SCANIA UKRAINE

ЕВОЛЮЦІЯ

[КУРС НА ЕКОЛОГІЧНИЙ ТРАНСПОРТ]

+

Історії успіху клієнтів

АГРОМАТ **СТОР. 4**

+

Нові гібридні вантажівки з електричним приводом

СТОР. 18



РІШЕННЯ ДЛЯ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ

НОВИЙ ПІДХІД

#3 – 2019

SCANIA


15


4


8


10



18



ЧИТАЙТЕ ТАКОЖ

На порозі нового світу 16
Автоматична економія пального 24
Переваги гнучкої сервісної програми 26
Потрібна робота?
Спробуйте себе в ролі водія вантажівки 28
Дилерська мережа Scania в Україні 31

Шановні читачі!



Багатим на події видався 2018 рік. Ми презентували в Україні повний модельний ряд нового покоління вантажівок Scania, а також провели відбіркові турніри та національний фінал змагань водіїв Scania Driver Competitions. Обсяги продажів і наших продуктів, і наших послуг продовжують зростати разом з ринком вантажівок в Україні. Упродовж 2018-го сегмент великовагових вантажних автомобілів збільшився на 22% порівняно з попереднім роком і становив 3500 одиниць (усі бренди). Поставки Scania становлять 414 нових вантажівок, що на 25% більше, ніж 2017-го. З них 140 – це вантажівки нового покоління. Уперше лізинговий портфель «Сканія Кредіт Україна» перетнув позначку 30 млн євро.

У 2019 році будуть представлені комплексні рішення для гірничодобувної та будівельної галузей, а також оновлений тягач Scania Silverline, в тому числі з пакетом XT, для регіональних перевезень, передусім – для аграрного сектора. Також сконцентруємося на якості робіт і швидкому поверненню техніки на дорогу. Наразі проводимо опитування серед наших клієнтів за допомогою SMS-повідомлень про рівень задоволеності послугами сервісу. Це допоможе нам краще зрозуміти потреби клієнтів і виявити зони для вдосконалення.

Ми також презентуємо новий вид контрактів із гнучким графіком обслуговування, які вже отримали позитивні відгуки клієнтів у Європі. Система управління автопарком, сервісне обслуговування, дистанційна діагностика – все це працює в комплексі, щоб отримати розуміння, яка саме програма обслуговування потрібна для того чи іншого транспортного засобу залежно від його умов експлуатації.

І останнє, але не менш важливе. Денис Терендій, переможець національного фіналу змагань водіїв, представлятиме Україну в Європейському фіналі, який відбудеться 24–25 травня у Швеції. Ми докладемо максимальних зусиль для підготовки Дениса до змагань, щоб він гідно представив нашу країну й успішно подолав усі завдання в рамках турніру.

“Успішний результат Scania вказує на високу довіру з боку клієнтів, яка базується на поліпшених експлуатаційних показниках техніки, як-от паливна економічність, маневреність, безпека, ергономіка та комфорт.

Хокан Йюде, Генеральний директор «Сканія Україна»

ТОВ «Сканія Україна», вул. Київська, 37, с. Калинівка,
Макарівський р-н, Київська обл., 08004
Телефон: +38 (044) 363-03-63
truck@scania-ua.com

Керівник проекту:
Леся Горошко, менеджер
із зв'язків з громадськістю
ТОВ «Сканія Україна»
Дизайн: Scania CV

Видавець: ДП «Бурда-Україна»
Адреса видавця: Україна, 03124,
м. Київ, вул. Радищева, 10/14
www.burda.ua
Не для продажу.



Поза конкуренцією

За 25 років компанія АГРОМАТ пройшла шлях від імпортера словацької плитки до найбільшого гравця у своєму сегменті ринку, впевненого лідера споживацьких симпатій. Як змінюватися, щоб залишатися кращими, знає співзасновник АГРОМАТу Анатолій Тадай.

Для певних змін має дозріти й суспільство! Я вірю в це, як і в те, що в Україні сформується середній клас, який ми бачимо нашим основним клієнтом. Швидкість змін, реалістична оцінка ситуації – лише це дозволить триматися на плаву

Анатолій Тадай, співзасновник компанії АГРОМАТ

Які три події в історії компанії особисто ви вважаєте визначальними для її розвитку?

Першою визначальною подією, безумовно, стало створення фірми. Усі засновники отримали досвід за часів Радянського Союзу. В ті буремні часи зміни державного устрою ми, як і всі, бралися за все – пробували себе у виробництві, торгівлі. Коли в розвитку країни настав більш-менш сталий період, зосередилися на закупівлі плитки й сантехніки у Словаччині та продажу її в Україні (на той час у нас було складно знайти якісні матеріали для ремонту). Це можна вважати точкою відліку компанії. Я був готовим до змін. Коли ми працювали на заводі «Електронмаш», пощастило отримати унікальний на той час досвід завдяки участі в бізнес-тренінгу, який проводили американські спеціалісти. Тоді усвідомив низку важливих істин про бізнес і саморозвиток. Другий важливий момент – коли ми перейшли у «вищу лігу», зумівши організувати логістику елітного товару, сформувавши парк автомобілів Scania за новими високими стандартами. Вирішивши змінити попередній застарілий парк техніки, ми ретельно підійшли до вибору, порівнявши характеристики різних виробників (розглядали тільки провідні бренди). Зробленим тоді вибором задоволені досі.

Третя подія визначає майбутній напрям розвитку на найближчі роки. 2017 року ми закінчили ребрендинг АГРОМАТу. Що бачить покупець у магазинах після ребрендингу? Доступний комфортний вибір. Наша мета – щоб кожен отримав задоволення від ремонту. Ми створили єдиний впізнаваний стиль, який простежується в усіх магазинах, додали нову айдентику. Реалізовуємо нову концепцію розміщення товарів, адже розуміємо, що наша цільова аудиторія у виборі найчастіше керується не брендом чи країною походження товару, а власними потребами й бажанням зекономити час. Наприклад, якщо клієнт обирає раковину для ванної кімнати, то існує велика ймовірність того, що йому потрібен і змішувач. Тому в магазинах використовуємо принцип категоризації товарів.



Валерій Островський, керівник гуртових продажів у Сканія Україна, й Анатолій Тадай, співзасновник компанії АГРОМАТ, на презентації нового покоління вантажівок у Швеції.

Які цінності компанії були незмінними з самого початку діяльності? Які додалися зараз?

Як говорять про характер людини? Нічого не може додатися, якщо воно не закладене в дитинстві. Те саме стосується й формування компанії – не буде розвитку, якщо від початку фірма не побудована на певній цінності. У нас така є – завжди дотримуємося свого слова. У будь-яких проблемних ситуаціях знаходимо рішення, яке задовольняє всіх. Ми завжди повністю виконували й виконуємо зобов'язання перед усіма партнерами.

Як за нинішніх умов утримувати лідерські позиції, чим приваблювати клієнтів? Хто ваші конкуренти?

Головне – це правильне формування складу. У нас працюють професійні бренд-менеджери, які відвідують міжнародні виставки, відстежують тренди та грамотно здійснюють закупівлі. Конкурентів в Україні й у світі не маємо, бо в нас власна бізнес-модель, свій формат. Той, хто копіюватиме, завжди програє. Ви починаєте 10 стартапів, і якщо один з них буде успішним – це вже добре. Треба напрацьовувати досвід. Але він не дає змоги досягнути нових висот. Досвід – це фундамент, завдяки якому ви не провалитеся вниз.

На початку діяльності АГРОМАТ здобув прихильність клієнтів завдяки постачанню якісної закордонної плитки. А наскільки широко нині ви пропонуєте українську плитку й сантехніку?

Ці матеріали є основою дизайну будь-якої квартири, будинку. Тому ми прагнемо, щоб

новинки й авангардні колекції першими з'являлися саме в нас, в АГРОМАТі. Пропонуємо клієнтам найширший вибір плитки та сантехніки в Україні: тільки у складській програмі в нас більш ніж 130 фабрик і 8 100 позицій. Наразі працюємо і з закордонними постачальниками, і з українськими.

Хто клієнт АГРОМАТу сьогодні?
Здебільшого ми зорієнтовані на покупця середнього класу, який керується власними потребами та бажанням зекономити час. Зі свого боку прагнемо забезпечити споживача найбільш якісною та різноманітною продукцією, допомогти швидко вибрати необхідні товари, щоб кожен зміг максимально легко пройти шлях від проекту до реалізації інтер'єру своєї мрії! Сьогодні у тренді – купувати або знімати квартири з готовим ремонтом. Тому розуміємо, що люди вже не будуть масово робити ремонт самостійно. Очікуємо, що серед наших клієнтів зросте кількість інвесторів, будівельних компаній. Усе просто. Є будівля, є квартира – і ми можемо постачати в комплекті все: від вікон, наливної підлоги, плитки до паркету і фарби. Будівельникам залишається лише закінчити.

2018 року за підсумками незалежного дослідження думки споживачів АГРОМАТ визнано найкращим магазином плитки та сантехніки. Як підтримуєте статус лідера?
Завжди орієнтуємося на клієнта. Змінюємо сервісну модель, розробляємо та впроваджуємо нову ідеологію обслуговування, щоб зробити процес покупки максимально простим. Намагаємося бути «однією кнопкою» для покупця. Ми – клієнтоцентрична компанія, незалежно від того, хто зайшов у магазин – людина чи андроїд. Жарти жартами, але треба тримати руку на пульсі змін. Хто знає, може, й справді через 5–10 років покупки здійснюватиме робот.

> **Логістика є для нас однією із ключових конкурентних переваг. Адже від якості логістичних процесів залежить і рівень продажів компанії**

З таким обсягом продажів і розвиненою регіональною мережею яку роль у бізнесі відіграє логістична складова?
Логістика є для нас однією з ключових конкурентних переваг. Адже від якості логістичних процесів певною мірою залежить і рівень продажів Компанії. Для нас дуже важливо виправдовувати очікування наших Клієнтів, тому постійно інвестуємо в нашу логістику. Якщо говорити про корпоративних Клієнтів, то для них важливі стислі терміни поставок з Європи, можливість поставки товару на зазначену дату, виконання заявлених графіків поставки територією України та високий рівень наявності товару на наших складах. Для фізичних осіб важливим є вибір способу доставки: вони можуть скористатися нашою послугою доставки по місту чи забрати товар самостійно, скориставшись сервісом видачі товару з наших складів (електронна черга, швидкість збирання замовлення, тепле приміщення для очікування, поки товар збирають). Також можна замовити послугу вантажників, щоб підняти товар на необхідний поверх.

Який автопарк вантажних автомобілів маєте на сьогодні?
На сьогодні в нас парк із сучасних 72 сідлових тягачів з тентовими напівпричепами, із них 68 авто Scania та 4 Mercedes Axor.



Переглянути відео на каналі АГРОМАТ

На яких маршрутах залучено транспорт, який середній щорічний пробіг?
Міжнародні перевезення, внутрішні – територією України, а також доставка по місту. Середній пробіг міжнародними маршрутами – 110 тис. км на рік на один автомобіль, а українськими – 140 тис. км. Загальний пробіг автопарку за 2018 рік становив більш ніж 8 млн км.

Із чого складаються операційні витрати транспортної компанії?
У нас немає окремої транспортної компанії – відділ транспортної логістики входить до департаменту логістики ПТК ТОВ АГРОМАТ. Якщо говорити про витрати, то тут нічого нового не скажу: до основних зараховуємо пальне, ТО й ремонт авто, заробітну плату водіїв, оплату доріг для міжнародних перевезень.

Які критерії вибору марки вантажних автомобілів?
За час існування компанії ми використовували різні марки вантажних автомобілів, але зупинилися на Scania, оскільки для себе виокремили такі переваги бренда: надійність, оптимальне співвідношення ціни та якості вантажних автомобілів; розвинена мережа сервісних станцій з високою якістю обслуговування на них; постійна наявність запасних частин на складі Scania, що вкрай важливо для нас (машина має працювати, а не очікувати на поставку запчастин).

