

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№10

НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ 2022:

УСПЕШНЫЕ СТРАТЕГИИ
ПРОТИВОСТОЯНИЯ АКТУАЛЬНЫМ
ВЫЗОВАМ И ПРОГНОЗЫ
СТР. 21



[SPEC-TECHNIKA.RU](https://spec-technika.ru)



**6-9 июня 2023
Новокузнецк**

XXXI Международная специализированная
выставка технологий горных разработок

УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

XIII Международная специализированная выставка

ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

VIII Международная специализированная выставка

НЕДРА РОССИИ

II Специализированная выставка

ПРОМТЕХЭКСПО



уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

Выставочный комплекс "Кузбасская ярмарка", ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк

т./ф: 8 (3843) 32-11-89, 32-11-18 e-mail: com@kuzbass-fair.ru, dr@kuzbass-fair.ru



www.ugolmining.ru

12+



СПЕЦТЕХНИКА
И ТРАНСПОРТ



С новым годом!

СПЕЦНОВОСТИ

- ГАЗ внедряет на своих автокранах системы удаленного доступа к функциям прибора безопасности и геолокации техники
- В Чувашии будут разрабатывать инновационные продукты для машиностроения
- Новтрак выпустил новый российский полуприцеп-зерновоз
- ЧТЗ завершил испытания бульдозера с электромеханической трансмиссией
- От побед в чемпионате к производственным рекордам
- Завод BONUM выпустил новый бункер - перегрузчик
- Газпромбанк Лизинг и МБУ «содержание городских территорий» заключили контракт на сумму более 600 млн рублей
- Яковлевский ГОК «Северстали» реализует проект по замене барабана шахтной подъемной машины стоимостью более 240 млн рублей
- Галичский автокрановый завод расширил функционал применения кму с буровым оборудованием
- На Курганмашзаводе вводится в эксплуатацию новое оборудование
- ТОНАР выпустил партию полуприцепов для строителей скоростной автомобильной дороги М-12
- Ростсельмаш нацелен на полный цикл производства трансмиссий для специализированной техники
- Российские производители специализированной техники обсудили перспективы развития экспорта в Венгрию
- Новтрак выпустил трал грузоподъемностью 100 тонн для работы в экстремальных температурных условиях
- Соглашение в интересах российского строительно-дорожного машиностроения
- ГАЗ выпустил крупную партию автокранов для МЧС

СПЕЦРЕЛИЗ

- 10 Вилочные погрузчики «Силант» заменяют иностранные бренды
- 14 Отечественное решение в автоэлектронике
- 18 Из Кузбасса на Урал: в Музейном комплексе УГМК появился новый экспонат – бульдозер ЧЕТРА Т35
- 20 Ратрак для зимних дорог и северных условий
- 26 Итоги года от Смоленского завода КДМ
- 27 Компания «ЧЕТРА» увеличила продажи в 2022 году
- 32 Российский рынок LCV: легок на подъем?

АНАЛИТИКА

- 12 Продажи дорожно-строительной и спецтехники в России за 3-й квартал 2022 г. сократились на 43,4% и на 25,1% за период с 1-го по 3-й квартал 2022 г.

ПОСТРЕЛИЗ

- 28 Итоги Международной выставки автобусной техники BW Expo 2022
- 40 Совет молодежи «Группы ГАЗ» стал победителем волонтерского конкурса «Добро в Нижнем»
- 42 Команда GasSuf подвела итоги 20-й Юбилейной международной выставки газобаллонного, газозаправочного оборудования и техники на газомоторном топливе

ПРЕССРЕЛИЗ

- 38 Российские заводы специализированной техники при господдержке инвестируют десятки миллионов рублей в расширение и модернизацию производства
- 39 Международное ралли «Шелковый путь» объявляет тарифы на 2023 год
- 41 Крупнейшая нефтегазовая выставка России пройдет в Уфе

СПЕЦЭКСПЕРТИЗА

- 30 Большая стройка

ТЕМА НОМЕРА

- 21 Предварительные итоги 2022: успешные стратегии противостояния актуальным вызовам и прогнозы



Адрес редакции; Адрес издателя:
620078, Свердловская обл., г. Екатеринбург,
ул. Коминтерна, д. 16, оф. 812а
Тел./факс: (343) 346-70-99
lider@media-l.ru
www.spec-technika.ru

Учредитель и издатель:
Е.Р. Хафизова

Главный редактор: Екатерина Хафизова
lider@media-l.ru

Корректор: У. А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

Специалисты отдела рекламы:
Денис Салахов, mb@media-l.ru
Оксана Розникова, dk@media-l.ru

Специалист по работе с выставочными компаниями:
Е.В. Рубщикова, lider@media-l.ru

Отпечатано: ООО «АртесПринт»
г. Екатеринбург, ул. Ухтомская, 45

Выход в свет: 15 декабря 2022 года

Тираж: 10 000 экз.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-68409 от 16 января 2017 года выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

Распространение: рассылка по Уральскому (в том числе ХМАО, ЯНАО), Приволжскому, Сибирскому, Центральному, Северо-Западному, Дальневосточному, и Южному федеральным округам.

При перепечатках ссылка на журнал «СпецТехника и нефтегазовое оборудование» обязательна. Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Редакция может не разделять точки зрения авторов публикуемых материалов, не обязана вступать в переписку и предоставлять справочную информацию.

**«СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ»
WWW.SPEC-TECHNIKA.RU - ЭТО:**

- успешная работа на информационном рынке более 20 лет
- 50 000 подписчиков на электронную версию журнала
- участие более чем в 50 лучших профильных выставках России и СНГ

Оператор специализированных выставок и мероприятий

Учредитель информационного портала и издатель журнала «Спецтехника и транспорт»

Организатор ежегодного городского праздника «День строителя» в составе рабочей группы Свердловской области



ГАЗ ВНЕДРЯЕТ НА СВОИХ АВТОКРАНАХ СИСТЕМЫ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА К ФУНКЦИЯМ ПРИБОРА БЕЗОПАСНОСТИ И ГЕОЛОКАЦИИ ТЕХНИКИ



Галичский автокрановый завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») внедряет на своих кранах Web-сервис Skylog с целью повышения безопасности грузоподъемных работ на удаленных строительных объектах. Предприятие представляет совместный продукт с компанией НПО «Резонанс» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»), позволяющий владельцам кранов возможность удаленного доступа к функциям прибора безопасности и геолокации автокрана.

Все автокраны «ГАЛИЧНИН» грузоподъемностью 25, 32 и 35 тонн в базовой комплектации оборудуются новыми приборами безопасности ОГМ-240 с GSM-модулем и возможностью подключения к системе Skylog.

Skylog — веб сервис, предназначенный для удаленного мониторинга в режиме реального времени. Вы сможете наблюдать за местоположением и работой неограниченного количества единиц своей спецтехники.

Управление системой не требует серьезных навыков, а доступная для понимания инструкция по активации позволит настроить параметры мониторинга «под себя».

Сервис Skylog помогает решить основную проблему правильной эксплуатации грузовой техники, предупредить перегрузки кранового оборудования, преждевременный износ, а также планировать своевременное техническое обслуживание и тем самым избежать дорогостоящего ремонта в будущем.

В ЧУВАШИИ БУДУТ РАЗРАБАТЫВАТЬ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ



Руководитель машиностроительного кластера Чувашской Республики — генеральный директор ООО «ЧЗСА» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») Александр Дмитриев и ректор «Чувашского государственного университета» им. И.Н. Ульянова Андрей Александров подписали Соглашение о сотрудничестве в сфере машиностроения.

В рамках кооперации будет организована целевая подготовка специалистов для предприятий машиностроительного кластера, проведение обучающих практик и стажировок для студентов и аспирантов с последующим трудоустройством.

Партнеры будут развивать совместную деятельность в сфере разработки инновационных продуктов на базе российской комплектации, внедрения систем удаленного мониторинга и дистанционного управления для мобильной техники, производимой на ООО «ЧЗСА».

«Развитие рынка машиностроения предполагает развитие целого ряда новых направлений, реализация которых невозможна без научных разработок. Вступление «Чувашского государственного университета» в состав Кластера позволит адаптировать систему машиностроительного образования под

потребности предприятий и за короткое время решить задачу по наращиванию подготовки востребованных инженерных кадров», — отметил руководитель Кластера Александр Дмитриев.

Как отметил ректор ЧувГУ Андрей Александров: «Подготовка кадров для машиностроительной отрасли всегда была одним из ключевых направлений деятельности Чувашского госуниверситета. Особую актуальность она получила в последний год, когда возникла необходимость организации масштабного импортозамещения, и потребность в квалифицированных кадрах возросла. Сотрудничество с Машиностроительным кластером Чувашии поможет и вузу, и предприятиям республики: мы как вуз будем точнее понимать потребность промышленников в кадрах и готовить именно таких специалистов, какие наиболее необходимы на производстве, в соответствии с запросами предприятий».

НОВТРАК ВЫПУСТИЛ НОВЫЙ РОССИЙСКИЙ ПОЛУПРИЦЕП-ЗЕРНОВОЗ



Компания Meusburger Новтрак (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») для увеличения перевозимого груза и не превышения разрешенной массы автопоезда выпустила новую модель четырехосного полуприцепа-зерновоза SP-451.

Конструкторскому бюро завода удалось увеличить кубатуру полуприцепа с 45 до 49 м³, при этом уменьшив собственный вес п/п с 7100 кг до 6900 кг., таким образом клиент сможет перевозить больше груза, чем ранее, не нарушая весовой контроль.

Подобный результат был достигнут благодаря использованию высокопрочной стали, которая гарантирует низкий собственный вес полуприцепа и одновременно с этим в разы увеличивает его прочность.

На зерновоз установлены 4 оси, две из которых являются подъемными, что позволяет повысить эффективность перевозок за счет распределения нагрузки на ось и впоследствии увеличить общую массу перевозимого груза.

