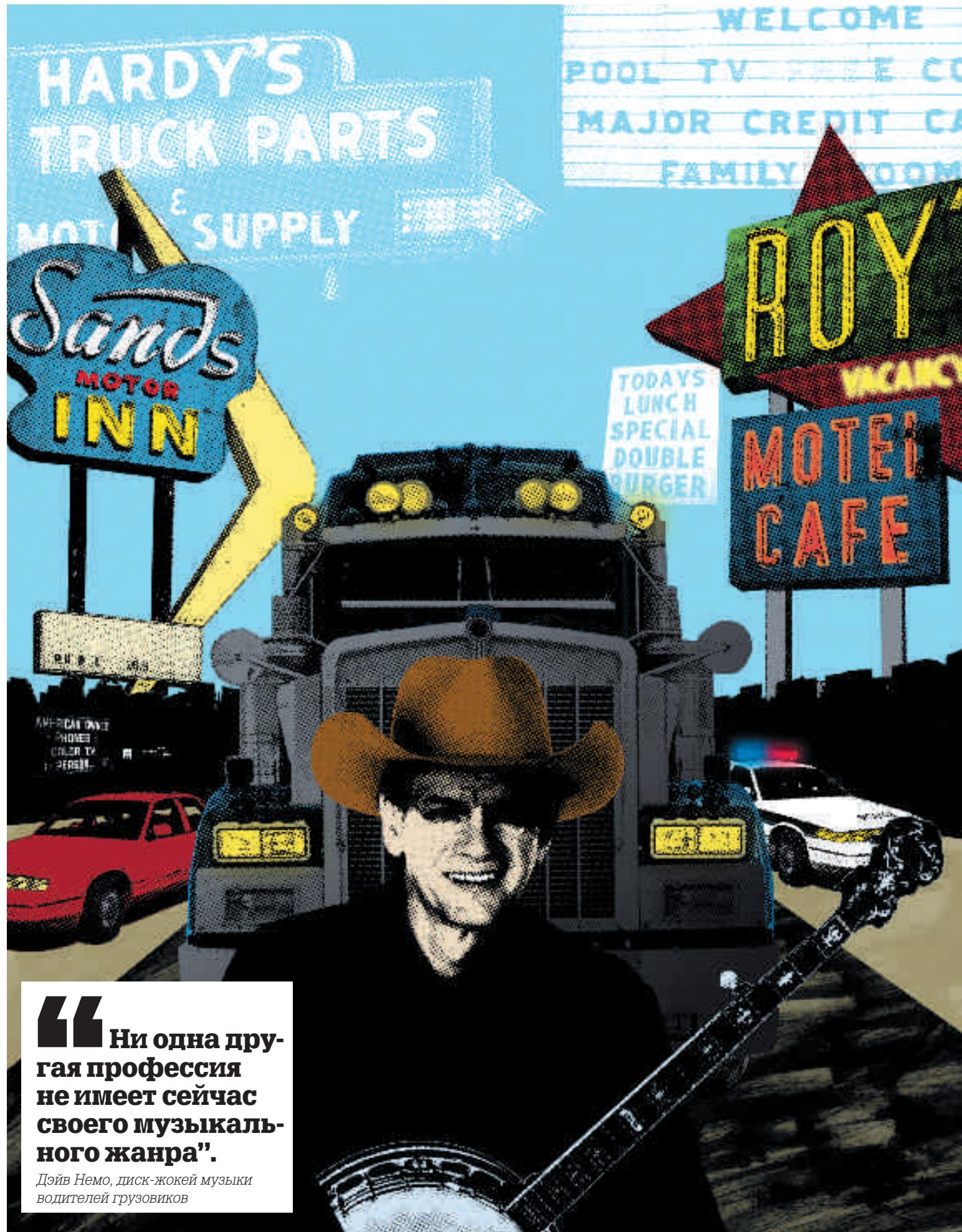
зовика», которая вот уже много десятилетий скрывает их жизнь на колесах.

«Водители грузовиков любят эту музыку, – говорит Джо Холидей, популярный американский музыкант, работающий в этом жанре. – Это музыка о них самих, их образе жизни». Холидей знаком с жизнью водителей не понаслышке, он сам вырос в такой семье. Известный среди слушателей персональных радиостанций как «музыкальный мастер», Холидей путешествует по всей стране, выступая на стоянках грузовиков и фестивалях водителей грузовых автомобилей.