А щодо контролю транспорту онлайн?
Для контролю транспорту онлайн ми використовуємо систему Scanai Fleet Management. Вона дає змогу контролювати не тільки маршрут доставки, витрати пального, а навіть те, наскільки якісно водій керує вантажівкою. Програма акцентує увагу на сильних і слабких сторонах керування транспортним засобом. Завдяки цьому ми отримуємо гарні показники витрат пального. Також програма автоматично нагадує механікам про терміни проходження планових ТО й сервісного обслуговування авто.

Як контролюєте своєчасність доставки, точність обсягу?

Доставка є лише частиною загального процесу роботи із замовленням. Для нас важливо слідкувати не тільки за своєчасністю доставки, а й за оперативним збиранням замовлення та відвантаженням зі складу. Над цим працює команда досвідчених фахівців, якими дуже дорожить компанія. Саме за контроль термінів доставки відповідає департамент логістики, який розробляє та погоджує графіки доставки з департаментами продажу та закупівлі. Завдання логістів – стежити, щоб товар було доставлено в заплановані терміни. Якщо стається відхилення від термінів, логіст інформує відповідальних менеджерів із продажу про можливі затримки, причини та заходи для їх усунення. Також щотижнево керівництво отримує звіт про кількість рейсів і відсоток рейсів, у яких були затримки. Це дає змогу постійно тримати руку на пульсі.

Які виклики стоять перед компанією, якою ви бачите її через 5 років?

Передусім компанію через 5 років я бачу трендсетером не лише у галузі плитки та сантехніки, а й у моделі обслуговування клієнтів. Ми прагнемо змінити увесь ринок, не тільки компанію. Ми хочемо задати новий, високий стандарт галузі в Україні, а це робиться не за день. Для цього я постійно вчуся, і з нами по дорозі тим, хто також готовий учитися і змінюватися, не зважаючи на вік. Проводжу регулярні зустрічі з бізнесменами, власниками відомих брендів і в Україні, і за кордоном. Формат приватного обміну досвідом дає цінну та цікаву інформацію для роздумів. Не можу ділитися всім почутим, але це дає мені змогу подивитися на організацію бізнес-процесів з різних боків.

Для певних змін має дозріти й суспільство! Я вірю в це, як і в те, що в Україні сформується середній клас, який ми бачимо нашим основним клієнтом. Зауважую розвиток галузі в напрямі синергії інвесторів, будівельників, архітекторів, постачальників матеріалів для створення готового продукту. Розкрию секрет: ми вже починаємо працювати над цим, але шлях буде непростим. Треба постійно вчитися, щоб чітко розуміти, де твій клієнт і що ти продаєш.

Необхідні найближчі кроки ми вже робимо. Змінюємо бізнес-процеси, механіку роботи з клієнтами та сервісну модель, упроваджуємо CRM-систему, модернізуємо й автоматизуємо систему управлінського обліку. Міняємо і структуру – засновники відійшли від оперативного управління бізнесом, найняли CEO. Усю систему управління буде кардинально змінено, щоб якнайкраще відповідати викликам не лише сьогодення, а й майбутнього.

АГРОМАТ: 25 РОКІВ НА РИНКУ

1993

Рік заснування. 5 засновників – колег, товаришів
Перші продажі – акумулятори аграріям
Другий крок – знайомство з виробником плитки Kerko, Словаччина
Перша закупівля – 20 тонн
Наступний крок – закупівля ще двох партій, успішний продаж їх в Україні.
Народження бізнесу з продажу плитки

1999

Відкриття першого магазину
З економічної кризи, яка вибухнула 1998 року в Україні, АГРОМАТ вийшов із плюсом. До 40% цін за закупівлю словацької плитки агроматівці закривали зустрічними постачаннями сировини з України
Суттєве розширення асортименту. Зростання числа клієнтів дозволило розширити асортимент плитки. Крім словацької, з'явилася іспанська, польська плитка, додалася сантехніка.

2000

Відкриття власного магазину на вул. Академіка Булаховського, 4
Криза 2008 року стала приводом для отримання нових знань про ведення бізнесу й перегляду принципів його побудови в компанії

2017-2018

Ребрендинг компанії на всіх рівнях ведення бізнесу

СЬОГОДНІ:

- 8 напрямів роботи: плитка, сантехніка, меблі, освітлення, кухні, паркет, натуральний камінь і сухі суміші
- 18 магазинів в Україні, а також оновлений 2018 року інтернет-магазин
- Більш ніж 500 дилерів-партнерів
- Понад 1000 брендів, майже 2000 співробітників, 10 складів в Україні, близько 6 млн м кв. плитки та 325 тис. одиниць сантехніки продається в рік (дані за 2017 рік), 25 реалізованих благодійних проектів
- Власне футбольне поле та футбольна команда
- Театральні постановки за участю співробітників компанії
- Навчальний центр
- Туристичне агентство
- Кафе
- Розширення географії поставок (мережі магазинів у регіонах), площі складських приміщень. Упровадження CRM-системи
- Власний парк вантажних автомобілів – 72, із них 68 – бренда Scania
- АГРОМАТ, м. Київ – найбільший у Європі спеціалізований комплекс із продажу плитки та сантехніки площею 16 000 м². Нещодавно збільшили на 2000 м²



І В ДОБРІ ЧАСИ, І В ПОГАНІ

“ Вантажівка – це своєрідна компанія на колесах. Транспортні засоби мають повертатися на дорогу якомога швидше.

Ханс Тардель,
Голова Scania Financial Services

[Текст: П’єр-Ола Кнутас Фото: Микита Завілінський]

Інтерес до фінансових послуг Scania зростає. Майже половина нинішніх клієнтів Scania також обирають гнучкі угоди з фінансування та страхування, які пропонує компанія.

Чимало перевізників і транспортних компаній суттєво постраждали від фінансової кризи 2008-2009 років. Багато їхніх контрактів було розірвано або ж зменшено їх обсяг, і банки стали надзвичайно обережними в наданні кредитів і фінансування таким компаніям, оскільки транспортний сектор вважався ризикованим.

Але один «банк» наважився пливти проти течії – Scania Financial Services. Відчиняючи двері для перевізників, для яких звичайні банки їх зачиняли, Scania збільшила за рік свою клієнтську базу на 25%. Усе це відбувалося під час найгіршого в економічному плані 2009 року.

У хороші чи погані часи послуги Scania Financial Services завжди підтримують бізнес-клієнтів. Це глобальна організація з 900 співробітниками, яка на сьогодні забезпечує гнучкими фінансовими рішеннями 57 місцевих ринків Scania.

Порівняно з банками й іншими фінансовими інститутами, представники Scania є очевидними експертами з фінансування транспортних засобів. Вони знають продукт і ринок, а також щоденні проблеми клієнтів. Це глобальна компанія, але працює вона локально.

Розширений портфель послуг

Портфель фінансових послуг Scania поступово розширювався протягом багатьох років, хоча мета залишається незмінною: полегшити життя власникам транспортних засобів, пропонуючи лізинг, фінансування та страхування на основі потреб і можливостей кожного клієнта.

Ключові пропозиції компанії Scania включають гнучке фінансування, яке відповідає бізнес-плану й бюджету будь-якого клієнта (незалежно від того, купує він один автомобіль чи розширює свій автопарк), а також страхування, що забезпечує ефективне вирішення претензій і заміну автомобілів за потреби.

Основа пропозиції – термін служби автомобілів

Транспортні засоби мають повертатися на дорогу якомога швидше після аварії, а послуги із запобігання втрат можуть допомогти уникнути аварії взагалі.

Уся організація Scania – від Scania Parts, Scania Assistance, служби вирішення претензій і до наших майстерень і спеціалістів у сфері страхування – готова відремонтувати автомобіль із мінімальними зусиллями та не витрачаючи купу часу на папери.

[ФАКТ]

146 000

Кількість транспортних засобів, що їх фінансує Scania Financial Services, а це 46,2% продажів нових вантажівок.

Коротко про пропозиції Scania Financial Services

Фінансування – оперативний лізинг, фінансовий лізинг, лізинг із викупом і договір позики.

Страхування – каско, автотранспортна відповідальність, страхування автопарку (страхування транспортного засобу); GAP (гарантія збереження вартості) та Кредитне життя (страхування контракту).

До пакета можна додати **гнучкі схеми контракту,** як-от ремонт і технічне обслуговування.

» Дізнайтеся більше на сайті Scania.ua, у найближчого представника Scania або місцевого дилера Scania.

Scania Financial Services у числах

- діє в **57** країнах
- **900** співробітників
- **35 000** клієнтів
- **80 000** страховок
- **146 000** профінансованих автомобілів (майже кожен другий вантажний автомобіль, який фінансує Scania Financial Services, тобто 46,2% продажів нових вантажівок)

Дані за 2017 рік.

Сканія Кредіт Україна: на що може розраховувати клієнт

Підбиваючи підсумки 2018 року для компанії Сканія Кредіт Україна, розкажіть, якими є її основні здобутки?
Це рекордний обсяг фінансування за останні роки й перше місце серед лізингових компаній в Україні за кількістю профінансованих вантажівок. Як на мене, це важливий здобуток ще й тому, що він відображає тренд змін у світогляді бізнесу, в підході до обрахунку ефективності та концепції оновлення основних засобів. Увага змістилася з продукту та його вартості до рішення і його ефективності, а це – саме те, що пропонує Scania.



Євгеній Верезомський, керівник комерційного відділу «Сканія Кредіт Україна»

На вашу думку, основними мотиваторами купівлі фінансування для клієнтів саме у компанії Сканія Кредіт Україна є...
Професійний діалог та експертиза, що її можуть запропонувати представники Scania, починаючи з менеджера з продажу техніки й до представника фінансового підрозділу; починаючи від технічної консультації й до ретельного прораховування ефективності проекту з усіма деталями, як-от грошовий потік, загальна економія в грошах або на кілометр пробігу техніки й багато іншого.
Ми намагаємося бути ближчими та відкритими до бізнесу – наших потенційних клієнтів, не зациклюючись на бюрократичних процедурах. Кваліфіковано працювати в площині комплексного рішення всієї транспортної задачі.

Чи є якась відмінність для клієнтів, які купують лише фінансування техніки, і тих, котрі користуються повним комплексним продуктом у Сканія Кредіт Україна? На що саме може розраховувати клієнт, який скористався комплексним продуктом Сканія?
На отримання прибутку. На підвищення ефективності. На прогнозований грошовий потік та оптимізацію загальних операційних витрат.
Наявність супутніх сервісів у пакеті від Сканія зменшує ризики лізингодавця та сприяє пом'якшенню фінансових умов. Можливе зменшення первісної інвестиції для вибору додаткових продуктів.
Завдяки придбанню комплексного продукту Сканія оптимізується вартість кожного з сервісів, тобто пропозиція "all inclusive" буде привабливішою.

Назвіть п'ять відмінностей для клієнтів, порівнюючи лізинг із купівлею за повну вартість.
Це доведена економічна доцільність. 70-80% капіталу залишається в компанії на фінансування потреб бізнесу, порівняно з купівлею за повну вартість. А норма рентабельності в українському бізнесі вища за відсоток по лізингу. Тобто гроші в обороті «зароблять» на виплату відсотків по лізингу та ще й залишиться трохи, плюс дохід від використання самої техніки Scania.
Техніка буде застрахованою (чого ніхто не робить при купівлі), і це не навантажить клієнта фінансово. А в разі страхового врегулювання наші клієнти отримають кваліфікаційний супровід і швидкий ремонт.
І не остання річ – це надійний фінансовий партнер, що супроводжуватиме клієнта протягом періоду експлуатації техніки.

Які тренди в придбанні вантажної техніки в європейського перевізника, якщо порівнювати його з українським?
Digitalization, Connectivity, Electrification – підключені сервіси з моніторингу автопарку й інші цифрові рішення. Це дає переваги в логістиці, мотивації водіїв та оптимізації експлуатаційних витрат. Уже давно працює життєвий цикл вантажівки за допомогою виробника: Trade-in вживаної техніки, як аванс по лізингу за нову, отримання нової в лізинг і її Trade-in через 3-4 роки тощо. При цьому все вирішує швидкість, а привабливa залишкова вартість на вживану техніку забезпечується завдяки правильному сервісному обслуговуванню протягом часу експлуатації техніки.