Также в комплектации полуприцепа предусмотрены 4 манометра нагрузки на ось, чтобы отслеживать уровень загрузки техники, не превышая установленные законом нормы.

ЧТЗ ЗАВЕРШИЛ ИСПЫТАНИЯ БУЛЬДОЗЕРА С ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКОЙ ТРАНСМИССИЕЙ

Челябинский тракторный завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») провел испытания бульдозера Б11Э с электромеханической трансмиссией.

Опытный образец этой модели компания представила в Челябинске.

Испытания электротрактора уже завершены, перспективный образец откатал на заводском полигоне 500 часов.

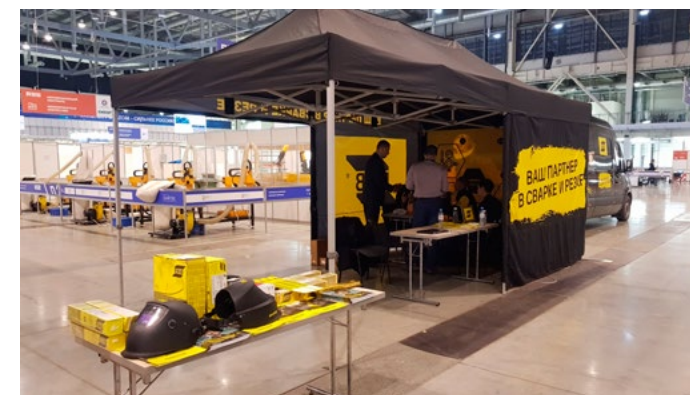
По словам водителя-испытателя ПК «ЧТЗ» Сергея Ведерникова, в конце ноября их коллективу пришлось ускориться и работать в ночные смены. Главная цель — это скорейшее получение необходимых данных для принятия решения



о сроках запуска Б11Э в серийное производство. План по развитию проекта подтвердил исполнительный директор ПК «ЧТЗ» Сергей Лазарев.

В сообщении компании не раскрываются технические характеристики бульдозера.

ОТ ПОБЕД В ЧЕМПИОНАТЕ К ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ РЕКОРДУ



В Екатеринбурге завершился Международный чемпионат высокотехнологичных профессий Хайтек. Впервые за время проведения чемпионата конкурсанты использовали в работе не только сварочные материалы, но и оборудование одного из лидеров мира сварки и резки, компании «ЭСАБ», выступившей спонсором соревнования и поддержавшей участников в профессиональной компетенции «Сварочные технологии».

В мероприятии, которые проходили на площадке выставочного центра «Экспо-Екатеринбург» в дистанционно-очном формате, участвовали более 600 конкурсантов из России, Беларуси, Бразилии, Ганы, Индии, Индонезии, Ирана, Казахстана, Китая и Южной Африканской Республики.

Для профессиональной компетенции «Сварочные технологии» компания «ЭСАБ» представила полуавтоматы и аппараты для аргодуговой, механизированной и традиционной сварки покрытым электродом, аксессуары и средства индивидуальной защиты. А также сварочные материалы, которые производятся на российских заводах «ЭСАБ».

Кроме этого, на стенд компании все желающие смогли увидеть обновленный ассортимент оборудования «ЭСАБ», протестировать его и попробовать себя роль сварщика.

«В отраслевых чемпионатах, как и в бизнесе, важно чувствовать уверенность с собственных сил и заручиться поддержкой надежных партнеров. Компания «ЭСАБ» ежегодно выступает в роли наставника на десятках отраслевых мероприятий и сотрудничает с высшими техническими заведениями и колледжами по всей стране. Для нас, как для одного из лидеров в сварочной отрасли, важно, чтобы молодые специалисты умели работать на качественном оборудовании, осваивали новые технологии. Участие в чемпионате Хайтек — это отличная возможность поддержать начинающих сварщиков и поделиться экспертизой в области сварки, а для начинающих профессионалов — получать и применять актуальные знания в своей дальнейшей работе на производстве», — отметил Алексей Нужный, генеральный и финансовый директор «ЭСАБ», Россия и СНГ.

Международный чемпионат Хайтек проводится с 2014 года и за это время стал площадкой, на которой ежегодно собираются специалисты крупнейших российских промышленных предприятий, выступающие за развитие производственных стандартов.

ЧЕТРА

Официальный дилер
ООО ПКП "РМЗ"

БУЛЬДОЗЕРЫ ТРУБОУКЛАДЧИКИ КОЛЕСНАЯ ТЕХНИКА

Оригинальные запасные части
Капитальный ремонт
Сервисное обслуживание спецтехники

г. Новосибирск, ул. Петухова 35а, к.3 | 362-00-11, 362-00-13 | rmzooo@mail.ru | www.ntzik.ru



ЗАВОД BONUM ВЫПУСТИЛ НОВЫЙ БУНКЕР - ПЕРЕГРУЗЧИК



Завод BONUM (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») презентовал новую модель в линейке техники для сельского хозяйства – бункер-перегрузчик BONUM 40 м3 (БП3000). Техника успешно прошла все испытания и уже показала себя в работе.

Важной задачей, которая ставилась конструкторам завода БОНУМ при разработке БП3000, было сохранить маневренность модели.

Специалисты конструкторского отдела с ней справились. Несмотря на внушительный размер бункера, благодаря поворотным осям, он выполняет любые необходимые повороты в поле.

Бункер BONUM подходит для разных видов зерновых и бобовых, в том числе хрупких культур, таких как горох. БП3000 полностью выгружается за 4 минуты, позволяя сохранять высокий темп работы в поле.

Повышают комфорт оператора - лестница на задней стенке, люки для быстрой очистки, расположенные в нижней части бункера, и смотровые окошки на передней и задней стенке, которые позволяют удобно и безопасно контролировать процессы погрузки и выгрузки.

ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ И МБУ «СОДЕРЖАНИЕ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ» ЗАКЛЮЧИЛИ КОНТРАКТ НА СУММУ БОЛЕЕ 600 МЛН РУБЛЕЙ

Газпромбанк Лизинг обеспечит автотранспортом и спецтехникой муниципальное бюджетное учреждение «Содержание городских территорий» для выполнения дорожно-капитальных работ во Владивостоке. Всего передаче на условиях лизинга подлежит 52 единицы техники, среди которой снегоуборочные машины, самосвалы, тракторы, погрузчики и проч. Стоимость контракта составляет 606,9 млн рублей, срок финансирования – 59 месяцев.

Согласно контракту лизинговые платежи начинаются с апреля 2023 года. Передача имущества осуществляется в два этапа: до 15 декабря 2022 года и не позднее 01 апреля 2023 года.

МБУ «Содержание городских территорий» (г. Владивосток) в рамках своей деятельности обеспечивает безопасность дорожного движения, содержание системы ливневой канализации, занимается обустройством дорожной инфраструктуры и прочими работами.

«Мы благодарим госзаказчика за интерес к лизингу и поставщиков, которые обеспечат своевременную поставку профинансированной техники. Отмечу, что работа идёт сразу с четырьмя поставщиками одновременно.



Выполнение данного контракта несет в себе важную социальную миссию для жителей Владивостока. С одной стороны, конечно, речь идет об убранных и благоустроенных территориях. С другой стороны, Владивосток – это город с особым климатом. Поэтому своевременная поставка спецтехники у нас на особом контроле – часть единиц находится уже в пути», – комментирует Максим Калинин, Вице-Президент Банка ГПБ (АО), генеральный директор группы Газпромбанк Лизинг.

ЯКОВЛЕВСКИЙ ГОК «СЕВЕРСТАЛИ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТ ПО ЗАМЕНЕ БАРАБАНА ШАХТНОЙ ПОДЪЕМНОЙ МАШИНЫ СТОИМОСТЬЮ БОЛЕЕ 240 МЛН РУБЛЕЙ

предприятие подписало контракт на изготовление барабана с «Солигорским институтом проблем ресурсосбережения с опытным производством» (Беларусь).

Барабан является основным узлом подъемной машины, осуществляющей подъем руды на-гора по стволу №1 Яковлевского ГОКа.

«Замена барабана стоимостью более 240 млн рублей позволит повысить надежность работы скиповой подъемной установки и увеличить ее производительность на 20%, что станет одним из факторов выполнения планов по росту объемов добычи руды в последующие годы», – сообщил генеральный директор Яковлевского ГОКа Денис Голубничий.

Новый барабан будет иметь вес порядка 230 тонн, 30% которого составит металл компании «Северсталь». Благодаря наличию у завода-изготовителя испытательного стенда, изделие будет проинспектировано. Ключевые запчасти барабана изготовят в РФ, что исключит риски срыва поставок.

Весной 2023 года специалисты Яковлевского ГОКа осуществят промежуточный контроль качества на заводе-изготовителе. Итоговая приемка с прокруткой барабана на стенде состоится летом, а в сентябре следующего года начнется его монтаж.



ГАЛИЧСКИЙ АВТОКРАНОВЫЙ ЗАВОД РАСШИРИЛ ФУНКЦИОНАЛ ПРИМЕНЕНИЯ КМУ С БУРОВЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ



АО «ГАЗ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») увеличило параметры бурового оборудования КМУ-150.

Буровой инструмент теперь 500 мм взамен 450 мм, а крутящий момент на буровом оборудовании достигает 6700 Н·м взамен 5245 Н·м.

Это позволило расширить функционал применения КМУ-150 в комплектации с буровым оборудованием.

По-прежнему управление буровой установкой осуществляется с поста на колонне манипулятора или при помощи дистанционного радиоуправления.

В транспортном положении бур так же жестко фиксируется на стреле крана-манипулятора.

Установка свай, опор для мостов, ЛЭП, переходов, ограждений, заборов, шумовых экранов вдоль автомобильных магистралей, закладка фундамента, создание скважин на воду, и даже, как бы странно не звучало, ландшафтный дизайн – это еще не полный перечень применения буровых установок.