Дэйв Немо, один из лучших в Америке диск-жокеев стиля кантри и музыки для водителей грузовиков, говорит, что эта музыка уникальна в своей направленности на определенную группу людей. «Ни одна другая профессия не имеет сейчас своего собственного музыкального жанра», – говорит Дэйв.

I says Pig-Pen, this here's the Rubber Duck
We just ain't gonna pay no toll
So we crashed the gate doin' ninety-eight
I says let them truckers roll, 10-4

Из композиции С.В. МакКола
«Конвой»



“**Ни одна другая профессия не имеет сейчас своего музыкального жанра**”.

Дэйв Немо, диск-жокей музыки водителей грузовиков



20 лучших песен

Ниже приведен список лучших классических и современных песен для водителей грузовиков, составленный по результатам опросов слушателей и бесед с экспертами.

Convoy – C.W. McCall
Six Days on the Road – David Dudley
Roll on Eighteen Wheeler – Alabama
East Bound and Down – (*Smokey and the Bandit*) – Jerry Reed
Roll Truck Roll – Red Simpson
Truck Drivin' Son of a Gun – Dave Dudley
Girl on the Billboard – Del Reeves
Teddy Bear – Red Sovine
Give me Forty Acres – The Willis Brothers
Phantom 309 – Red Sovine
Stone Cold Fingers – Leland Martin
Big Wheels in the Moonlight – Dan Seals
How Fast Them Trucks Can Go – Claude Gray
Hello, I'm a Truck – Red Simpson
Jackson St. 229 – Joey Holiday
Roll on Big Mama – Joe Staples
Truck Drivin' Man – Jimmy Martin
Me & Ole CB – Dave Dudley
Lookin' at the World through a Windshield – Del Reeves
Will There be Big Rigs in Heaven – Buck Owens & His Buckaroos

ПО МНЕНИЮ НЕМО, ведущего программы на спутниковом радиоканале XM, первой песней, которую действительно можно отнести к музыке для водителей, была композиция Теда Даффина 1939 года *Truck Driver's Blues* («Блюз водителя грузовика»). Однако с тех пор жанр практически не развивался, и только в 60–70-х годах прошлого века Ред Симпсон, Дейв Дадли, Ред Совин, Дел Ривз, С.В. МакКол и другие музыканты начали писать песни о жизни водителей.

В музыкальном плане песни водителей грузовиков строятся на традициях музыки кантри, с примесью блюза и небольшими включениями рок-н-ролла.

В некоторых композициях исполнитель не столько поет, сколько проговаривает текст, как бы рассказывая свою историю. Нередко в композиции также вставляются записи переговоров водителей по радио. Большинство песенных

текстов остроумны и отличаются несложной рифмой.

«Во многих песнях говорится о профессии водителя и о грузовиках, – говорит Немо. – О вождении автомобиля, о долгой дороге, об официантках в придорожных кафе и т. д.». Безусловно, он прав. Хотя и забыл упомянуть о том, как этим парням приходится бороться со сном, сидя за баранкой своей машины, работать при любой погоде, колесить по всем дорогам страны, общаясь друг с другом по радио.

Холидей говорит, что многое изменилось в профессии водителя по сравнению с семидесятыми годами прошлого века. Грузовики стали больше, лучше и гораздо удобнее внутри. Оборудование кабин позволяет водителям пользоваться всеми благами современной жизни – сотовым телефоном, Интернетом и телевизором...

А поскольку в их жизни на дорогах произошли изменения, это коснулось и музы-

ки, которую слушают водители грузовиков. Холидей и другие музыканты, работающие в этом жанре, например Лиланд Мартин, пишут музыку для водителей современных грузовиков, давая им почувствовать, что о них еще есть кому позаботиться.

«Ты можешь стать вполне обеспеченным человеком, работая водителем грузового автомобиля, – говорит Холидей. – Но это трудная работа. И для тебя важно, чтобы ты мог уверенно смотреть на жизнь из кабины своей машины. Водители неделями не вылезают из кабин. Братишко, мы не хотим, чтобы умерла музыка, помогающая жить и работать всем водителям».

КАКАЯ ВАША ЛЮБИМАЯ песня для водителей? Присылайте нам по электронной почте названия песен, которые вы предпочитаете слушать, сидя за баранкой своей машины. Из всех присланных вами сообщений будет выбрано одно, а приславший его победитель получит специальный приз от Scania. Адрес электронной почты: pr@scania.ru



«Поп-музыка – это замечательно, но джаз действует мне на нервы», – говорит Уильям Херрон из Северной Ирландии



Водитель из Бразилии Амори Марсело почти всегда в пути

В ритме Sultans of Swing

РАБОТАЯ НА ФИРМЕ СВОЕГО ОТЦА

в Северной Ирландии, Уильям Херрон в основном занимается перевозкой грузов, используемых в сельском хозяйстве. По его словам, он слушает музыку, чтобы убить время, «особенно когда все вокруг становится слишком скучным».