НОВИЙ ПІДХІД

Створюючи автомобілі для гірничодобувної та будівельної галузей, ми добре усвідомлюємо значення безвідмовної роботи та знаємо, як її забезпечити. Будівництво – це галузь із безліччю різноманітних ділянок робіт та процесів. Відтак машини, залучені в будівництві, на кожній ділянці мають чітко виконувати покладені на них задачі. Сьогодні ми представляємо нові розробки для гірничодобувної промисловості – важкі самоскиди Scania.



Повітрозабірник дозволяє працювати в умовах підвищеного запилення, знижує витрати на технічне обслуговування та збільшує час безперервної роботи. Вертикальна труба системи відведення відпрацьованих газів дозволяє уникнути потрапляння в кабіну пилу й газів.

Системи безпеки
Бокова подушка безпеки шторного типу
Камера заднього огляду із захисним кожухом і підігрівом

Гідроциліндр HYVA ALPHA
Гідравлічний насос HYVA
Запобіжний клапан
Бак HYVA з фільтром та індикатором рівня мастила

Задня підвіска: балансирний візок вантажопідйомністю 36 т на параболічних ресорах

Колісні редуктори RBP900 обрано за відмінні якості, зокрема достатній дорожній просвіт і мобільність.

Настала ера малоформатних, високотехнологічних та ефективних рішень у гірничодобувній галузі, метою яких є скоротити витрати на перевезення та зменшити вплив на довкілля. Незалежно від умов та вимог, з якими можуть стикатися компанії під час розробки рудних родовищ, два ключові чинники успіху залишаються незмінними: комплексні рішення для інфраструктури й економічна техніка. Разом вони здатні скоротити час простою виробництва й автомобілів і підвищити безпеку та продуктивність гірничодобувних робіт.

Важкий самоскид Scania — надійний партнер на будь-якому родовищі. Спеціально розроблений для використання в особливо важких умовах, він наділений поліпшеними експлуатаційними характеристиками із суттєво нижчими витратами палива на тонну перевезеного вантажу. Критично важливі компоненти силового агрегату й підвіски було розроблено та ретельно випробувано, і тепер вони забезпечують надійність автомобілів. Здатність перевозити на 25% більше вантажу – важлива перевага: збільшений час безвідмовної роботи, збільшений термін служби, висока залишкова вартість і низька вартість володіння технікою.



Система безпеки FOPS

Самоскидний кузов:
L - внутрішня довжина, приблизно 6100 мм

B – внутрішня ширина, приблизно 2550 мм

H – висота, приблизно 2050 мм

Об'єм –приблизно 24 м^3

Товщина підлоги – 15 мм, зносостійка сталь HARDOX 450
Бокові стінки – 10 мм, зносостійка сталь HARDOX 450, без ребер жорсткості

Задній борт – 10 мм з верхніми петлями, відкриття на тросах

Передня стінка – 10 мм з козирком

Scania Opticruise з автоматичним зчепленням дозволяє водієві сфокусуватися на дорозі та середовищі, що його оточує. Такий спосіб керування особливо зручний і доцільний у роботі на дорогах із сипким покриттям.

Кабіна серії G зі стандартним дахом забезпечує водієві зручне й просторе робоче середовище, а також дає достатньо простору для зберігання габаритних речей. Бокова сходинка дозволяє легко піднятися, щоб перевірити хід завантаження кузова.

Сталевий бампер з буксирувальним пристроєм, розрахованим на тягове зусилля до 40 тонн, захисні решітки фар, посилені кожухи і кріплення зовнішніх дзеркал, продумані силові агрегати та ходова частина розроблені для важких умов.

Передня підвіска: два мости вантажопідйомністю по 11 т на 5-листовій ресорі.

КАР'ЄРНА ТЕХНІКА SCANIA



Для підприємств гірничодобувної галузі Scania пропонує широкий модельний ряд кар'єрних автомобілів для вирішення різноманітних транспортних завдань – залежно від інфраструктури родовища, виду матеріалів, які там видобувають і перевозять, а також низки інших чинників. Це одиночні кар'єрні самоскиди (зокрема повнопривідні) для перевезення скельних та/або порожніх порід і вугілля, кар'єрні автопоїзди великої вантажопідйомності, паливозаправники (як одиночні, так і зчіпки), сумішо-зарядні машини, автобуси для доставки персоналу на родовища, а також дизель-генераторні установки.

Як гідну альтернативу традиційному кар'єрному транспорту пропонуємо три- й чотиривісні кар'єрні самоскиди нового покоління Scania Heavy Tipper XT 6x4 або 8x4 вантажопідйомністю до 42 тонн!

«Гірські» самоскиди Scania перевершують класичну «жовту техніку» за низкою технічних та експлуатаційних характеристик, як-от економічність, середня швидкість транспортування й маневреність. Окрім високої продуктивності та значень коефіцієнта технічної готовності (КТГ), що сягають 90–93%, кар'єрні автомобілі Scania володіють ще однією незаперечною перевагою – маючи габарити звичайного вантажного автомобіля, вони можуть не тільки перетинати, виїжджати й перевозити вантажі дорогами загального користування без спеціального дозволу й супроводу (що робить машини значно більш універсальними порівняно з традиційною кар'єрною технікою), а й рухатися кар'єрними технологічними дорогами, в 1,5–2 рази вужчими, а отже, такими, що вимагають значно менше часу та витрат на будівництво й обслуговування. Ще одна очевидна перевага й аргумент на користь Scania – доступне і якісне технічне обслуговування, яке забезпечують кваліфіковані сервісні спеціалісти, порівняно невисока вартість нормо-години роботи й запасних частин.

Для перевезення скельного ґрунту, піску, глини, розкривних порід та інших матеріалів за умов бездоріжжя, ґрунтами з низькою несучою здатністю і на родовищах з поганим дорожнім покриттям, існують повнопривідні версії 3- і 4-вісних самоскидів підвищеної прохідності – 6x6 і 8x8. Машини можуть мати як постійний, так і повний привід для економії пального та зниження зносу шин, відрізняються збільшеним дорожнім просвітом, обладнані міцними роздавальними коробками, а крім того, поряд із двоскатним



“ Техніка Scania встигла відмінно зарекомендувати себе, завоювати довіру та почала користуватися попитом серед підприємств гірничодобувної галузі.

Микола Коновалов, регіональний директор підрозділу кар'єрної техніки Scania Mining

можливий односкатний варіант ошинування. Крім «самоскидного» застосування, гірничодобувні підприємства широко використовують повнопривідні шасі Scania як основу для різноманітної кар'єрної техніки, як-от СЗМ (сумішо-зарядні машини), вахтові автобуси, паливозаправники тощо.

Як альтернативу залізничному або водному транспорту, а також за його відсутності, для перевезень на середні й великі відстані розроблено великовантажні автопоїзди спеціальної конструкції вантажопідйомністю до 110 тонн. Такі автопоїзди можуть перевозити руду, рудний концентрат, вугілля, різні види нерудних матеріалів, розкривну породу й інші вантажі. Для цього передбачено кузови різного об'єму, виконані з високоміцної сталі.

Які конструктивні зміни внесено у стандартний вантажний автомобіль у процесі адаптації його для роботи в гірничодобувній промисловості?

Завдяки гнучкій модульній системі виробництва Scania Modular System машини можна легко адаптувати до індивідуальних потреб клієнта й умов конкретного рудника, щоб гарантувати максимальну продуктивність, надійність і безпеку. Серед таких відмінностей – цілий перелік компонентів, які дають змогу протягом тривалого часу експлуатувати техніку на роботах із великими навантаженнями та складними дорожніми умовами. Так, наприклад, силова передача кар'єрного самоскида Scania, крім потужного надійного двигуна з високим крутним моментом на низьких обертах, включає посилену КПП із системою перемикання передач Scania Opticruise і вбудованим гідравлічним сповільнювачем Scania Retarder, а також міцні великовантажні мости з бортовими редукторами. Спеціально підібрані передавальні числа дозволяють повністю завантаженій машині без проблем долати великі схили. А наявність міжколісних / міжосьових блокувань і спеціальна гума більшої розмірності з розвиненим малюнком протектора й захистом від порізів забезпечують ефективну роботу навіть за поганих дорожніх умов.

Система Scania Opticruise завжди обирає передачу, найбільш відповідну до робочих умов. Це значно знижує витрату пального, підвищує продуктивність і безпеку роботи, а також збільшує термін служби трансмісії, шин і гальм.

Гідравлічний гальмо-сповільнювач Scania Ретардер – це допоміжна гальмівна система, яка дає змогу ефективно керувати швидкістю руху на спусках, забезпечуючи підтримку постійної швидкості, що часто актуально для гірських робіт. Гідравлічний сповільнювач Scania спільно з моторним гальмом-сповільнювачем може виконувати до 90% усієї роботи з гальмування автомобіля, що суттєво підвищує безпеку під час руху самоскида вниз, а також дозволяє в кілька разів зменшити зношення гальмівних колодок. У підсумку знижуються експлуатаційні витрати на ремонт і обслуговування, мінімізуються простої машини та знижується ризик аварії.

Посилені кузови кар'єрних самоскидів Scania виготовляють із першокласної імпортної сталі типу Hardox450, стійкої до абразивних та ударних навантажень. Причому товщина днища й бортів така, що дозволяє самоскиду без поломок працювати в парі з кар'єрним екскаватором або великим фронтальним колісним навантажувачем. Щоб виключити пошкодження кабіни водія і підвищити безпеку під час навантаження гірської маси й розкривних порід різних фракцій, кузови оснащують довгим і міцним захисним козирком. Гірничодобувні підприємства є небезпечними виробничими об'єктами, тому розробники кар'єрної техніки Scania приділили особливу увагу питанню охорони праці. Усі самоскиди оснащують помаранчевими проблисковими маячками на даху кабіни водія, звуковим сигналом руху заднім ходом, потужними світлодіодними фарами з електрокоректором, які забезпечують рівномірне освітлення робочої зони в будь-який час доби, а також іншими опціями, що підвищують безпеку під час роботи й обслуговування машини. Як додаткове обладнання пропонують камеру заднього виду, креномір та систему зважування вантажу.

Яким є ресурс кар'єрного самоскида, створеного на базі стандартного вантажного автомобіля, порівняно з базовою вантажівкою?

Порівняно з «базовим» вантажним автомобілем, ресурс кар'єрного самоскида зростає. У конструкції машини, як уже було зазначено вище, використовують посилені компоненти високої якості. Вони мають більший запас міцності й розраховані на тривалий термін служби у важких умовах експлуатації на гірничодобувних підприємствах.

Якими рамками обмежено умови експлуатації кар'єрного самоскида, створеного на базі стандартного вантажного автомобіля?

Обмеження практично відсутні. Єдиним чинником, що лімітує застосування кар'єрних »

Комплексна пропозиція

Лізинг
- Персональний підхід до кожного клієнта
- Можливість вибору оптимального графіку платежів (рівномірний, спадаючий, сезонний)
- Можливість трейдін-угод

Страхування
- Усуває фінансовий ризик дорогих аварійних ремонтів
- Забезпечує оперативне регулювання страхових випадків та швидке повернення техніки в роботу

Сервісне обслуговування та ремонти
- Широка сервісна мережа в Україні
- Сервісні контракти
- Швидка доставка запчастин
- Технічна допомога Scania Assistance

Навчання водіїв
- Зменшення витрат пального
- Зменшення витрат на ремонт і обслуговування
- Зменшення кількості ДТП

Система управління автопарком
- Дані в режимі онлайн
- Щоденні та щотижневі звіти
- Планування ТО
- Дистанційна діагностика

самоскидів Scania, є використання в технології «важкого» навантажувального обладнання – гігантських гідравлічних або тросових екскаваторів (типу «пряма» або «зворотна лопата») чи фронтальних колісних навантажувачів з об'ємом ковша 12 м³ і більше, які працюють у комбінації з великовантажними жорсткорамними кар'єрними самоскидами вантажопідйомністю 90 тонн і більше, що трапляється здебільшого в умовах великих родовищ. Але й такому разі, як уже було згадано, автомобілі Scania можна успішно використовувати в допоміжних операціях, а також як спеціальну техніку.