Обладание надежной краноманипуляторной установкой «Галичанин» в комплектации «два в одном» (кран - буровая машина), или «три в одном» (кран - буровая машина-автогидроподъемник) позволит выполнять широкий фронт работ.

НА КУРГАНМАШЗАВОДЕ ВВОДИТСЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ПАО «Курганмашзавод» (входит в холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) запускает в эксплуатацию три новых горизонтально-фрезерных центра для обработки средних и крупных деталей.

Новое оборудование позволит комплексно обрабатывать изделия, поскольку операции сверления, фрезерования, расточки и нарезания резьбы проводятся в автоматическом режиме по заданной технологической программе. У станков двухпалетная компоновка и увеличенная емкость магазина для сменного инструмента. Это позволяет без перенастройки производить последовательно сразу несколько операций и экономить время, совмещая обработку детали на одной палете с загрузочными операциями на второй. Современные обрабатывающие центры обеспечивают высокое качество обработки деталей, точность заданных параметров и в разы повышают производительность труда.

Сегодня на новом оборудовании ведется освоение выпуска картеров для трансмиссии, отладка программ и режимов резания.



– Деталь трудоемкая, сложная в обработке. На каждом картере более 200 линейных размеров, которые обеспечиваются программой, – поясняет начальник цеха № 390 механосборочного завода Константин Анискеев.

Горизонтально-фрезерный центр обладает высокой жесткостью конструкции и особой устойчивостью к вибрациям. Каждый станок прошел более 100 тестов контроля качества, не менее 72 часов непрерывной работы еще до отправки на производство.

На Курганмашзаводе планомерное обновление станочного парка началось четыре года назад. За это время в эксплуатацию введено почти 30 единиц современного оборудования на сумму более одного млрд рублей.

ТОНАР ВЫПУСТИЛ ПАРТИЮ ПОЛУПРИЦЕПОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ СКОРОСТНОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ДОРОГИ М-12



Подмосковный завод «Тонар» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил партию полуприцепов, которые будут задействованы при строительстве скоростной автомобильной дороги М-12.

Самосвальные полуприцепы Тонар SN3-33 адаптированы для работы с асфальтоукладчиком. Объем кузова составляет 33 куб. м. Техника оборудована механизмом ручной намотки тента с земли. Осевой агрегат собственного производства завода.

Модель также характеризуют усиленная подвеска и ступичный узел с блок-подшипником.

Строительство скоростной автомобильной дороги М-12 стало одним из

самых масштабных инфраструктурных проектов России. В ближайшем будущем трасса обеспечит скоростное автосообщение между 5-ю регионами, позволит разгрузить ФАД М-7 «Волга» и вдвое сократит путь от Москвы до Казани. По данным госкомпании «Автодор», на стройке М-12 от Москвы до Казани работают 10 тыс. человек и 3,6 тыс. единиц техники.

РОСТСЕЛЬМАШ НАЦЕЛЕН НА ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА ТРАНСМИССИЙ ДЛЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ



С рабочим визитом на производственных площадях ведущего производителя сельскохозяйственной техники побывала Мария Ёлкина, директор департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Перспективы развития и инвестиционные проекты компании презентовал для делегации Валерий Мальцев, генеральный директор компании Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»). Акцент встречи был сделан на наращивании производства российских тракторов и запуске производства дорожно-строительной техники.

Гости посетили промышленную площадку нового тракторного завода в Ростове-на-Дону, строительство которой стартовало летом 2021 года. На будущем предприятии с производственной площадью 62 тыс. м² планируется выпускать до 5 тыс. машин в год. Предусмотрен выпуск широкой номенклатуры тракторов мощностью от 170 до 600 и более л. с. На заводе будет создано 1850 рабочих мест. В ходе экскурсии Мария Ёлкина оценила объем проделанных работ по возведению стен, установке кровли и облицовке здания.

Руководитель компании отметил, что на площадке тракторного завода запланирован и выпуск строительно-дорожной техники, а именно фронтальных и телескопических погрузчиков, экскаваторов-погрузчиков. Далее в продуктовую линейку будут добавлены гусеничные экскаваторы. При выпуске сельхозтехники компания максимально опирается на отечественную базу компонентов и развивает их изготовление на своих мощностях.

Также Валерий Мальцев ознакомил гостью со строящимся заводом по производству автоматических и механических трансмиссий, мостов и редукторов для тракторов, комбайнов и дорожно-строительной техники. Как пояснил генеральный директор, для создания этого производства компания активно занимается развитием компонентной базы.

«Дальнейшее развитие производства будет происходить следующим образом. Номенклатурно мы освоили 12 типов редукторов, планируем освоить еще 42 и забрать компетенцию себе. Заключили договора с разными вузами на их разработку. Сейчас ведем поиск поставщиков и разрабатываем документацию.

Также будем производить мосты, редуктора, коробки передач на все комбайны и тракторы. Наша задача – полный цикл производства трансмиссий» – рассказал Валерий Мальцев, генеральный директор компании Ростсельмаш.

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ ОБСУДИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА В ВЕНГРИЮ



Ассоциация «Росспецмаш» совместно с Торговым представительством Российской Федерации в Венгрии провели совещание по вопросам развития экспорта специализированной техники и оборудования в Венгрию.

Предприятия сельскохозяйственного, строительно-дорожного и пищевого машиностроения получили информацию о текущих возможностях, условиях и проблемах доступа российских производителей на венгерский рынок, а также смогли задать вопросы Торговому представителю Российской Федерации в Венгрии – Сергею Безрукову.

Отечественные заводы производят высококонкурентную продукцию, о чем свидетельствует стабильный рост экспорта в течение длительного периода времени. Развитие зарубежных поставок – это одно из ключевых направлений деятельности большинства предприятий.

В ходе совещания Торговый представитель Российской Федерации в Венгрии также рассказал о выставке «Агромашэкспо-2023», которая пройдет в январе 2023 г. в Будапеште, и предложил содействие российским участникам в организации деловых встреч с венгерскими партнерами.

По итогам общения стороны договорились о проведении подобных совместных мероприятий на регулярной основе для повышения эффективности взаимодействия.

НОВТРАК ВЫПУСТИЛ ТРАЛ ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬЮ 100 ТОНН ДЛЯ РАБОТЫ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ТЕМПЕРАТУРНЫХ УСЛОВИЯХ

Компания «Новтрак» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустила второй одноосный трал грузоподъемностью 100 тонн, который уже приступил к выполнению своих рабочих задач на алмазных карьерах Якутии.

Одноосный трал TP-1140 длиной 17,3 м предназначен для транспортировки разнородной горной техники, например, бульдозеров и экскаваторов, а также трансформаторов, строительных материалов на территории карьера.

Высокая маневренность полуприцепа при общей массе автопоезда в 200 тонн достигается за счет одной оси. На данную модель установлена цельная



75-тонная осевая балка в усиленном исполнении для жестких дорожных условий.

Трал может эксплуатироваться при температуре окружающего воздуха от -60 до +40 градусов.

СОГЛАШЕНИЕ В ИНТЕРЕСАХ РОССИЙСКОГО СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ



Технический комитет по стандартизации «Строительно-дорожные машины и оборудование» (ТК 267) и технический комитет по стандартизации «Искусственный интеллект» (ТК 164) будут взаимодействовать по вопросам нормативно-технического регулирования требований к технологиям искусственного интеллекта, используемым в области производства и эксплуатации строительно-дорожной техники.

Стороны подписали соответствующее соглашение о сотрудничестве.

Свои подписи в документе поставили заместитель директора Ассоциации «Росспецмаш», председатель ТК 267 Вячеслав Пронин и директор по научным проектам ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», председатель ТК 164 Сергей Гарбук.

Взаимодействие сторон будет осуществляться по трем основным направлениям: стандартизация, организационная и информационная деятельность.

На этапах разработки документов национальной системы стандартизации будет осуществляться совместное рассмотрение проектов документации на всех стадиях разработки, её редактирование на основе консолидированных замечаний и предложений.

В рамках организационной деятельности соглашение предусматривает формирование при необходимости совместных рабочих групп, обмен опытом разработки документов национальной системы стандартизации и участия в работе международных и региональных организаций по стандартизации; проведение взаимных консультаций.

Стороны также будут обмениваться информацией об изменениях в законодательстве, которые могут повлиять на эффективность работы в рамках подписанного документа, оказывать содействие в поиске и предоставлении информации по национальным, международным, региональным, межгосударственным стандартам и стандартам иностранных государств.

Соглашение вступает в силу с момента его подписания и действует до момента его расторжения.

ГАКЗ ВЫПУСТИЛ КРУПНУЮ ПАРТИЮ АВТОКРАНОВ ДЛЯ МЧС

Крупная партия 50-тонных автокранов ГАЛИЧАНИН производства Галицкого автокранового завода (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») отгружена для нужд МЧС в рамках госконтракта, который был заключен в ноябре 2022 года и выполнен в кратчайший срок.

Крановые установки смонтированы на вседорожные шасси КАМАЗ-6560 (8×8), оборудованные кабиной водителя со спальным местом. В базовой комплектации автокран оснащен видеокамерой для наблюдения за намоткой каната на лебедке, двумя отопителями и несъемной системой подпятников.

Автокраны КС-65713-5 грузоподъемностью 50 тонн с длиной стрелы 34,1 метра будут задействованы для проведения строительных работ, на восстановлении мостов, дорог, разбора завалов.

Спецтехника, окрашенная в корпоративный цвет МЧС с нанесением фирменной символики, отправилась в место своей дислокации на низкорамном полуприцепе.