«Я знаю четырех или пятерых водителей, которые слушают американскую или английскую музыку в стиле кантри. Но сам я предпочитаю поп-музыку и канал «Радио-2», по которому передают информацию о пробках на дорогах и самую разнообразную музыку».

КОГДА ЕМУ СТАНОВИТСЯ НЕМНОГО грустно, его подбадривает и возвращает к жизни песня *Sultans of Swing* группы Дайр Стрейтс. Чтобы расслабиться, он слушает норвежца Лене Мартина. «Однако джаз в больших дозах действует мне на нервы», – признается водитель. Когда за окном отвратительная погода, он предпочитает слушать песни о лете.

«Самба помогает бороться со сном»

АМОРИ МАРСЕЛО работает водителем в бразильской компании Ultracargo, занимающейся транспортировкой газа. Он говорит, что всегда слушает музыку в дороге. «Она мне очень нравится», – говорит Амори. – Это хорошо, поскольку мне всегда одиноко в пути, а музыка отвлекает меня от грустных мыслей. Она заполняет мои мысли, и я забываю об одиночестве».

МАРСЕЛО ПРЕДПОЧИТАЕТ бразильскую музыку в стиле кантри. «Я на 100% уверен, что в каждом бразильском грузовике можно найти по меньшей мере три-четыре компакт-диска с бразильской музыкой в этом стиле. Я часто слушаю также духовную музыку, которая действует на меня успокаивающе. А когда меня тянет в сон, я включаю самбу. Я не люблю слушать рок, поскольку такую музыку я вообще не воспринимаю».



«Кантри-рок очень популярен среди австралийцев», – говорит Джейсон Тверковски

кантри. Чтобы снять напряжение, хотя, как шутят водитель, он и так никогда не напрягается, лучше всего подходит песня *Night Moves* («Ночные переезды») Боба Седжера. «Что выводит меня из себя, так это рэп. Я не могу понять, что они говорят. Еще я всегда переключаю радио на другую волну, если слышу классическую музыку».

Ему помогает Highway Man

ДЖЕЙСОН ТВОРКОВСКИ работает в компании Outlaw Transport, обслуживающей маршруты на восточном побережье Австралии. Главным образом он перевозит укоренившимися саженцы деревьев, предназначенные для оформления новых землевладений и зданий. «Музыка в стиле кантри-рок очень популярна среди местных водителей грузовиков», – говорит Тверковски. – Такая музыка действует на меня умиротворяюще и позволяет забыть о долгих часах, проведенных в дороге».

Тверковски любит слушать музыку кантри и является большим поклонником австралийского певца Ли Кернагана. «Мне нравятся песни о свободе, о том, что на дороге начинаешь чувствовать себя этаким человеком вне закона и уносишься вдаль с ветерком, как герой песни «Человек автострады». В городе Джейсону помогают отвлекаться от пробок и заторов старые песни в стиле



Имя: Ольга Кривоногова
Должность: Менеджер по связям с общественностью и рекламе
Работает в Scania: с 2005 года
Любимое занятие: водить автомобиль

“НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮ ЖИЗНЬ БЕЗ АВТОМОБИЛЯ...”

Около 20 лет назад вождение автомобиля считалось мужским занятием, а женщина за рулем вызывала у мужчин недоумение и недоверие. Сейчас ситуация кардинально поменялась, и число женщин-водителей немногим уступает количеству мужчин за рулем. В этом выпуске мы расскажем об увлечении PR-менеджера «Скания-Русь» Ольги Кривоноговой. Уже почти 15 лет Ольга ездит на автомобиле и находит это занятие увлекательным.



– А почему собственно нравится водить машину?

– Я с самого детства люблю автомобили, уже в восемь месяцев родители брали меня с собой в автомобильные путешествия по стране, и это было интересно и увлекательно. Мне всегда нравилось чувство свободы, которое дает автомобиль: садишься, берешь с собой вещи, заливаешь бензин и едешь. Ни от кого и ничего не зависишь, едешь и через некоторое время оказываешься совсем в другом месте. Как только немного подросла, все время просила папу научить меня водить, могла часами сидеть за рулем папиной машины. Я всегда знала, что буду водить, и как только исполнилось 18 лет, пошла на автомобильные курсы. Сейчас вообще не представляю свою жизнь без автомобиля. Даже в отпуске мы практически всегда берем в аренду автомобиль и всей семьей путешествуем.