Якщо ж у проекті залучені (або планують залучити) традиційні кар'єрні самоскиди з жорсткою або шарнірно-зчленованою рамою вантажопідйомністю до 55 тонн включно, то цілком доцільно як альтернативу розглянути кар'єрні самоскиди моделей Scania Heavy Tipper XT 6x4 або 8x4, номінальною вантажопідйомністю 30 і 40 тонн відповідно.

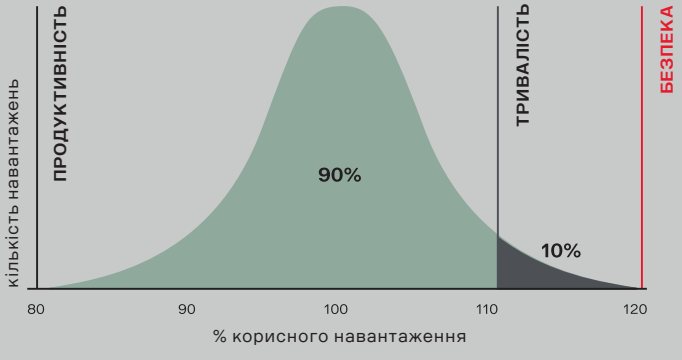
Наскільки перспективним є ринок кар'єрних самоскидів для гірничодобувної галузі, створених на базі звичайних дорожніх вантажних автомобілів?

Ринок розвивається швидкими темпами. Ми припускаємо, що до 2025 року в сегменті самоскидів вантажопідйомністю до 55 тонн відбудуться суттєві зміни. На жаль, за нинішньої кон'юнктури ринку деякі виробники пропонують клієнтам для кар'єрних робіт або звичайні дорожні вантажівки, або «сирі» недопрацьовані версії, що мають привабливішу вартість придбання. Однак така техніка, не адаптована до важких умов експлуатації в умовах родовищ і великих навантажень, має невисоку надійність, малий термін служби і дуже високу вартість володіння. Майбутнє, на наш погляд – за глибокою модернізацією стандартних будівельних самоскидів, за прикладом кар'єрних автомобілів, які розробляє і випускає компанія Scania.

Чи існує досвід експлуатації кар'єрної техніки Scania?

Так, безумовно, такий досвід існує і він дуже позитивний. На сьогодні кар'єрні самоскиди Scania з успіхом експлуатують у реальних умовах цілої низки родовищ і кар'єрів, розташованих у Бразилії, Перу, Чилі, Індонезії, Індії, Південній Африці, Австралії, Росії та Європі... За багато років завдяки надійності й хорошому сервісу техніка Scania встигла відмінно зарекомендувати себе, завоювати довіру та почала користуватися попитом серед підприємств гірничодобувної галузі. Потужні, надійні й економічні вантажівки Scania перевозять руду, вугілля, розкривні породи тощо за найскладніших умов, і на відкритих гірських розробках, і в шахтах. При цьому завжди забезпечуючи мінімальну собівартість кожної тонни вантажу. Багаторічний досвід застосування дає змогу констатувати найвищу рентабельність перевезень.

Норми навантаження



Передбачуваність відіграє принципове значення

Правило є перевіреним методом, який допомагає спрогнозувати важливі для клієнта показники – довговічність, експлуатаційні витрати та продуктивність. Дотримуючись його, ви підвищите безпеку й точність свого виробництва.

Визначення: 10% вантажів може перевищувати 110% розрахункового корисного навантаження. Навантаження ніколи не повинно перевищувати 120% розрахункового корисного навантаження.

Важкі самоскиди Scania

Ми наводимо кілька прикладів шасі Scania з надбудовами від різних виробників для гірничодобувної галузі. Але це не всі можливості, варіацій існує дуже багато, залежно від умов, задач і ваших уподобань.

Scania G440 B8x4HZ



Двигун Scania DC13 153, Євро-5 /440 к. с. 2300Нм
Вантажопідйомність, т 40
Об'єм кузова, м³ 24-26

Підсилений кузов. Призначений для перевезення скельних порід і матеріалів густиною до 1500 кг/м³ у кар'єрах або на родовищах з поганим покриттям.

Scania G440 B6x4HZ



Двигун Scania DC13 153, Євро-5 / 440 к. с., 2300Нм
Вантажопідйомність, т 30
Об'єм кузова, м³ 16-18

Підсилений кузов. Призначений для перевезення скельних порід і матеріалів густиною до 1500 кг/м³ у кар'єрах або родовищах з поганим покриттям.

Scania P440 B6x6HZ



Двигун Scania DC13 153, Євро-5 / 440 к. с., 2300 Нм
Вантажопідйомність 25
Об'єм кузова, м³ 16

Підсилений кузов. Призначений для перевезення скельних порід і матеріалів густиною до 1600 кг/м³ у кар'єрах або родовищах з поганим покриттям.

Scania R440 A6x4NA



Двигун Scania DC13 153, Євро-5 /440 к. с., 2300Нм
Вантажопідйомність, т 40
Об'єм кузова, м³ 30

Спеціальна версія тягача, адаптована для надважких умов роботи. Елементи трансмісії можуть передавати більший крутний момент.

Scania G440 B8x4HZ



Вантажопідйомність, т 23
Об'єм кузова, м³ 20

Універсальний дорожній самоскид дозволяє ефективно працювати і на швидких ділянках, і в складному трафіку міста завдяки підвищеній передачі в КПП.

НОВА СЕРВІСНА СТАНЦІЯ В ОДЕСІ



12 лютого 2019 року закінчився термін дії договору з Одеською філією Дніпро-Скан-Сервісу як сервісним партнером Scania в Одеській і Миколаївській областях в орендованих приміщеннях за адресою: Одеська область, Біляївський район, с. Нерубайське, 15 км траси Одеса-Київ.

18 березня 2019 року розпочне роботу Одеська філія Сканія Україна (Сканія Одеса), яка надаватиме послуги з продажу, ремонту й обслуговування техніки Scania, а також інші послуги для перевізників Одеської та Миколаївської областей.

Новий центр розташований за адресою: Одеська обл., Біляївський р-н, с. Латівка (Котовка), Об'їзна дорога, 11 км.
Відділ сервісу: +380 67 699-19-16
Відділ продажу: +380 67 440-58-32

РІВЕНЬ ЗАДОВОЛЕНОСТІ СЕРВІСНИМИ ПОСЛУГАМИ SCANIA Є ОДНИМ ІЗ ПРІОРИТЕТІВ КОМПАНІЇ

Наразі проходить опитування серед водіїв вантажівок, які користуються послугами сервісних станцій Scania, за допомогою sms-повідомлень. Поки що опитування проходить на сервісних станціях у Києві, Львові, Мукачеві та Краматорську.

• На Ваш мобільний телефон прийде смс-повідомлення лише з одним запитанням, прохання надати на нього відповідь. У разі необхідності можливий дзвінок від оператора для уточнення деталей.

• Ваші особисті дані в безпеці; ми не передаємо їх третім особам.

В кінці кожного місяці серед усіх учасників, які взяли участь в опитуванні та надіслали відповідь на питання, будуть розігруватися подарунки. Призерів обиратимемо у кожному регіоні за допомогою random service (випадковий вибір).
Ваша думка важлива для нас. Дозвольте нам стати кращими!

КАЛЕНДАР ПОДІЙ 2019:

• **Виставка Heavy Duty** в Україні, 19–21 березня
Місце проведення: новий виставковий центр KyivExpoPlaza по Житомирській трасі (біля с. Березівка)
→ Сайт виставки: https://www.heavydutyua.com/

• **Європейський фінал, Змагання Водіїв Scania**, 23–25 травня
Місце проведення: Сьодертельє, Швеція. Від України бере участь Денис Терендій, переможець Національного фіналу змагань водіїв 2018 року.

• **Виставка Агро 2019**, 4–7 червня, Київ, виставковий центра ВДНГ
Експозиції виробників вантажного транспорту, зокрема і Scania, розмістять на майданчику перед центральним входом на виставку.
→ Сайт виставки: https://agroexpo.in.ua/

SCANIA НА BAUMA 2019 У МЮНХЕНІ

Компанія репрезентує на виставці рішення для будівельної галузі. На стенді буде представлено п'ять вантажних автомобілів різної комплектації, зокрема новий важкий самоскид XT для гірничодобувної індустрії.

Дні роботи виставки: 8–14, квітень 2019

Години роботи:
понеділок-п'ятниця – 9:30–18:30
субота – 08:30-18:30
неділя – 09:30-16:30

Стенд Scania:
Усередині павільйону B4:312
На відкритому майданчику на вулиці, 34B.2

→ **Адреса виставки: Messe München GmbH Messegelände, 81823, Мюнхен, Німеччина**

ПОСТАВКА АГРОСЕМ

У лютому 2019-го відбулася передача 5 одиниць техніки компанії Агросем, яка є одним із провідних дистриб'юторів на аграрному ринку України в галузі аграрних технологій, насіння сільськогосподарських культур, мінеральних добрив і техніки. Серед них – тягач Scania G450 XT з високою кабіною CG20H, двигуном 450 к.с. стандарту Євро 6 та системою автоматичного перемикання передач Scania Оптикруз. Тягач призначений для перевезень агропродукції та мінеральних добрив. Також було поставлено 4 одиниці шасі Scania P250 4x2 Євро 5 з 7-літровим двигуном, кузовами Wesob – шторного типу, вантажопідйомністю 10 тонн для доставки добрив.



«За рік ми перевозимо понад 100 000 тонн товару. Нові вантажівки допоможуть покращити сервіс для наших клієнтів по всій Україні.

Ігор Звягінцев, перший заступник директора з розвитку ТОВ «Агросем»

● **Екологічні ініціативи в усьому світі**

● **Рішення й ініціативи Scania**

- Біопальне
- Транспортні засоби з підключенням до мережі
- Електромобільність
- Смарт-транспорт

НОРВЕГІЯ

ASKO, найбільший у Норвегії оптовий торговець продуктами харчування, замовив чотири 26-тонні вантажівки Scania. Силова лінія використовує водневі паливні елементи. Scania вже почала виробництво цих вантажівок, поставку їх заплановано на початок 2019 року.

ОСЛО

Норвезька столиця обмежує використання дизельних автомобілів і планує підвищити дорожній збір для тих із них, які в'їжджають у центр міста в години пік. План норвезького уряду полягає в тому, що всі нові пасажирські автомобілі та мікроавтобуси, продані 2025 року, мають бути транспортними засобами з нульовими шкідливими викидами.

ВЕЛИКА БРИТАНІЯ

Велика Британія введе заборону на продаж нових бензинових і дизельних автомобілів, починаючи з 2040 року, як частину пропозиції з очищення повітря. До 2050 року всі автомобілі мають бути транспортними засобами з нульовими шкідливими викидами.

ЛОНДОН

2017 року Лондон запровадив податок на автомобілі – найбільші забруднювачі повітря, які в'їжджають у центр міста, в межах ширшого плану створення зони ультранизьких викидів (ULEZ) із вересня 2020 року.

ПАРИЖ, МАДРИД, АФІНИ, МЕХІКО

Такі світові столиці, як **Париж**, **Мадрид**, **Афіни** та **Мехіко**, – серед тих, які планують запровадити обмеження на дизельні транспортні засоби в центрі міста до 2025 року.

ФРАНЦІЯ

Франція закінчить продаж автомобілів на викопному пальному до 2040 року. Того самого року всі дослідження та видобуток нафти й газу заборонять у Франції та на її заморських територіях.

БУРКІНА-ФАСО

Для поліпшення роботи громадського транспорту в столиці Буркіна-Фасо, Уагадугу, Scania і французький державний оператор RATP Group підписали угоду з урядом Буркіна-Фасо про створення сучасної та ефективної швидкої автобусної транспортної системи. Вона складатиметься з 460 міських автобусів і 90 автобусів для міжміських перевезень. Перші 225 автобусів доставлять 2019 року.

НА ПОРОЗІ НОВОГО СВІТУ

[Текст: Per-Ola Knutas Фото: архів Scania]

Обмеження на використання дизелю, зниження шуму та нові технології... У всьому світі міста і країни вже розпочали перехід до екологічного транспорту. Далі наведено огляд важливих глобальних ініціатив та опис того, як Scania прагне очолити цей шлях до змін.