Вилочные погрузчики «Силант» заменят иностранные бренды

В Великом Новгороде для представителей крупнейших торговых сетей «Чебоксарский завод силовых агрегатов» («ЧЗСА») провел тест-драйв с участием техники «СИЛАНТ» и открыл еще один филиал. В сферу деятельности филиала будет входить сервисное обслуживание техники производства ЧЗСА, поставка запасных частей, аренда техники и продажа новых вилочных погрузчиков и тракторов под брендом «СИЛАНТ». Объем инвестиций в открытие филиала течение первого года составит более 30 млн. руб.

Открытие новой площадки нацелено на существенное снижение доли рынка импортных производителей мобильной техники в СЗФО.

«В новых экономических условиях российские предприятия наращивают свои обороты и уверенно двигаются в области импортозамещения. Я надеюсь, что новый филиал будет успешно работать и предоставлять качественные услуги для потребителей», - отметили в городской администрации.

На сегодняшний день рынок вилочных погрузчиков оценивается в более 12 тыс. единиц и ООО «ЧЗСА» фактически является единственным

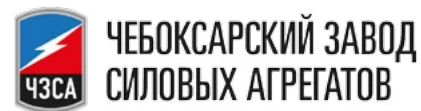
Российским производителем вилочных погрузчиков с самым широким модельным рядом (дизельные, электрические, газобензиновые). Наличие более чем 42 сервисных центров позволяет оперативно реагировать на технические запросы партнеров предприятия.

«В связи с уходом европейских и японских брендов, усложнением поставок из Китая, в России имеется незаполненная ниша складской техники. На рынке необходима надежная российская техника, которая не будет требовать много внимания,



а будет стабильно работать. В свою очередь, наличие сервисного подразделения, запчастей и подменной техники на складе гарантирует бесперебойность работы техники даже в условиях интенсивной эксплуатации», - отметил генеральный директор ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов» Александр Дмитриев.

В ближайшее время на «ЧЗСА» будет масштабировано уже существующее производство складской техники. К 2026 году завод выйдет на производство более 1 тысячи единиц вилочных погрузчиков «СИЛАНТ».



Сайт: <https://chzsa.ru/>
Эл. почта: mail@chzsa.ru
Вк: <https://vk.com/chzsa>
Адрес: 428028,
Чувашская Республика Чувашия,
город Чебоксары,
проспект Тракторостроителей, 109.



Отечественное решение в автоэлектронике

В 2022 году ряд международных брендов, поставляющих спецтехнику, объявили о прекращении поставок транспортных средств в Россию. Если у спецтехники в целом есть аналоги отечественного и белорусского производства, то ситуация на рынке с запчастями и комплектующими крайне критичная.

Организован параллельный импорт через третьи страны, но далеко не всё стало доступным для закупки. Усложнилась логистическая цепочка поставок, появился дефицит определенных позиций компонентов, как следствие – увеличение их стоимости.

Как известно, в России производится ограниченный спектр комплектующих, наблюдается дефицит оборудования и технологий, а также нехватка высококвалифицированных кадров.

Понимая все вышеперечисленные проблемы, ООО «Новые Системы Электроники» (НСЭ) предлагает ряд решений в виде собственных разработок и реализации таковых на своем производстве.

С 2016 г. наша компания работает на рынке автоэлектроники.

Являемся лидерами в применении технологии Press-Fit на российском рынке. Накопили большой опыт в данном направлении, который успешно реализуем в своих проектах!

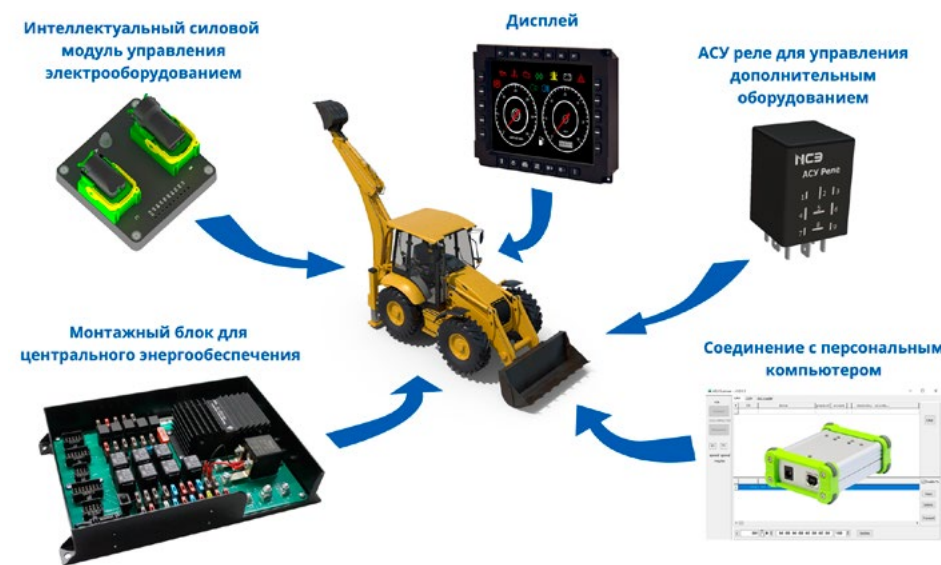
Высокопроизводительное электрическое соединение Press-Fit работает следующим образом: штифт с жёстким контактом запрессовывается в сквозное отверстие печатной платы, создавая тем самым прочное и устойчивое электрическое соединение.

Использование проводного монтажа в системах электропроводки является очень распространенным и, на первый взгляд, недорогим решением.

Однако, все чаще заменяется блоками на базе печатных плат, в основном из-за высоких затрат на монтаж и обслуживание.

Блок монтажный на печатной плате с рядом компонентов (реле, предохранители т.д.) имеет ряд преимуществ перед проводным обжимным монтажом:

- Сокращение количества проводов (до 30%) в конструкции транспортного средства приводит к экономии при заказе комплектующих.
- Уменьшение количества ручного труда при подключении проводов, исключение ошибок и сокращение времени выполняемых работ до 80%.
- Уменьшение массы и занимаемого объема. Модульность наших решений с возможностью замены позволяет встраивать блоки в различные узлы и агрегаты.
- Еще одной примечательной особенностью технологии PressFit, по сравнению с технологией



пайки является то, что между запрессованными компонентами и печатной платой одновременно устанавливается стабильное электрическое и механическое соединение. Это повышает устойчивость к вибрационным нагрузкам и делает Блок монтажный на плате менее требовательными к условиям эксплуатации.

Сегодня НСЭ состоит в ассоциациях «АРПЭ» и «РОССПЕЦМАШ», инвестирует в развитие инженерной и производственной базы предприятия, повышение квалификации и мотивации сотрудников.

К середине 2023 года монтажные блоки НСЭ будут полностью состоять из компонентов отечественного производства.

Наши специалисты готовы предложить свои услуги в разработке индивидуальных решений, учитывая все пожелания и потребности клиента, гарантируя качество и быстрые поставки. Высокий уровень качества продукции является главным пунктом политики компании, который достигается, в том числе, благодаря применению современных технологий на производстве, открытой коммуникации с клиентами и постоянной оптимизацией всех корпоративных процессов. По запросу клиента компания также может организовать проведение специальных испытаний продукции (климатические

испытания, температура, вибрация, электромагнитная совместимость). Производимая продукция: монтажные блоки, автоматизированные системы управления - модули и реле, программное обеспечение, разработка индивидуальных решений для автотранспорта, спец и сельхозтехники, а также для других сфер.



сайт: www.nse-online.com/ru
Руководитель отдела управления проектами и продуктами:
Хайкин Сергей Леонидович
Тел.: +7-920-322-40-16
email: sergei.haikin@nse-online.com

Директор по развитию:
Зубарева Светлана Валентиновна
Тел.: +7-920-330-69-05
e-mail: svetlana.zubarew@nse-online.com

Продажи дорожно-строительной и спецтехники в России за 3-й квартал 2022 г. сократились на 43,4% и на 25,1% за период с 1-го по 3-й квартал 2022 г.

Комитет производителей дорожно-строительной и спецтехники начал свою работу в рамках Ассоциации европейского бизнеса в феврале 2008 г. На данный момент доля рынка компаний, представленных в комитете, составляет около 80% всего рынка дорожно-строительной и спецтехники.

Агрегированные данные продаж (в штуках) Комитета производителей дорожно-строительной и спецтехники АЕБ включают машины следующих производителей и импортеров: Кранекс, ПТЗ, Четра, Bobcat, Caterpillar, CNH, John Deere, Doosan, Dressta, Hidromek, Hitachi, Hyundai, JCB, Komatsu, Liebherr, UMG СДМ, Volvo, Wirtgen.