– Какой был первый опыт вождения?

– Права у меня с 1993 года. Так получилось, что свой первый опыт вождения я получала на дорогах Германии, где я училась в Эсслингене недалеко от Штутгарт. В Германии мы купили с моим будущим мужем подержанную 10-летнюю машину, бордовую Peugeot 205, которая и стала моим первым автомобилем. Каждую пятницу мне приходилось ездить из Эсслингена во Франкфурт-на-Майне, где работал мой будущий супруг, а вечером в воскресенье – обратно. Расстояние в одну сторону составляло 220 км, так что я успела и в пробках на автобанах постоять, и быстро поездить. В Германии ездить приятно: всегда уступают дорогу, пропустят вперед, но в случае нарушения посигналят, могут и в полицию сообщить.



– Вас гаишники часто останавливают?

– Бывает останавливают, но чаще всего это просто проверка документов. Помню, был случай еще в 2000 году. Моя машина была в ремонте, а мне надо ехать на дачу везти питание своим четырехмесячным близнецам. Чтобы выйти из ситуации, отец дал мне на время машину с работы – москвич «Князь Владимир», который комплектовался двигателем от «рено», а сзади, между передними и задними сиденьями, места было столько, что спокойно могли ходить дети. Этот автомобиль был на испытаниях и на дорогах еще не попадался. Я ехала по Волоколамскому шоссе достаточно быстро. Недалеко от Истры меня останавливает милиционер, просит документы на машину и удивленно спрашивает, что это за автомобиль. Я ему рассказываю и даю техпаспорт, в котором нет ни номера двигателя, ни номера шасси, вообще ничего, кроме марки, госномера и надписи: «Автомобиль на испытания». Инспектор ГАИ делает круглые глаза и спрашивает: «А вы, собственно, кто?» Я достаю еще одну бумагу, в которой написано, что автомобиль передан Московскому авиационному институту на испытания (мой отец в то время был ректором этого института, а я училась в аспирантуре). Он снова непонимающе смотрит на меня и на машину, заваленную детским молоком и кефиром: «А вы-то тут причем?» Я отвечаю: «Как причем? Я испытатель!» И гордо достаю доверенность от МАИ о том, что машина передана аспирантке-испытателю. Милиционер отпустил меня, правда, очень рекомендовал не превышать скорость, тем более на испытательном автомобиле.

– Работа на Scania связана с автомобилями – это случайное совпадение или все-таки нет?



Дети всегда с гордостью говорят, когда видят автобус или грузовой автомобиль Scania на дорогах, что их мама там работает

– Я думаю, что ничего в жизни не происходит случайно. Мне всегда нравилась «большая» техника. Я выросла в семье, связанной с авиацией, закончила экономический факультет Московского авиационного института, работала менеджером по маркетингу в компании «Гражданские самолеты Сухого», а позже «спустилась на землю». Я думаю, что самое главное – это любить то, чем ты занимаешься, и тот продукт, который представляешь на рынке. Scania – это отличная техника, высокого качества, о которой приятно рассказывать и писать, кроме того, это самый красивый грузовик!

– Ольга, как Вам удается совмещать два дела сразу: воспитывать троих детей и одновременно продвигать Scania на российском рынке?

– Не могу сказать, что мне это легкоается, и не знаю, так ли хорошо у меня это получается, ведь совмещать – это всегда компромисс, но я не «домашний» человек, даже через пару дней, проведенных дома, начинаю скучать по работе. Дети это знают и всегда с гордостью говорят, когда видят автобус или грузовой автомобиль Scania на дорогах, что их мама там работает. Зато вечера, выходные и отпуск мы всегда проводим вместе, дорожа каждой минутой!

– У Вас есть заветная мечта?

– Говорят, чтобы мечта сбылась, о ней нельзя никому рассказывать. Если честно, хочется многое успеть, но не хватает времени. В планах – закончить курсы керамики, сдать на права категории «С», чтобы можно было водить Scania не только на закрытом тестовом полигоне, но и на дорогах общего пользования, хочется получить еще одно образование, а также побывать в Австралии... Получается, что моя мечта – научиться управлять временем. ●