ШВЕЦІЯ

У Швеції метою є скорочення викидів вуглецю від транспорту на 70% до 2030 року порівняно з 2010-м. Швеція також прагне досягти нульової позначки викидів парникових газів до 2045 року.

ФІНЛЯНДІЯ

Scania і фінська компанія Ahola Transport домовилися про введення напівавтономних автоколон на дорогах загального користування. У рамках цього партнерства вони також зосередяться на розробці інших нових транспортних технологій, пов'язаних з допомогою водіям.

УКРАЇНА

У 2018 році ліквідували мито на електромобілі. Збільшилась кількість запитів на альтернативні види пального, зокрема на метан, але реалізація неможлива через брак інфраструктури. Норми Євро-6 наберуть чинності з 2020 року.

ІТАЛІЯ

Шестикілометрова ділянка автостради A35 Brebemi, шосе на півночі Італії, має стати новим місцем упровадження технології електрифікації доріг, а вантажні автомобілі Scania, оснащені пантографами Siemens і підключенням до електромережі, використають у початкових випробуваннях. A35 Brebemi з'єднує Брешію, Бергамо та Мілан – три основні міста регіону Ломбардія в Італії. Кінцевою метою проекту є створення першої eHighway – автостради з «нульовим впливом на довкілля» в Європі з сонячними панелями, встановленими вздовж маршруту, що вироблятимуть необхідну електричну енергію.

НІМЕЧЧИНА

Scania поставлятиме електричні вантажні автомобілі для довгих дистанцій у межах німецького державного науково-дослідного проекту «Вантажівки для німецьких eHighways» з енергопостачанням від повітряних ліній електропередач. Протягом 2019 і 2020 років електричні вантажівки випробують на трьох нових німецьких автобанах з електричним живленням eHighways. Проект реалізують у співпраці з Volkswagen Group Research і Siemens.

ІНДІЯ

Індія прагне, щоб до 2023 року електричні транспортні засоби становили 15% усього транспорту на дорогах.

ПРИ ПОКУПЦІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ВСТАНОВЛЮЮТЬ ЕКОЛОГІЧНІ ВИМОГИ

На додаток до ініціатив країн і міст зростає кількість покупців транспортних засобів (включаючи IKEA, Coca-Cola, McDonald's, DHL та багатьох інших), які беруть до уваги транспорт і логістику, розробляючи власні плани щодо скорочення викидів парникових газів.

СІНГАПУР

У співпраці з міністерством транспорту Сінгапуру Scania розроблятиме перші у світі повномасштабні автономні автоколони вантажівок. Колони їздитимуть дорогами загального користування, переміщуючи контейнери між портовими терміналами в Сінгапурі. Метою є організувати автоколони з чотирьох вантажних автомобілів, три з яких рухатимуться за однією автономно керованою вантажівкою, а також повністю автоматизувати процеси для точного завантаження та розвантаження товарів на кораблі.

КИТАЙ

Китай прагне, щоб до 2025 року автомобілі з електробатареями та плагін-гібриди становили принаймні одну п'яту продажів. На сьогодні Китай, де було придбано близько мільйона електричних транспортних засобів, має найбільший у світі автопарк електромобілів.

БАНГКОК, БОГОТА, СІДНЕЙ...

Компанія Scania приєдналася до Глобального Партнерства в галузі виробництва екологічних автобусів, зобов'язавшись надати сучасні автобуси 20 великим містам Африки, Азії, Латинської Америки й Австралії, включаючи **Бангкок, Боготу, Буенос-Айрес, Джакарту, Дар-ес-Салам, Йоганнесбург, Мехіко, Сідней** і багато інших. Міста, своєю чергою, забезпечуватимуть пальним для двигунів, яке відповідатиме стандартам Euro 6 або US 2010, та іншими низьковуглецевими альтернативними видами пального, як-от біодизель, газ і етанол. Scania має автобуси з використанням усіх цих технологій.

Допоміжне обладнання, як-от кран, можна також комплектувати електродвигунами. Це, а також потенціал дотримання стандарту PIEK, дає змогу здійснювати нічні перевезення в містах, коли на дорогах майже немає автомобілів.

Очікувана економія пального – до 15%, можна також використовувати HVO-пальне.

Для міських перевезень і в галузі будівництва.



PHEV / HEV на базі нового покоління вантажних автомобілів Scania.

ПІДКЛЮЧИТИ – І В ДОРОГУ

Подивіться фільм youtu.be/NYekH-0SczuY

[Текст: Орджан Ослунд Фото: Горан Вінк]

Гібридні вантажівки Scania з електродвигуном і модулем для підзарядки дають можливість у містах використовувати двигун внутрішнього згорання за містом й переходити на електричний двигун, перетнувши лінію міста.

З появою нової гібридної вантажівки з електричним приводом і модулем для підзарядки (PHEV) у 2019 році Scania зробить значний крок уперед, розширивши вибір альтернативних технологій. Шасі, які використовують і для PHEV, і для його «брата», гібридного електричного транспортного засобу (HEV), випущено у вересні 2018 року, вони є стандартною моделлю Scania нового покоління. Марія Йоханссон, в.о. директора з продукції для міських перевезень підрозділу вантажних автомобілів Scania, стверджує: «Дотримуючись гасла «тут і зараз», ми продовжуємо розвивати напрям електрифікованого автотранспорту, пропонуючи екологічні рішення для міст сьогодні».

«Обидві версії ми представили одночасно. Замовники Scania отримують надійне обладнання, рекуперативну систему підзарядки, значну дальність поїздок і нульові викиди без негативних наслідків для загальної експлуатаційної економічності».

Нові гібридні вантажівки оснащено рядним п'ятициліндровим двигуном DC09, здатним працювати й на гідрованій олії (HVO), й на дизельному пальному, в комбінації з електричним приводом потужністю 130 кВт (177 к. с.) і крутним моментом 1 050 Нм. Для забезпечення тривалого терміну служби допустимий запас потужності літій-іонного акумулятора становить 7,4 кВт/год. Вантажівки можуть рухатися повністю в електричному режимі, без участі



10 км з нульовими викидами вихлопних газів.



ІДЕАЛЬНА РОБОТА З ФУНКЦІЄЮ SCANIA ZONE

Scania Zone дозволяє працювати в чутливих районах. Одна з додаткових опцій FMS (системи управління автопарком Scania) дає змогу операторам пов'язати ті чи інші дорожні вимоги (наприклад, «зона без викидів» або «зона низького шуму») з певною зоною, щоб на в'їзді до неї автомобіль автоматично дотримувався правил.

двигуна внутрішнього згоряння, завдяки додатковому електропідсилювачу керма та гальм.

«Гібриди – найсучасніше рішення для міста в плані загальної економічності експлуатації й екологічності», – коментує Йоханссон.

Вона додає: «У разі використання HVO скорочення викидів CO2 може сягати 92%. Ми пропонуємо відмінні показники продуктивності, які є особливо актуальними в містах, що безперервно зростають. За таких умов операторам вантажних перевезень доводиться вирішувати питання безпеки, щільного руху, а також дотримуватися екологічних вимог».

Гібридні вантажівки Scania можна буде замовити, починаючи з першого кварталу 2019 року.

Чи можете ви гарантувати поїздку завдовжки 10 км?

Вантажівки, міські самоскиди та сміттєвози... Єспер Брауер, директор із продукції для міських перевезень підрозділу вантажних автомобілів Scania, розповів про способи використання нової гібридної вантажівки Scania.

Чому гібрид Scania?
– Можна впевнено сказати, що протягом наступних 10 років більшість міських вантажівок поступово перейдуть на електрику завдяки вдосконаленню відповідних технологій акумуляторних батарей і розвитку інфраструктури. Але поки що наша галузь перебуває на перехідному етапі, коли найкращими залишаються рішення у вигляді гібридних двигунів та альтернативних видів пального.



Єспер Брауер, директор із продукції для міських перевезень підрозділу вантажних автомобілів Scania

У чому користь для клієнта?
– Нові гібридні вантажівки Scania можуть працювати щодня в складних міських умовах і, як і звичайні вантажні автомобілі Scania, забезпечувати тривалий термін служби з передбачуваним терміном технічного обслуговування. За наявності електричного приводу з нульовими вихлопними викидами вантажівка перетворюється на транспортне рішення з рівнем екологічності, якого поки що не в змозі досягти жоден вантажний автомобіль зі схожими характеристиками.

Потужний електропривід гібрида Scania та можливість проїжджати 10 км в електричному режимі відкривають цілий світ можливостей.

Із функцією Scania Zone вантажівки для перевезень у містах і будівельній галузі мають нульові CO2 викиди, а рівень шуму в них нижчий за 72 дБ, що вже де-факто стало стандартною вимогою відповідно до голландського стандарту PIEK.

Що ще нового в цьому поколінні гібридних вантажівок?
– Ми додали нову функцію підвищення потужності. Якщо водій вмикає нижчу передачу, електропривід додасть 50 кВт потужності (приблизно 250 Нм) – за умови, що батарея достатньо заряджена. Якщо водій обирає режим підвищеної потужності, під час розгону завжди додається 20 кВт (або 150 Нм) потужності, навіть якщо функція пониження передач не залучена.

Для яких задач підійдуть такі вантажівки?
– Передусім спадають на гадку всі види операцій із перевезення вантажу, але це далеко не все. Таке рішення можна використати й для міських самоскидів, а також сміттєвозів і всіх видів комунальної техніки.

Чи можете ви гарантувати поїздки на відстань 10 км?
– Коли ми говоримо про відстань, важко дати однозначну відповідь. Так, 10 км є нормою за нормальних умов, але, звичайно, цифра може змінюватися. Це залежить від умов експлуатації, кількості зупинок і запусків двигуна, рельєфу, температури повітря ззовні тощо... За ідеальних умов відстань поїздки може бути й більшою.

На що схоже керування такою гібридною вантажівкою?
– Керувати такою вантажівкою так само комфортно, як і будь-якою іншою вантажівкою Scania нового покоління. Керувати гібридом дуже легко: ви не помітите зайвої ваги, а трансмісія працює бездоганно. У цьому й полягає наш підхід: керування інноваційними вантажними автомобілями, як-от гібрид Scania, не має бути складнішим, аніж керування «нормальною» вантажівкою.

[ФАКТИ]

92

відсотка

Менше викидів CO2 у новій гібридній вантажівці Scania, у поєднанні з HVO.



Часто муніципальні органи мають більше можливостей для змін, аніж національні уряди



ЗАВЖДИ ПЕРШІ

[Текст: Ендрю Монтгомері Фото: Ден Боман, Густав Лінд, архів Scania]

Швидка урбанізація створює величезний тиск на галузь перевезень, вимагаючи нових ідей і технологій, необхідних для створення стабільної транспортної системи. Компанія Scania співпрацює з багатьма містами світу, надаючи їм ефективний, багатофункціональний та економічний громадський транспорт, а також пропонуючи рішення інших їхніх проблем. »



Альтернативний екологічний транспорт із високою пасажиромісткістю – це економічний спосіб зменшити забруднення, викиди вуглецю та кількість заторів.

[ФАКТИ]

10 ВІДСОТКІВ

Економія пального можлива завдяки 7-літровому двигуну Scania, останньому поповненню в лінійці двигунів. Такі вантажівки особливо підходять для міських умов через низький рівень шуму, маневреність і високу вантажопідйомність.

Забруднення повітря та шумове забруднення, марно витрачені енергоресурси, недостатня безпека дорожнього руху й затори на дорогах… Наслідки невдалого планування роботи міського транспорту шкодять здоров'ю громадян та економіці країни. Окрім ризиків розростання міст, актуальною є й проблема швидкої субурбанізації, що призводить до збільшення тривалості часу поїздки до міста, а також до зростання кількості машин на дорогах.