Экскаваторы-погрузчики		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
236	1301	-81,9%

	Экскаваторы-погрузчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	274	242	13%
Февраль	498	329	51%
Март	260	440	-41%
Апрель	175	475	-63%
Май		357	130
Июнь	132	482	-73%
Июль	76	399	-81%
Август	67	416	-84%
Сентябрь	93	486	-81%
Октябрь		487	
Ноябрь		533	
Декабрь		804	
Итого	1705	5448	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
1705	3624	-53%

Гусеничные экскаваторы		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
1243	1682	-26,1%

	Гусеничные экскаваторы		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	397	281	41%
Февраль	579	373	55%
Март	519	505	3%
Апрель	404	565	-28%
Май	383	432	-11%
Июнь	471	577	-18%
Июль	450	553	-19%
Август	389	525	-26%
Сентябрь	404	604	-33%
Октябрь		586	
Ноябрь		539	
Декабрь		795	
Итого	3 996	6 335	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
3996	4415	-9%



Погрузчики с бортовым поворотом		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
156	399	-60,9%

	Погрузчики с бортовым поворотом		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	143	116	23%
Февраль	81	73	11%
Март	91	143	-36%
Апрель		129	45
Май	19	109	-83%
Июнь	21	95	-78%
Июль	50	142	-65%
Август	42	112	-63%
Сентябрь	64	145	-56%
Октябрь		136	
Ноябрь		146	
Декабрь		230	
Итого	556	1 576	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
556	1064	-48%

Гусеничные трактора		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
357	455	-21,5%

	Гусеничные трактора		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	101	60	68%
Февраль	132	87	52%
Март	117	145	-19%
Апрель		164	117
Май	126	128	-2%
Июнь	127	172	-26%
Июль	114	126	-10%
Август	138	153	-10%
Сентябрь	105	176	-40%
Октябрь		180	
Ноябрь		142	
Декабрь		161	
Итого	1 077	1 694	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
1077	1211	-11%

Колесные погрузчики		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
303	398	-23,9%

	Колесные погрузчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	67	73	-8%
Февраль	102	79	29%
Март	129	130	-1%
Апрель		244	99
Май	90	110	-18%
Июнь	100	167	-40%
Июль	93	132	-30%
Август	109	128	-15%
Сентябрь	101	138	-27%
Октябрь		151	
Ноябрь		149	
Декабрь		191	
Итого	890	1 577	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
890	1086	-18%

Колесные экскаваторы		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
290	215	34,9%

	Колесные экскаваторы		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	56	43	30%
Февраль	89	65	37%
Март	57	73	-22%
Апрель		81	43
Май	76	90	-16%
Июнь	94	100	-6%
Июль	102	81	26%
Август	91	67	36%
Сентябрь	97	67	45%
Октябрь		73	
Ноябрь		79	
Декабрь		130	
Итого	705	949	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
705	667	6%



Сочлененные самосвалы		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
6	89	-93,3%

	Сочлененные самосвалы		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	19	11	73%
Февраль	21	23	-9%
Март	38	21	81%
Апрель		24	22
Май	13	40	-68%
Июнь	21	34	-38%
Июль	3	43	-93%
Август	3	31	-90%
Сентябрь	0	15	-
Октябрь		16	
Ноябрь		28	
Декабрь		35	
Итого	140	321	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
140	242	-42%

Самоходные грейдеры		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
213	226	-5,8%

	Самоходные грейдеры		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	48	25	92%
Февраль	69	48	44%
Март	58	81	-28%
Апрель		83	78
Май	59	58	2%
Июнь	78	107	-27%
Июль	52	91	-43%
Август	50	69	-28%
Сентябрь	111	66	68%
Октябрь		114	
Ноябрь		91	
Декабрь		173	
Итого	603	998	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
603	620	-3%

Самосвалы с жесткой рамой		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
50	100	-50,0%

	Самосвалы с жесткой рамой		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	38	16	138%
Февраль	28	19	47%
Март	38	16	138%
Апрель		26	25
Май	26	24	8%
Июнь	23	36	-36%
Июль	28	31	-10%
Август	14	34	-59%
Сентябрь	8	35	-77%
Октябрь		23	
Ноябрь		35	
Декабрь		41	
Итого	228	336	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
228	237	-4%



Телескопические погрузчики		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
16	127	-87,4%

	Телескопические погрузчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	43	19	126%
Февраль	44	14	214%
Март	43	47	-9%
Апрель		45	23
Май	21	29	-28%
Июнь	14	36	-61%
Июль	4	53	-92%
Август	1	31	-97%
Сентябрь	11	43	-74%
Октябрь		35	
Ноябрь		45	
Декабрь		89	
Итого	204	486	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
204	317	-36%

Колесные бульдозеры		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
32	43	-25,6%

	Колесные бульдозеры		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	7	2	250%
Февраль	8	8	0%
Март	22	12	83%
Апрель		9	19
Май	7	15	-53%
Июнь	10	12	-17%
Июль	17	12	42%
Август	8	12	-33%
Сентябрь	7	19	-63%
Октябрь		22	
Ноябрь		5	
Декабрь		11	
Итого	105	139	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
105	101	4%



Трубоукладчики		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
23	31	-25,8%

	Трубоукладчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	2	3	-33%
Февраль	0	0	0%
Март	8	8	0%
Апрель		5	7
Май	1	0	-
Июнь	3	2	50%
Июль	3	12	
Август	6	7	
Сентябрь	14	12	
Октябрь		10	
Ноябрь		24	
Декабрь		39	
Итого	44	122	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
44	49	-10%

Двухвальцевые вибрационные катки		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
14	52	-73,1%

	Двухвальцевые вибрационные катки		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	7	1	600%
Февраль	30	6	400%
Март	23	20	15%
Апрель		31	22
Май	31	31	0%
Июнь	23	23	0%
Июль	11	15	-27%
Август	1	28	-96%
Сентябрь	2	9	-78%
Октябрь		9	
Ноябрь		20	
Декабрь		21	
Итого	150	213	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
150	163	-8%

Гусеничные асфальтоукладчики		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
10	45	-77,8%

	Гусеничные асфальтоукладчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	7	7	0%
Февраль	12	8	50%
Март	47	26	81%
Апрель		42	13
Май	8	29	-72%
Июнь	6	27	-78%
Июль	9	16	-44%
Август	1	9	-89%
Сентябрь	0	20	-
Октябрь		13	
Ноябрь		11	
Декабрь		22	
Итого	103	230	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
103	184	-44%

Одновальцевые вибрационные катки		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
43	107	-59,8%

	Одновальцевые вибрационные катки		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	13	8	63%
Февраль	18	17	6%
Март	24	23	4%
Апрель		38	18
Май	23	19	21%
Июнь	27	54	-50%
Июль	15	55	-73%
Август	19	35	-46%
Сентябрь	9	17	-47%
Октябрь		27	
Ноябрь		18	
Декабрь		22	
Итого	166	314	

3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
166	247	-33%

Пневмоколесные катки		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
0	7	-

	Пневмоколесные катки		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	0	0	0%
Февраль	3	2	50%
Март	1	1	0%
Апрель		1	4
Май	2	6	-67%
Июнь	0	3	-
Июль	0	1	-
Август	0	3	-
Сентябрь	0	3	-
Октябрь		0	
Ноябрь		0	
Декабрь		4	
Итого	10	24	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
10	20	-50%



Катки с комбинированными вальцами		
3 кв. 2022	3 кв. 2021	%
0	12	-

	Катки с комбинированными вальцами		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	0	1	-
Февраль	6	2	200%
Март	4	2	100%
Апрель		9	4
Май	2	5	-60%
Июнь	1	4	-75%
Июль	0	5	-
Август	0	5	-
Сентябрь	0	2	-
Октябрь		1	
Ноябрь		6	
Декабрь		2	
Итого	17	44	

1-3 кв. 2022	1-3 кв. 2021	%
17	35	-51%

Из Кузбасса на Урал: в Музейном комплексе УГМК появился новый экспонат – бульдозер ЧЕТРА Т35

В марте этого года коллекцию техники известного на Урале Музейного комплекса УГМК пополнил бульдозер ЧЕТРА Т35. Как и другие экспонаты, это настоящая рабочая машина, которая отслужила тысячи моточасов на одном из самых крупных в России угледобывающих предприятий – «Кузбассразрезугле». К концу года завершилась реставрация Т35.

О МАШИНЕ

Семейство, к которому относится ЧЕТРА Т35, появилось в 1986-1988 годах. Тяжелый бульдозер был принят к производству после испытаний в 1991 году, а с 1995 года начал выпускаться серийно. Эта машина доказала свою эффективность, надежность и выносливость на десятках предприятий нефтегазовой, горнодобывающей и гидротехнической отраслей, а также при строительстве крупных промышленных объектов, мостов и автомагистралей.

Все специалисты, которые в работе имели дело с этим бульдозером, называют его незаменимым помощником при выполнении землеройных работ повышенной сложности, особенно в экстремальных климатических условиях. ЧЕТРА сохраняет эффективность работы даже при температуре от -50 до +50 градусов.

О РЕСТАВРАЦИИ

Восстановление Т35 – процесс непростой и недешевый. Партнером и техническим консультантом выступила компания «Уралпромсервис», которая более 15 лет является дилером промышленных машин ЧЕТРА в Свердловской области. Тандем получился эффективным, ведь предприятие много лет работает с различными подразделениями Музейного комплекса по поставкам техники, запчастей и ремонту.

«Почему нам было важно поучаствовать в этом проекте? Здесь, у нас дома крупнейший музей готовится показать технику, с которой мы работаем. Нельзя было оставаться в стороне! Мы хотим, чтобы люди видели такую технику, могли рассмотреть близко и восхититься ее силой», – отмечает руководство «Уралпромсервиса».

Восстановление техники началось осенью прямо на открытой экспозиционной площадке Музейного комплекса. Рабочая зона была закрыта защитными сооружениями и не мешала посетителям, которые могли наблюдать за процессом с лестничного марша здания Музея автомобильной техники. Возможность видеть процесс и результат восстановления бульдозера – это важный рассказ о сложном явлении реставрации как синтезе гуманитарного и технического знания.



Реставрация была поделена на этапы. Первый и немаловажный – копирование всех идентификационных и сопроводительных надписей экспоната, снятие шаблонов. Далее механики частично разобрали агрегаты, подобрали лакокрасочные покрытия и отпескоструили поверхности, чтобы удалить старое ЛКП и очаги коррозии. Параллельно шло восстановление поврежденных элементов, сварка узлов, а также грунтовка и покраска. На финишной прямой машину доукомплектовали недостающими внешними элементами: поставили проблесковый маячок, огнетушитель, оптику. Затем провели сборку агрегатов и нанесли все скопированные надписи, чтобы сохранить максимальную идентичность.

О МУЗЕЕ

Музейный комплекс УГМК находится в городе Верхняя Пышма под Екатеринбургом, в центре горнозаводской цивилизации. Бульдозер ЧЕТРА Т35 стал важным экспонатом в формировании коллекции тяжелой специальной карьерной техники. «Наша задача – сохранение отечественного промышленного и технического наследия. Это наша, уральская горная история и важнейшее направление развития нашей коллекции», – комментирует заместитель директора Музейного комплекса УГМК Елена Филатова.