Світові транспортні системи мають бути готовими до майбутнього. Міста – перші, хто намагається налагодити ці системи. Вони стають ареною для нової державної політики, спрямованої на поліпшення якості життя людей; живими «лабораторіями» для впровадження нових типів більш екологічного, ефективного й безпечного транспорту. Часто муніципальні органи мають більше можливостей для змін, аніж національні уряди, оскільки регулювання простіше здійснювати на місцевому рівні. Наприклад, у таких містах, як Париж, Гамбург і Мадрид, планують обмежити використання транспортних засобів із дизельними двигунами.

Ефективні рішення проблем міст

Багато приватних транспортних засобів можна замінити альтернативними екологічними з високою пасажиромісткістю: це економічний спосіб зменшити забруднення, викиди вуглецю та кількість заторів.



“ Ми прагнемо відігравати провідну роль у забезпеченні доступних, ефективних і привабливих рішень екологічного міського транспорту.

Генрік Енг, директор із продукції для міських перевезень у Scania

Scania інвестує значні кошти в розширення лінійки міських автобусів на альтернативних видах пального, як-от гідрована рослинна олія (HVO), біодизель (або FAME – Fatty Acid Methyl Ester – жирні кислоти складних метилових ефірів), природний газ, біогаз, етанол і гібридні приводи. Компанія також співпрацює з місцевими органами влади, щоб побудувати автобусну мережу швидкісного руху, яка здатна перевозити 50 000 пасажирів на годину.

Генрік Енг, директор із продукції для міських перевезень у Scania, розповів: «Ми прагнемо відігравати провідну роль у забезпеченні доступних, ефективних та привабливих рішень для екологічного транспорту. Політикам, муніципальним органам, громадам, клієнтам, клієнтам клієнтів і постачальникам необхідно працювати разом, і Scania готова долучитися».

Вирішення проблем з товарообігом

Компанія Scania також пропонує транспортні рішення для подолання проблем, пов'язаних з перевезенням товарів і відходів. Гібридні вантажівки, наприклад, виробляють менше вуглецевих викидів, споживають менше палива й мають нижчий рівень шуму, а новий газовий двигун добре підходить для використання в галузях, чутливих до шуму та забруднення повітря.



Автобуси для Великої Британії

2017 року британське місто Ноттінгем зробило замовлення на 53 двоповерхові автобуси Scania з газовими двигунами й тепер має найбільший у світі автопарк таких автобусів. Місто планує розширити парк до 120 одиниць до 2020 року, оскільки місцеві органи влади роблять сміливі кроки для вирішення відразу двох проблем – заторів і забруднення, які зачіпають 1,5 мільйона людей, що проживають у місті та поблизу нього.
Nottingham City Transport, місцева державна автобусна компанія, стала однією з перших, що перейшла на міські автобуси на альтернативних видах пального, останнім з яких стало використання газу.
Марк Фаулс, керуючий директор Nottingham City Transport, стверджує: «Ми очікуємо значного зменшення трьох екологічних показників: викиди двоокису вуглецю, викиди оксидів азоту та сажі».



Гібридні вантажівки дозволяють скоротити термін доставки товарів

Деякі європейські міста забороняють доставляти товари в густонаселені райони до 7 ранку через шум під час завантаження та розвантаження. Данська столиця Копенгаген є одним із них.
Прагнучи доправляти товари до відкриття магазинів, велика скандинавська хлібобулочна компанія Lantmännen Schulstad і норвезька роздрібна компанія Rema 1000 використовують гібридні вантажівки Scania для доставки товарів у центр Копенгагена в період дії обмеження. Ранні виїзди означають швидшу доставку, оскільки вантажівки встигають вивантажити товар ще до ранкової години пік. Нічні перевезення також допомагають знизити рівень стресу серед водіїв, оскільки знижується ризик щільних графіків поставок, що виникають через затори.
..

« Гібридні вантажівки виробляють менше вуглецевих викидів, споживають менше пального та мають нижчий рівень шуму, тому вони є найкращим рішенням для перевезень уночі та вранці.



Рятуючи історичне місто Картахена

Протягом багатьох років місто Картахена-де-Індіас у Колумбії, що належить до Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, боролося з проблемою заторів і з екологічними негараздами. Пересування містом могло тривати кілька годин, а викиди та забруднення повітря призводили до кліматичних змін, з якими зіткнулося це прибережне стародавнє місто.
Місцева влада почала діяти, обравши Scania ексклюзивним постачальником двох ліній своєї швидкісної автобусної системи Transcaribe BRT. Найсучасніша й наймасовіша транспортна система в Латинській Америці включає величезну додаткову автобусну лінію та зчленовані автобуси на альтернативному паливі. З грудня 2015 року компанія Scania поставила до міста 147 автобусів стандарту Євро 6 із газовими двигунами разом із системою управління автопарком Scania Fleet Management, фінансуванням транспортних засобів і навчанням водіїв.
Швидко стаючи чистішим і більш екологічним містом, Картахена слугує прикладом для інших міст, для яких актуальними є затори й екологічні проблеми.
Директор Transcaribe Гумберто Ріпол Дуранго стверджує: «Transcaribe та автобуси з газовими двигунами від Scania вже стали популярними серед мешканців Картахени, оскільки це безпечний і надійний спосіб подорожувати містом. Ми помітили значне поліпшення якості життя в місті».

Автоматична економія пального

[Текст: П'єр-Ола Кнутас. Ілюстрація: Седкі Алімам]

Чому б не отримати максимум від кінетичної енергії вантажівки, щоб зекономити пальне? Саме для цього створено нову функцію Scania Pulse & Glide, що працює навіть у рівнинній місцевості.



Діаграма швидкості показує різні фази типової ситуації водіння з використанням нової функції Pulse & Glide. Пунктирна лінія – звичайний круїз-контроль. Суцільна лінія – активне передбачення Scania з функцією Pulse & Glide.

Онлайн-зв'язок із транспортними засобами вніс радикальні зміни у галузь магістральних перевезень. Останніми роками завдяки цій технології було запропоновано низку нових послуг і функцій, спрямованих на підвищення ефективності перевезень.

Прикладом може слугувати новий «розумний» круїз-контроль Scania з активним прогнозуванням, представлений 2012 року. Система використовує дані топографічної карти й GPS-технології для визначення характеристик дороги на три кілометри вперед.

«На основі цих даних система вибирає стратегію перемикання передач і зміни швидкості для найменшого споживання пального. Ми визначили, що активне прогнозування допомагає заощадити від 5 до 7 відсотків пального порівняно зі звичайним круїз-контролем, причому середня швидкість знижується лише на 0,9 відсотка», – розповідає Фредрік Роос, стратег управління трансмісіями Scania.

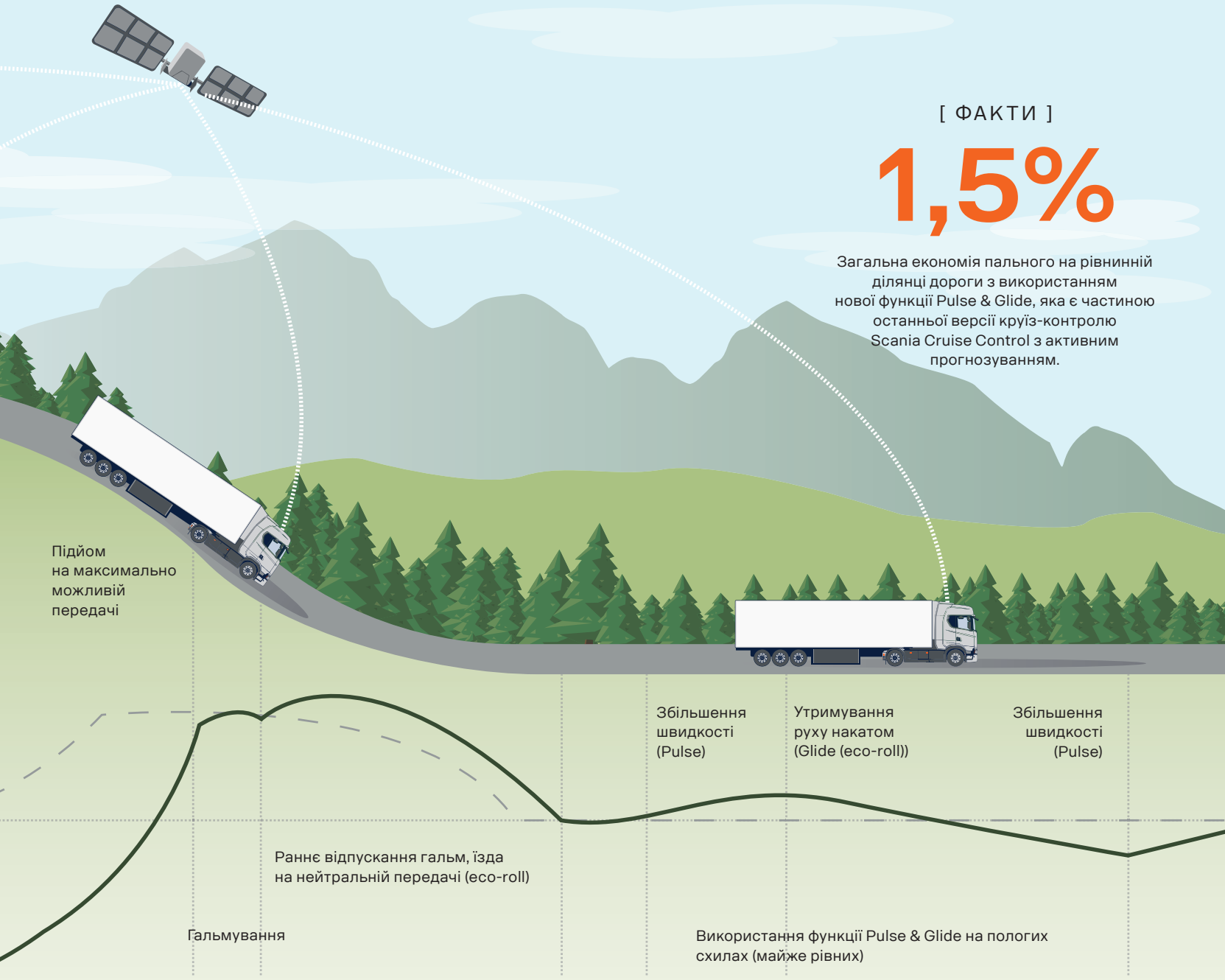
Але інженери Scania не зупинилися на цьому. Фредрік Роос і його колега Мікаель Огрен зібрали команду, яка продовжила працювати над розробкою. Команда зосередилася на алгоритмах, що обчислюють, як можна використати кінетичну енергію автомобіля для економічного накату (eco-roll) на нейтральній передачі.

«Шляхом відтворення різних швидкостей ми побачили, що збільшення швидкості безпосередньо перед фазою eco-roll зменшувало споживання пального. Ми хотіли, щоб система робила це автоматично», – говорить Роос.

[ФАКТИ]

1,5%

Загальна економія пального на рівнинній ділянці дороги з використанням нової функції Pulse & Glide, яка є частиною останньої версії круїз-контролю Scania Cruise Control з активним прогнозуванням.



Нову функцію Pulse & Glide – результат роботи команди – запустили 2017 року, додавши нові можливості до круїз-контролю Scania з активним прогнозуванням (CCAP). В останній версії CCAP фазу eco-roll можна використовувати навіть на схилах, які за нормальних обставин недостатньо високі для підтримки швидкості.

Довший час на eco-roll

«Завдяки збільшенню швидкості – Pulse – і потім утриманню руху накатом – Glide – загальна тривалість фази eco-roll може бути значно більшою, – каже Роос. – На відповідних ділянках дороги лише ця нова функція може сприяти додатковій економії пального до 0,5%».

За словами Фредріка Рооса, повний потенціал системи активного прогнозування найкраще реалізується на вантажівках від 20 до 40 тонн у горбистій місцевості та на відносно порожніх дорогах. Але нова система Scania Pulse & Glide є цінною і на рівнинних ділянках дороги, із загальною економією пального 1,5% порівняно зі стандартним круїз-контролем.

Зараз команда Рооса почала працювати й над подоланням інших майбутніх викликів: «Ми постійно розробляємо алгоритми, щоб уникнути непотрібного гальмування в ситуаціях, коли на дорозі багато автомобілів, а відстань між транспортними засобами невелика. Таких ситуацій буде більше, коли перейдемо до руху автоколонами. Крім того, шукаємо, як оптимізувати систему для гібридних трансмісій».