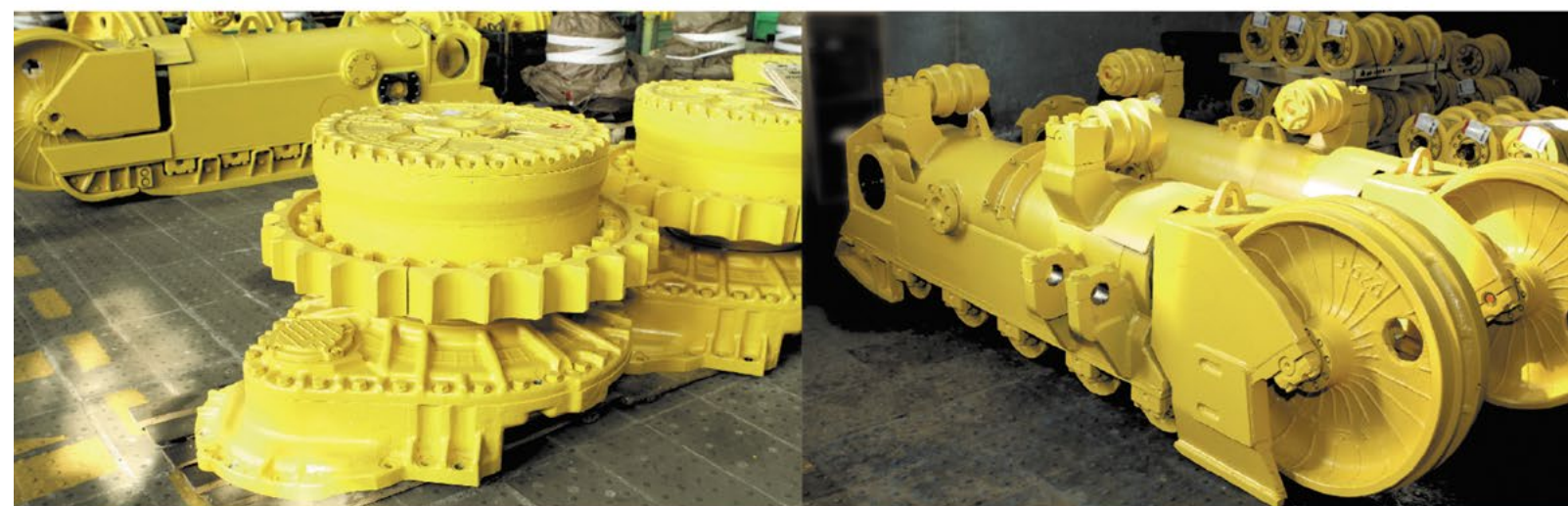
Т35 по достоинству занял место среди карьерных БелАЗов, шахтных МоАЗов, уралмашевских экскаваторов-рекордсменов и другой горной техники.

ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ

Официальный дилер
ООО Компания
«Уралпромсервис»

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТОЛЬКО ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ для надежной работы ТЕХНИКИ ЧЕТРА!



БУЛЬДОЗЕРЫ • ТРУБОУКЛАДЧИКИ • ЭКСКАВАТОРЫ

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРИГИНАЛЬНЫХ ЧАСТЕЙ ЧЕТРА:

- 1 Совместимость и надежность узлов и смежных деталей
- 2 Полное соответствие присоединительных и рабочих размеров запчастей
- 3 Тщательный контроль соблюдения технологии производства и качества готовых изделий

КОНТАКТЫ:

ООО Компания «Уралпромсервис»

г. Екатеринбург

тел: +7 (343) 379-00-77

www.ups7.ru

Сделано в России

Ратрак для зимних дорог и северных условий

В последнее время ратраки все больше применяются для прокладки зимних дорог, перевозки грузов, обслуживания линий электропередач и газопроводов. Уже много лет коммуникационная, строительная и нефтегазовая отрасль, энергетика, леспром, ЖКХ успешно используют ратраки. В отличие от Европы, выбор ратраков на отечественном рынке не так велик, и здесь важнейшую роль играет репутация поставщика и уровень оказываемого сервиса. Широкий выбор снегоуплотнительной техники на российском рынке сегодня предлагает питерская компания SKI-Project.



Компания SKI-Project из года в год подбирает для российских заказчиков оптимальные варианты новых и б/у ратраков всех типов, а также различное навесное оборудование: подъемные механизмы, буровые установки, мульчеры и снегороторные установки, снегоуплотнительные фрезы и др. Компания обеспечивает обслуживание ратраков, переоснащение ратраков под различные нужды (Крайний Север, МЧС, буровые, пассажирский вариант, летнее использование и др.). Вся поставляемая на российский рынок техника от SKI-Project проходит сервис в Европе и в России. Как правило, в продаже одновременно находятся более 140 ратраков (список постоянно меняется и обновляется).

Компания SKI-Project как акционер австрийской фирмы WODL GmbH предлагает широкий выбор новых и б/у запчастей на весь спектр оборудования, в частности, для ратраков.

Для приобретения ратрака по лучшей цене клиенту необходимо лишь связаться с продавцом в России по телефону +7 911 005-55-22 либо сделать запрос по электронной почте ski-project@mail.ru.

Ратрак — техника тяжелая, но давление на грунт невелико — порядка 0,05 кг/см². Дело в том, что машина снабжена широкими гусеницами. Проходимость у ратрака просто невероятная — гусеницы практически не проскальзывают, и ратрак может подниматься по склону крутизной до 40°.

Несмотря на внешнее сходство с бульдозером, управлять ратраком легко. Его отвал имеет множество степеней свободы, что позволяет не только разравнивать снег, но и профилировать дорожное полотно. Но возможности этой машины, конечно, не безграничны, поэтому на ратраках используют дополнительное, сменное навесное оборудование. Задняя фреза — важная часть ратрака. Заглубление, направление и скорость вращения фрезы регулируются оператором в зависимости от внешних условий (тип снега, температура) и требований к трассе.



SKI PROJECT

ООО «СКИ-Проджект»

Директор,
Зимин Евгений Владимирович

Россия, Санкт-Петербург,
ул. Савушкина, д.89,А, пом.4Н/10
www.SKI-Project.com
mob.tel.+7 911 005-5522
mob.tel.+7 931 251-5522

Предварительные итоги 2022: успешные стратегии противостояния актуальным вызовам и прогнозы

Подходит к концу очередной сложный год для производителей и продавцов спецтехники и коммерческого транспорта. По большинству сегментов сейчас доступны подробные статистические выкладки за 8 – 10 месяцев, но они позволяют спрогнозировать итоги года и немного заглянуть в 2023.

ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ И ДРУГАЯ СПЕЦТЕХНИКА

Большая часть зарубежных брендов спецтехники весной приостановила поставки в Россию и локальное производство весной. Первый квартал рынок вытянул за счет ранее заключенных контрактов, во втором спрос начал немного смещаться в сторону российских марок. Ассоциация «Росспецмаш» сообщила, что российские производители в январе – июне 2022 года выпустили дорожно-строительной техники на 33,1 миллиарда рублей, что на 35% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Но уже летом — снижение по всем показателям, а с июля ввоз самосвалов, экскаваторов, погрузчиков, бульдозеров, грузовых автомобилей массой от 5 до 10 тонн и спецтехники на автомобильных шасси был запрещен.

По данным комитета производителей дорожно-строительной и спецтехники Ассоциации европейского бизнеса, за три квартала текущего года объемы продаж всех типов специальных машин в совокупности упали на 25,1%. При этом в третьем квартале падение было наиболее значительным — на 43,4%. К такому выводу эксперты пришли на основании агрегированных данных о продажах «Кранекс», ПТЗ, «Четра», Bobcat, Caterpillar, CNH, John Deere, Doosan, Dressta, Hidromek, Hitachi, Hyundai, JCB, Komatsu, Liebherr, UMG СДМ, Volvo, Wirtgen. За девять месяцев эти бренды реализовали 10 699 единиц техники (в 2021 году — 14 282 шт.). Ассоциация приводит такие данные по типам техники за три квартала.

Согласно прогнозам аналитиков, отрицательная динамика сохранится до конца года. Один из драйверов, который мог бы подхлестнуть продажи в четвертом квартале, — информация об индексации утильсбора на спецтехнику с 1 января 2023 года. Но отыграть его в полной мере не дают санкции и дефицит машин.