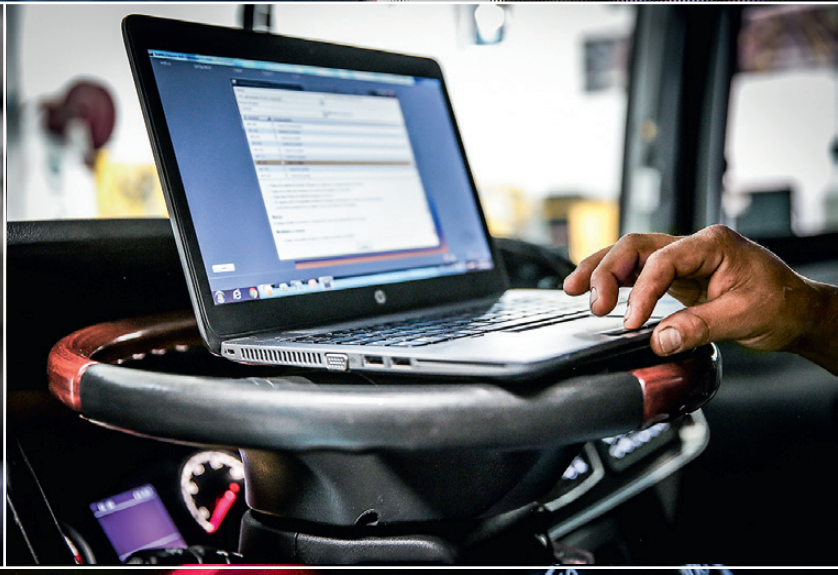
Нагорода за екологічність 2018 року

Scania Pulse & Glide – це нова функція останньої версії круїз-контролю Scania з активним прогнозуванням. Цю функцію наразі запатентовано у Швеції та США.

2018 року система допомоги водіям Scania з новою функцією Pulse & Glide отримала Європейську премію в галузі транспорту (European Transport Award) за екологічність. До складу журі входили представники Huss-Verlag, Інституту матеріального потоку та логістики Fraunhofer, Kravag-Logistic та Німецька асоціація постачальників поштових послуг (BdKEP).




ELECTRONIC PRESET METER
10
1
0.1
AUTO
RESET




SCANIA


19:55
Brake pressure low
12 [bar]
122712.9 km
25 °C

« Автосервіс – лише коли це необхідно. Завдяки бортовій діагностиці, яка надсилає інформацію до майстерень, власників попереджають, коли настає час відвезти їх автомобілі до СТО.

ПЕРЕВАГИ ГНУЧКОЇ СЕРВІСНОЇ ПРОГРАМИ

[Текст: Ендрю Монтгомері Фото: Сільвіо Сербер]

Контракти на ТО з гнучким графіком і наповненням – Scania Flexible Maintenance – приваблюють усе більше клієнтів, надаючи підприємствам оптимізовані послуги, щоб максимально збільшити термін служби автомобілів.

Компанія Scania підписала понад 60 тисяч сервісних контрактів Flexible Maintenance із 2016 року, коли послугу представили вперше. Вантажівки обслуговують на основі оперативних даних, отриманих у реальному часі, та фактичної експлуатації, при цьому кожен транспортний засіб отримує саме те обслуговування, яке йому потрібно. І в більшості випадків це означає триваліший термін служби вантажівок.

Ніклас Олссон, менеджер із продуктів у підрозділі обслуговування Scania, стверджує: «У всьому світі вже близько 300 тисяч автомобілів Scania підключено до програми. І це неймовірно, адже одна шоста з них обирає гнучке обслуговування Flexible Maintenance».

Великі можливості для планування обслуговування

«В Україні із запуском нового покоління автомобілів Scania ми започатковуємо принципово новий підхід до обслуговування техніки. Він базується на клієнтоорієнтованості, адже передбачає гнучкий сервіс, – коментує Олександр Тицький, директор з розвитку дилерської мережі «Сканія Україна». – В Україні ми відпрацьовуємо цей вид контрактів на одному з клієнтів, після чого контракти з гнучким графіком обслуговування впровадимо в усіх дилерських центрах і пропонуватимемо під час продажу нових автомобілів. Основні переваги для клієнта – це максимальний час техніки в роботі, адресний підхід залежно від типу перевезень та умов, а також оптимізація витрат на технічне обслуговування».

[ФАКТИ]

70 000

Кількість сервісних контрактів Flexible Maintenance, підписаних із червня 2016 року, коли послугу представили вперше.

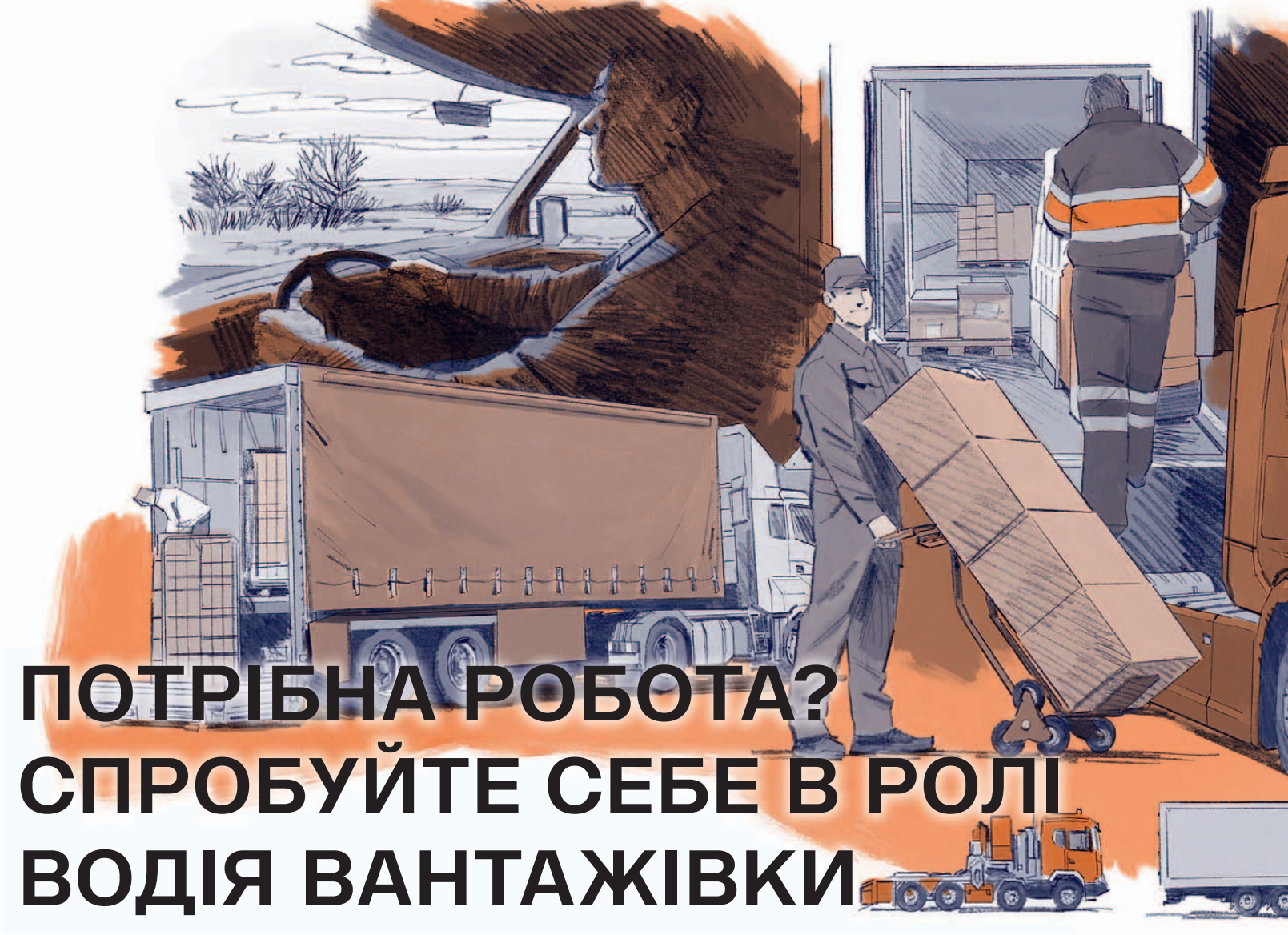
Коротко про гнучке обслуговування Flexible Maintenance

Базується на даних про транспортні засоби, отриманих у реальному часі. Незалежно від того, чи це вантажний автомобіль для бездоріжжя, чи для магістральних перевезень, кожна вантажівка передає унікальні дані в режимі реального часу. Scania аналізує їх, щоб максимально збільшити тривалість роботи автомобіля, використовуючи бортові системи діагностики, які попереджають власників: настав час відвідати майстерню для сервісного обслуговування.

Підключення до екосистеми Scania. Підключення до онлайн-мережі, послуги з управління автопарком Fleet Management Services, дистанційна діагностика та сервісна мережа працюють разом, щоб майстерні отримали повну інформацію про стан транспортних засобів, котрі потребують сервісної допомоги (і якої саме). Це надає консультантам і технічним фахівцям Scania чітке розуміння того, як можна збільшити термін служби автомобіля й уникнути простоїв.

Гнучкі плани. Технічне обслуговування Scania з гнучким графіком означає, що послуги адаптовано відповідно до потреб кожного окремого типу операції. Кожен план максимально підвищує ефективність бізнесу, незалежно від сфери застосування автомобіля.

Оптимізовані інтервали обслуговування. Після того, як буде підібрано гнучкий план ТО, інтервали між запланованими проміжками технічного обслуговування можна зменшити або збільшити, залежно від того, як використовують автомобіль. Так чи інакше, Scania гарантує, що із заздалегідь запланованими інтервалами обслуговування продуктивність буде максимальною з мінімальними відривами від роботи.



ПОТРІБНА РОБОТА? СПРОБУЙТЕ СЕБЕ В РОЛІ ВОДІЯ ВАНТАЖІВКИ

[Текст: Тсемає Опубор Ілюстрації: Грехем Самуелс]

Гострий дефіцит водіїв у всьому світі може призвести до кризи в суспільстві, якщо не почати працювати над цією проблемою вже зараз. Тому організація IRU (Міжнародна асоціація автомобільного транспорту) спільно зі Scania вживають заходів, аби залучити більше людей у цю професію.

Уявімо на якусь мить світ без дорожнього транспорту: без продуктів на полицях магазинів, без постачання комплектуючих на заводи, без товарів для дому та бізнесу. Ситуація, коли водіїв менше, ніж вантажівок, яка вже є реальністю сьогодення, змальовує тривожну картину для транспортної галузі. Дорожній транспорт – це перша й остання ланка майже кожної подорожі споживчих товарів.

Борис Бланше, виконавчий директор Міжнародної асоціації автомобільного транспорту (IRU), описує найгірший сценарій у разі дефіциту водіїв і наводить приклади, як ключові гравці транспортного сектора можуть співпрацювати, щоб запобігти потенційній кризі.

За словами Бланше, вантажні автомобілі є кровоносною системою будь-якої національної економіки та міжнародної торгівлі. Не важливо, звідки ви читаєте ці рядки – все, що оточує вас у цей момент, колись було на борту вантажівки.

Нестачу водіїв спричиняє низка факторів, з якими безглуздо працювати окремо, тому до проблеми потрібно підходити комплексно. Найбільш актуальними є питання інфраструктури й умов праці. «Водії повинні мати можливість безпечного паркування та доступу до обладнаних місць для повноцінного відпочинку», – веде далі Бланше.

Окрім того, серед причин небажання йти в цю професію – необхідність проводити довгі години за кермом і тривала відсутність удома.

Актуальним є й гендерне питання. «Завдяки сучасним технологіям нині будь-хто може сісти за кермо вантажівки, незалежно від віку або статі. У цій професії дуже мало жінок, тож це питання потребує подальшої уваги», – говорить Бланше.

Нові звички споживачів

Нова поведінка споживачів, зокрема покупки через інтернет і зростання кількості замовлень із доставкою додому, призвела до дефіциту водіїв у тих компаніях, які спеціалізуються на доставці подарункових наборів, у пікові сезонні та святкові періоди.

«У цих компаніях немає змоги тримати людський резерв і ресурси через брак воді-



їв. Це спричиняє труднощі в логістичному ланцюгу поставок», – пояснює Бланше.

Водії потрібні всюди

За підрахунками IRU, Європа потребує 500 000 водіїв. За словами Бланше, виникає «безглузда ситуація», коли в деяких країнах Європи фіксують доволі великий відсоток безробіття серед молоді, але є безліч вакансій водіїв вантажних автомобілів. В інших частинах світу, наприклад в Індії, багато компаній не повністю використовують свій автопарк. Причина та сама – не вистачає водіїв.

«У Бразилії дуже великий дефіцит кадрів, потреба становить приблизно 100 000 водіїв. Потрібно працювати з урядом, щоб знайти рішення», – коментує Бланше.

Автоматизація та безпілотний транспорт нічим не загрожують

Як вирішення проблеми нестачі водіїв часто пропонують автоматизацію та безпілотні автомобілі.

IRU – це Міжнародна асоціація автомобільного транспорту

IRU засновано 1948 року, є найбільшою транспортною організацією.

1949 року вона створила систему TIR (система міжнародних автомобільних перевезень товарів за спрощеними процедурами).

Нині IRU охоплює понад 100 країн. Її членами є національні автомобільні асоціації та транспортні оператори. IRU також включає національні та міжнародні некомерційні асоціації та компанії. Тісно співпрацює з бізнесом, урядами, ООН і міжнародними організаціями.

ДЕФІЦИТ ВОДІЇВ У ЦИФРАХ

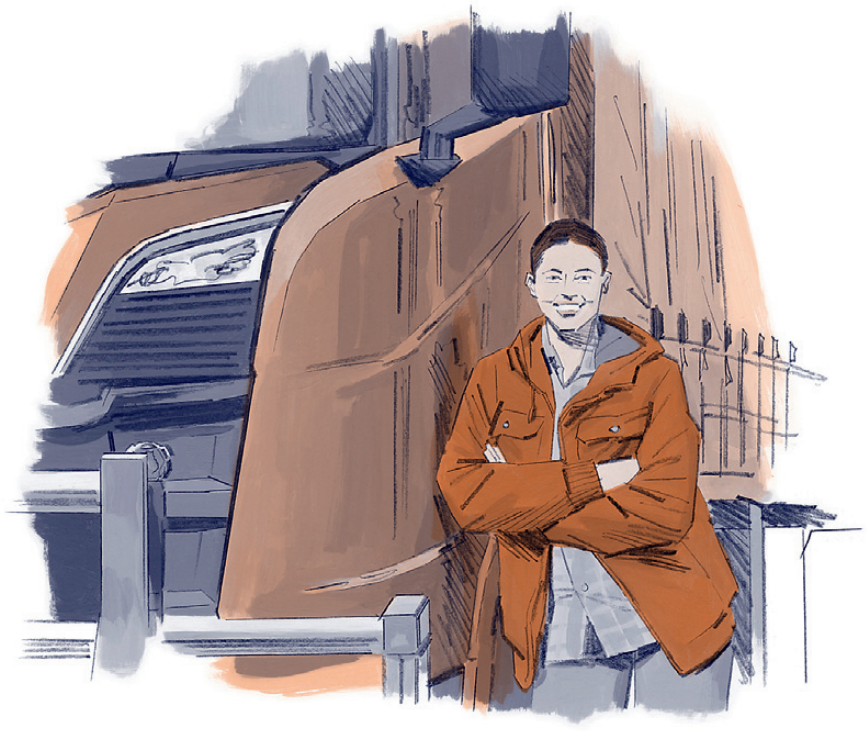
Бразилія: 100 000
Німеччина: 150 000
Велика Британія: 52 000
Південна Африка: 15 000

Джерело: IRU

«Існують різні рівні автоматизації. На наш погляд, автоматизація може зробити дороги безпечнішими, і понад 90% членів нашої організації з нетерпінням чекають на технології, які сприятимуть безпеці руху», – пояснює Бланше.

IRU розцінює автоматизацію як підтримку водіям. Це також можливість залучити молодих людей у транспортну галузь, оскільки вантажівки й автобуси стають більш технологічно прогресивними.

«Робот поки що не замінить водіїв на дорогах. Ми стежимо за пілотними проектами в закритих шахтах, портах, складських районах або будівельних майданчиках, де вантажівки можуть їздити в безпілотному »



режимі. Але як бути з доставкою вантажу з пункту А в пункт Б і з перетином кордонів? Не думаю, що ми побачимо масову заміну водіїв роботами в осяжному майбутньому», – продовжує Бланше.

Змагання водіїв – прекрасна ініціатива

IRU співпрацює в комунікаційних кампаніях у таких європейських країнах, як Франція та Нідерланди, щоб привернути більше людей у цю галузь. Результати обнадіюють.

«Ми активно просуваємо рекламні кампанії та співпрацюємо з рекрутинговими агенціями, щоб реалізувати нові можливості з працевлаштування, а також працюємо з усіма нашими членами, щоб залучити більше нових кадрів. Ми накопичили безліч чудових практик і прикладів, якими готові ділитися», – зазначають в IRU.

Ще один спосіб підтримати індустрію – надавати підтримку тим проектам чи подіям, які безпосередньо пов'язані з водіями.

IRU виступає партнером Scania у проведенні змагань водіїв.

«На наш погляд, змагання водіїв Scania є чудовою ініціативою, яка має на меті підвищення дорожньої безпеки, збереження навколишнього середовища та навчання водіїв», – говорить Бланше.

«Не варто розглядати міжнародний дефіцит водіїв як безнадійну ситуацію, це радше тривожний сигнал. Це наша відповідальність спільно працювати над пошуком рішень, щоб змінити ситуацію на краще», – додає Бланше

3 ПОРАДИ

...щоб упоратися з дефіцитом водіїв

Змінити імідж і сприйняття транспортної галузі. Необхідно докласти спільних зусиль у всіх країнах, щоб виправити сприйняття й негативний імідж фаху водія та підняти професійний статус водіїв.

Поліпшити умови роботи. Транспортна індустрія, зокрема всі учасники логістичного ланцюга, мають спільно працювати над поліпшенням робочих і соціальних умов у транспортній галузі. Потрібно змінювати ставлення до водіїв, а також забезпечувати належну інфраструктуру.

Залучати нові молоді кадри, зокрема й жінок. Збільшення відсотка жінок серед водіїв і відкрита, інклюзивна рекрутингова політика допоможе урізноманітнити та наповнити транспорту галузь новими трудовими ресурсами.

Джерело: IRU



Дана Лієфтінг, водій вантажівки з Голландії

«Перебування за кермом вантажівки дозволяє відчути свободу»

Дана Лієфтінк їздить за кермом вантажівки Scania R450 на маршруті з Нідерландів до Швеції. Вона проїжджає 2500 кілометрів щонайменше раз на тиждень.

На початку подорожі її автомобіль вагою 38 тонн повністю завантажений квітами, овочами та фруктами. На зворотному шляху вона везе двигуни й осі із заводу Scania у Швеції. Поїздка в обидва кінці займає 4 дні. Галузь вантажного транспорту є найбільшою зоною в Європі, де домінують чоловіки. Лише 14% становлять жінки.

Однак Дана Лієфтінг, яка працює водієм уже п'ять років, мріє про заснування власної компанії.

«Я люблю водити вантажівку. Це надає відчуття свободи, – коментує вона свій вибір професії. – У Нідерландах не так багато жінок керує вантажними автомобілями, що робить це заняття особливим».

Лієфтінг каже, що привертає до себе увагу, коли перебуває в дорозі: «До мене часто звертаються чоловіки й говорять, що в їхніх країнах жінки не водять вантажівок. Але вони говорять це з хорошими намірами».

Однак інколи звучать і негативні коментарі. «Якось один водій сказав мені, що жінки не повинні сидіти за кермом вантажівок, їм місце на кухні, – каже Дана. – Як правило, не відповідаю на такі закиди, просто ігнорую».

Нещодавно Дана знялася в серії коротких відеороликів для Сканія Нідерланди. Пізніше відео показали на сторінці журналу Truckstar у фейсбук.

Дана сподівається, що увага до жінок-водіїв вантажівок допоможе залучити в майбутньому більше жінок у цю професію.

[Текст: Сара Вестерман Фото: Кйєл Олауссон]



ДИЛЕРСЬКА МЕРЕЖА SCANIA В УКРАЇНІ

Сканія Київ

Київська область, Макарівський район,
с. Калинівка, вул. Київська, 37

Телефон: +380 (44) 363-1-363
Факс: +380 (44) 363-1-364
E-mail: info.sk@scania.ua

Сканія Львів

Львівська область, Яворівський район,
с. Рясне-Руське, вул. Кільцева, 1 (1-й км Західної кільцевої м. Львова)

Сервіс: +380 (67) 445-09-74, +380 (32) 235-06-00
Продаж: +380 (67) 445-10-74, +380 (67) 445-09-98
Запчастини: +380 (67) 624-64-27
E-mail: info@scania.ua

Сканія Мукачево

Закарпатська область, Мукачівський район,
смт Чинадійово, вул. Садова, 92 (765-й км
траси E50, TIR-Parking, Scania Mukachevo)

Сервіс: +380 (67) 508-21-05
Продаж: +380 (67) 550-59-15
E-mail: oleg.mogilny@scania.ua

Сканія Донбас

Донецька область, м. Краматорськ,
вул. О. Тихого, 6 м

Сервіс: +380 (67) 569-18-28
Продаж: +380 (67) 344 59 99
Запчастини: +380 (67) 624-63-58
E-mail: victor.klimenko@scania.ua

Сканія Кривий Ріг

Філія Сканія Донбас

Дніпропетровська область, м. Кривий Ріг,
вул. Акціонерна, 37

Сервіс: +380 (67) 623-93-49
Продаж: +380 (67) 538-12-04
Запчастини: +380 (67) 624-63-61
E-mail: yuri.djachenko@scania.ua

Дніпро-Скан-Сервіс

Дніпропетровська область, Дніпропетровський
район, Підгородненська міська рада,
Комплекс будівель і споруд №17
(8-й км від Дніпра в напрямку Донецька)

Сервіс: +380 (56) 375-72-02
Продаж: +380 (56) 375-72-62
E-mail: scania_service@scania.dp.ua

Сканія Одеса

Одеська філія ТОВ «Сканія Україна»

Одеська область, Біляївський район,
с. Котовка, Об'їзна дорога, 11-й км

Сервіс: +380 (67) 699-19-16
Продаж: +380 (67) 440-58-32
E-mail: alexander.tytskyi@scania.ua

Харків-Скан

Харківська область, Дергачівський район,
с. Черкаська Лозова, вул. Кар'єрна, 1

Сервіс: +380 (50) 406-01-22, +380 (50) 300-51-60
Продаж: +380 (50) 406-01-35, +380 (50) 300-23-48

Запчастини: +380 (67) 500-45-56
E-mail: sergey.sokolov@scania.kharkov.ua

Полтава-Скан

м. Полтава, вул. Серьогіна, 4 д

Сервіс: +380 (67) 406-00-19
Продаж: +380 (67) 500-26-23
Загальний: +380 (532) 633-633
E-mail: infopoltavascan@gmail.com

Євросервіс Південний Буг

м. Кропивницький, вул. Мурманська, 25 а

Сервіс: +380 (522) 30-15-43, +380 (522) 30-15-44,
+380 (95) 147-15-87, +380 (67) 991-71-42
Продаж: +380 (67) 483-44-80, +380 (97) 235-47-85
E-mail: semenyk@scania-bug.com.ua,
kirovogradscan@gmail.com

Вінниця-Скан

м. Вінниця, пров. Костя Широцького, 14 б

Сервіс: +380 (67) 433-09-21
E-mail: vladimir.arutyunyan@vinnitsia-scan.ua


SCANIA
TRUCK GEAR
&SELECTION
З приводу придбання
звертайтесь у дилерські
центри Scania в Україні
Завантажити каталог
на сайті: www.scania.ua
SCANIA