Предпосылки для его повышения таковы. По данным Минпромторга, в связи с укреплением курса рубля и из-за нарушения логистических



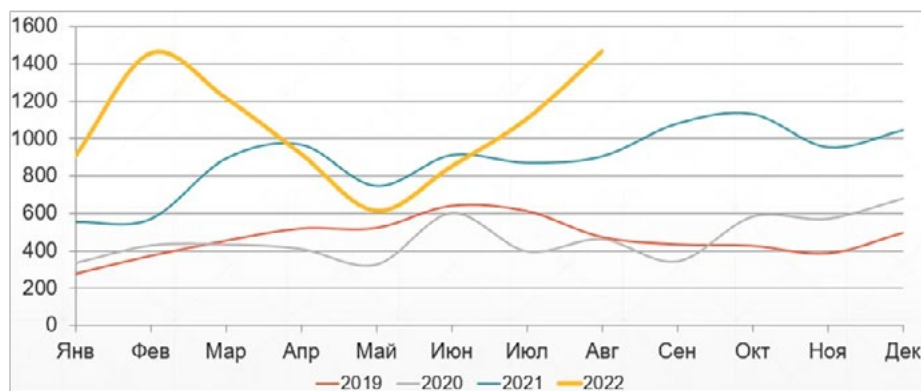
экскаваторы-погрузчики	1 705 шт. (-53%)
гусеничные экскаваторы	3 996 шт. (-9%)
погрузчики с бортовым поворотом	556 шт. (-48%)
колёсные погрузчики	890 шт. (-18%)
гусеничные тракторы	1 077 шт. (-11%)
колёсные экскаваторы	705 шт. (+6%)
автогрейдеры	603 шт. (-3%)
сочленённые самосвалы	140 шт. (-42%)
самосвалы с жёсткой рамой	228 шт. (-4%)
колёсные бульдозеры	105 шт. (+4%)
телескопические погрузчики	204 шт. (-36%)
трубоукладчики	44 шт. (-10%)
гусеничные асфальтоукладчики	103 шт. (-44%)
двухвальцевые вибрационные катки	150 шт. (-8%)
одновальцевые вибрационные катки	166 шт. (-33%)
пневмоколёсные катки	10 шт. (-50%)
катки с комбинированными вальцами	17 шт. (-51%)

цепочек ввоз отдельных категорий ДСТ на территорию РФ значительно вырос. Речь в первую очередь идет о существенном приросте импорта техники из Китая, стоимость которой в большинстве случаев ниже продукции российских производителей. Эта ситуация подтолкнула чиновников к увеличению утилизационного сбора с ввозимой новой и б/у спецтехники, так они рассчитывают уравнивать рыночную стоимость китайских и российских машин. В ведомстве подчеркнули, что индексация коснется техники, аналогичной моделям КамАЗ и «Урал», а также прицепов и полуприцепов, некоторых категорий грейдеров, бульдозеров, катков, погрузчиков и карьерных самосвалов. При этом утильсбором не будут облагаться дорожные фрезы, ресайклеры, бетоноукладчики и другие машины, у которых нет прямых конкурентов российской сборки.

Китай действительно наступает. По оценкам экспертов, до пандемии российская спецтехника суммарно занимала около 20% рынка ДСТ, 35% — китайские машины, 45% — европейские, американские и японские, которые удерживали и технологическое лидерство.

Сейчас, по данным ID-Marketing за восемь месяцев, на рынке землеройных машин в сегменте погрузчиков доля машин из КНР достигла 99%. Такую информацию в рамках конференции ассоциации НААСТ озвучил Андрей Ловков, директор аналитической компании. По экскаваторам эксперты отметили увеличение объемов импорта на 32% даже по сравнению с высокими показателями прошлого года.

На рынке экскаваторов произошло также изменение марочной структуры поставок. В пятерку поставщиков вошла марка Sany (+300%),



выросли доли SDLG, XCMG, Sunward, Zoomlion, LiuGong. Однако лидером удалось остаться Komatsu, хотя рыночная доля бренда снизилась с 34% до 13%. Поставки машин японского гиганта начали снижаться не сразу после февраля, а только с мая этого года. Положительную динамику продемонстрировали также Hyundai (+36%), Doosan (+48%) и Caterpillar (+31%).

Фронтальные погрузчики, по данным ID-Marketing, показали менее высокие темпы роста: в январе — августе в Россию было ввезено на 16% машин больше, чем годом ранее. Но и здесь доля Китая достигла 98,7%.

Лидером здесь является компания XCMG, которая увеличила объем импорта на 55%, но потеряла долю за счет активности других марок. Например, Lonking увеличил импорт на 71%.

Отметим также, что если Volvo и JCB полностью ушли из России, то Liebherr продолжает поставки в небольших объемах.

Рынок бульдозеров развивался очень неровно. В апреле — июне он сильно просел, а затем стал восстанавливаться и, по подсчетам аналитиков, показал прирост около 6% по итогам восьми месяцев.

Активно ввозились машины из Японии и Китая. КНР сейчас представляют 14 марок. Лидером является Shantui, который ввез в РФ на 80% машин больше, чем годом ранее. Японский бренд Komatsu находится на третьем месте, но с июня демонстрирует падение.

На рынке дорожных катков, по данным аналитической компании ID-Marketing, суммарно четыре ведущих китайских производителя (XCMG, LiuGong, Sany, Shantui) поставили в Россию 57% общего объема. Доля отечественных заводов составила до 12%.

Любопытно будет привести также данные аналитики «Авито Авто». В рейтинге самых востребованных пользователями сервиса брендов новых погрузчиков в 2022 году уверенно лидируют китайские производители. В топ-5 вошли Lonking (16,2% предложений), XCMG (11,3%), SDLG LinGong, LiuGong и JAC. В категории новых экскаваторов на «Авито Авто» конкуренцию маркам из КНР составляют турецкие бренды. Здесь топ-5 выглядит так:

XCMG, Hidromek (Турция), MST (Турция), Cukurova (Турция) и Sany.

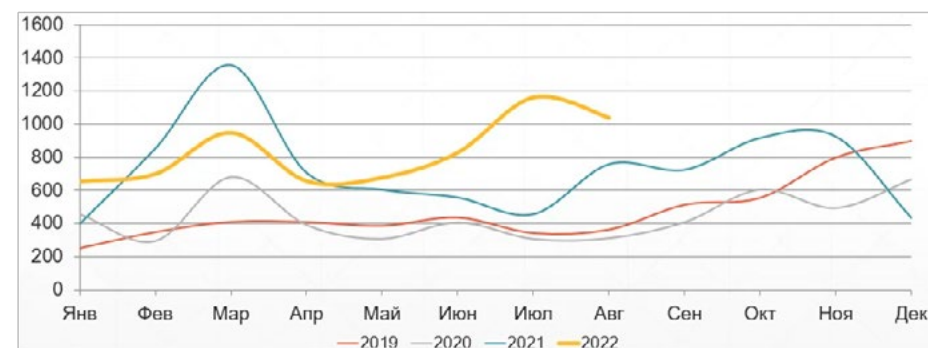
Серьезно укрепились позиции китайских брендов на рынках автокранов, грузовиков, погрузчиков, строительной техники, тягачей и экскаваторов. В основном это происходит за счет уменьшения доли европейских, американских и японских марок. Например, производство автокранов в России в первом полугодии 2022 года, по сведениям ID-Marketing, составило 1 565 единиц, что всего на 4 единицы техники меньше, чем в аналогичном периоде 2021 года. Выпуск машин, оснащенных кранами-манипуляторами, составил 1 216 единиц, а в АППГ было произведено 1 387 единиц. Более свежих данных пока нет, но, по оценкам аналитиков, они не ожидают значительного падения. В сфере отечественного производства есть и хорошие новости, такие как открытие на Клиновском автокрановом заводе нового цеха по сборке кранов-манипуляторов, автогидроподъемников и гусеничных полноповоротных кранов. Но нужно сказать, что это не реакция на изменившиеся реалии, проект планомерно воплощали в жизнь еще несколько лет назад.

При этом на рынке все еще остается ряд категорий: коммунальная техника, навесное оборудование, сельхозтехника, где пока лидируют российские и белорусские бренды. И здесь уместно затронуть тему лизинга, в том числе льготного. По информации Национального агентства промышленной информации (НАПИ), за девять месяцев 2022 года с использованием этого финансового инструмента было приобретено 27 300 единиц спецтехники, что на 25,3% меньше, чем в АППГ. Если оценивать



сегменты рынка именно по востребованности лизинга, интересно отметить, что доля дорожно-строительных машин в общем объеме сделок снизилась до 39,8%, а процент сельхозтехники вырос до 38,9%.

Сельхозмашины показали рост и с точки зрения объема производства. За девять месяцев 2022 года в РФ выпущено на 6% больше единиц данной техники в сравнении с аналогичным периодом 2021 года. Соответственно, произошёл и рост на 19% отгрузок техники на внутренний рынок, а вот экспорт сельскохозяйственной техники, как и следовало ожидать, сократился на 18% за счёт сокращения отгрузок в некоторые страны Западной Европы.



Выводы

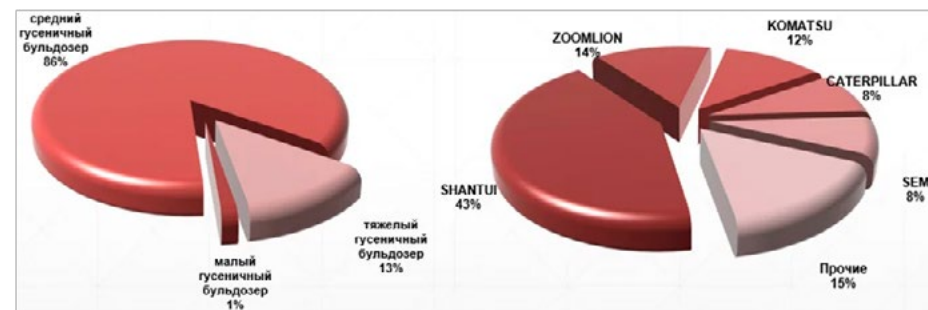
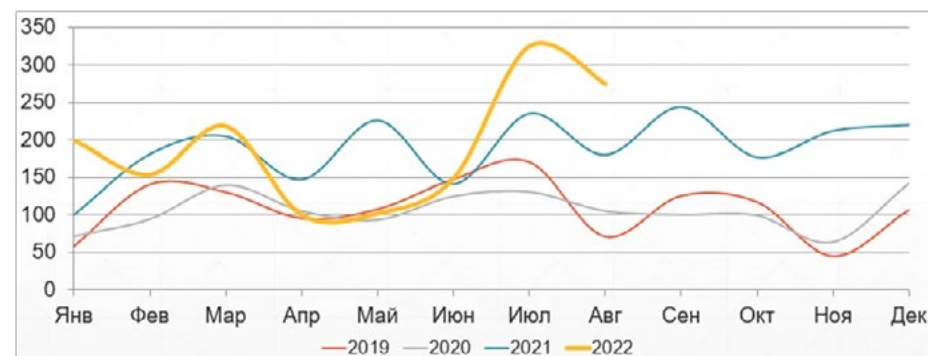
Российские власти говорят о целом пуле инвестиционных проектов, нацеленных на поддержку рынка дорожно-строительной техники. В качестве примеров чиновники приводят проект, реализованный на Клиновском автокрановом заводе или запуск в Чебоксарах производства внедорожных грузовых автомобилей «Силант». Говоря о планах, называют Петербургский тракторный завод, который к концу 2024 года планирует начать выпуск ведущих мостов для спецтехники. Еще пример — намерение «Ростсельмаша» запустить производство экскаваторов-погрузчиков, фронтальных и телескопических погрузчиков. Однако все проекты требуют значительных финансовых и временных ресурсов и едва ли смогут повлиять на структуру рынка ДСТ в 2023 году.

Таким образом, аналитики предсказывают продолжение активной экспансии Китая. Что касается успешных стратегий преодоления трудностей, опытные специалисты называют три пути:

- восстановление производства машин, которые выпускались до глобализации (как OMF CDM);
- выстраивание новых цепочек поставок компонентов и параллельно активность в льготных программах;
- локализация производства китайских и турецких машин.

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ И ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА

Рынок коммерческого транспорта после начала СВО получил сильный удар из-за падения перевозок, а затем санкций ЕС и США на поставки автомобилей полной массой свыше 9 тонн и ДВС



мощностью от 400 л. с. По информации НАПИ, рынок новых грузовых автомобилей в третьем квартале начал корректироваться после прохождения «дна» и за десять месяцев 2022 года сократился на 12,9%.

Сегмент магистральных тягачей уверенно развивался до 2020 года, когда пандемия внесла корректировки в работу транспортной отрасли. Игроки возлагали большие надежды на текущий год, основываясь на скопившемся отложенном спросе, который оценивался в 10 000–15 000 автомобилей. Его планировали закрывать иностранными тягачами, семейством K5 от КамАЗа и актуальными моделями белорусского МАЗа. На этом прогнозе после 24 февраля был поставлен крест. Согласно данным НАПИ, за восемь месяцев текущего года было произведено 38 900 грузовых машин среднего и тяжелого классов (-15,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), 55 700 легких коммерческих автомобилей (-34,3%) и 7,5 тыс. автобусов (-10,1%).

Под давлением внешних обстоятельств и специфики развития российской экономики рынок приобрел две характерные черты: всплеск продаж самосвалов и экспансию китайских производителей.

По информации аналитического агентства «Автостат», летом именно самосвальная техника занимала половину рынка грузовых машин. При этом в начале 2022 года треть купленных самосвалов ввозилась из Китая, а в июле на их долю пришлось уже две трети. За 10 месяцев 2022 года продажи новых грузовиков из КНР выросли на рекордные 188,3%. В сегменте тягачей китайские

производители вышли на второе место, заняв 18,3% рынка, или 98,2 миллиарда рублей.

Более того, аналитики предполагают, что по итогам года китайские грузовые бренды продемонстрируют объем выше прошлогодних показателей «европейской семерки».

Эту картину дополняют данные «Авито Авто». С января по октябрь лидером по доле в структуре спроса и предложения новых грузовиков на платформе, как и годом ранее, остался КамАЗ. На долю продукции отечественного завода приходится 46,7% предложений и 28,7% спроса. За ним идет нарастивший свою долю Shacman. Его представленность в структуре предложения новых грузовиков выросла с 5,5% до 11,4%, а в структуре спроса на новые грузовики — с 8% в прошлом году до 24,2% в 2022-м.

Кстати, на КамАЗе говорят о том, что закончат год с показателями производства на уровне прошлогодних результатов или чуть выше. Так, по итогам десяти месяцев 2022 года с конвейера КамАЗа сошло 36 040 грузовиков, что на 1,5% больше, чем за АППГ. Но эти показатели достигнуты за счет переориентации на выпуск полноприводных автомобилей.

В целом же, согласно базовому прогнозу Russian Automotive Market Research, продажи новых грузовых автомобилей в 2022 году снизятся на 28,67% по сравнению с 2021 годом.

Говоря о вторичном рынке грузовиков, интересно отметить, что в денежном эквиваленте он практически сравнялся с рынком новых машин, а «в штуках» серьезно превзошел его: 71,6% против 28,4%. Таковы данные НАПИ.

В сегменте LCV распределение немного иное. Чуть больше 40% общей суммы сделок пришлось на новые легкие коммерческие автомобили, тогда как их доля «в штуках» составила всего 18,6%. При этом по финансовым показателям на рынке и новой, и поддержанной техники лидирует ГАЗ.

Автобусный сегмент начал год также очень уверенно и доехал с хорошими показателями до апреля, затем начался сдержанный спад. На руку сыграло то, что европейские производители и изначально имели очень низкую долю, а техника из КНР здесь продается менее успешно, хотя китайские бренды ведут активную работу.

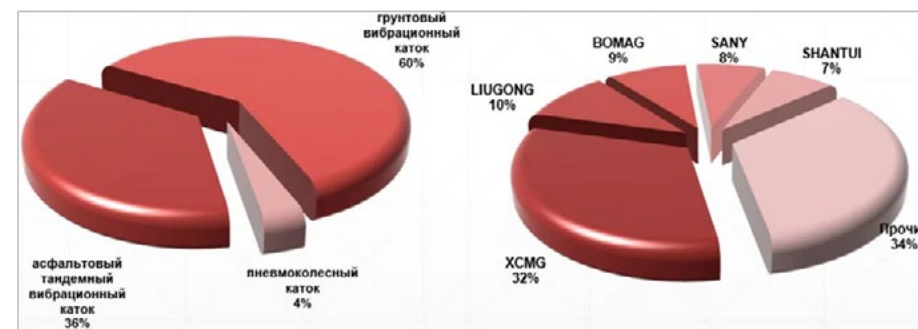
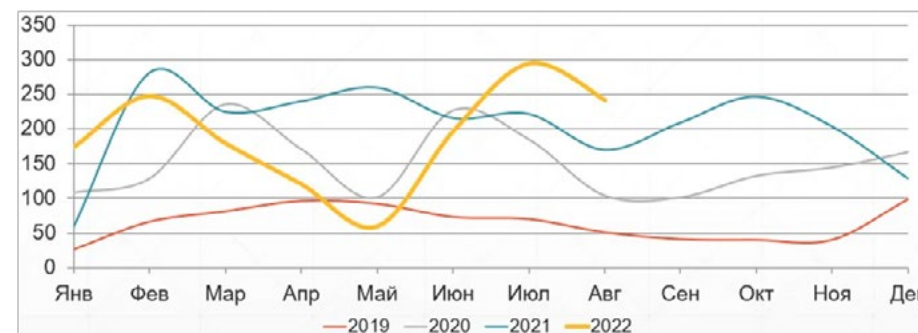
В итоге за десять месяцев 2022 года, по подсчетам НАПИ, объем рынка новых автобусов составил 9 528 штук. Это на 5,4% меньше, чем в январе — октябре прошлого года. Кроме того, было реализовано 11 900 поддержанных автобусов. При этом в первом квартале объем продаж новых машин превышал спрос на поддержанные, а в третьем уже отставал от продаж поддержанных автобусов в два раза.

Если говорить о лидерах, то это, конечно, Павловский автозавод группы ГАЗ, Минский автозавод, который заметно увеличил свое присутствие, Нефтекамский автозавод, «Волгабас Групп», также хорошо проявивший себя, Ликийский АЗ, «Урал», Курганский автобусный завод, а также китайские Yutong и Higer. Добавим, что в январе 2022 года китайские автобусы занимали 5% рынка новых машин, а в сентябре — 24,3%.

На рынке прицепов и полуприцепов в начале года ситуация складывалась более чем оптимистично. И хотя весной новые заказы почти не поступали, российские производители выполняли поставки по подписанным ранее контрактам и показывали хорошие показатели до апреля — мая. Но, безусловно, рынок прицепной техники вслед за падением продаж магистральных испытали серьезный шок. Дополнительным ударом стал пятый пакет санкций, который коснулся экспорта и самих полуприцепов, и комплектующих.

По данным Росстата, снижение производства в первом полугодии 2022 года составило 60% по сравнению с АППГ. Выпуск полуприцепов массой более 10 тонн сократился на 2,4%, а цистерн — на 26%. По другим оценкам, в конце весны — начале лета падение продаж тентованных прицепов составило 60% и рефрижераторов — до 85%. Меньше всего просели самосвальные прицепы. Национальное агентство промышленной информации приводит такие цифры: во втором квартале падение составило 35% в сравнении с первым и 32% — с АППГ.

На 1 сентября парк полуприцепов в возрасте до 1 года составил 16 300 единиц, что на 11%



меньше по сравнению с АППГ. За этот период рынок бортовых полуприцепов сократился на 5%, цистерн — на 12%, шторных полуприцепов и рефрижераторов на 29% каждый, автобусов — 88%. Но некоторые сегменты показали рост: продажи сортиментовозов выросли на 51%, самосвальных полуприцепов — на 24%, полуприцепов-тяжеловозов — на 17%, контейнеровозов — на 5%. При этом сводные данные все-таки отрицательные. По подсчетам НАПИ, реализация новой прицепной техники сократилась на 20%.

Однако большинство экспертов отрасли считает, что рынок прошел низшую точку и начинает постепенно восстанавливаться.

По информации того же НАПИ, количественный объем рынка новых полуприцепов с января

по август 2022 года составил 22 400 единиц, а в денежном — 56 731 миллионов рублей. Бренд-овая структура выглядит так. На первом месте «Тонар» (3 487 шт., или 10 167 миллионов рублей). На втором — Schmitz Cargobull (1 794 шт., 7 981 миллионов рублей).

Третье место занял НефАЗ с показателями 1 126 единиц и 2 218 миллионов рублей. На четвертом месте удержался за счёт завершаемых контрактов Krone, далее — ПАО «Уралавтоприцеп» (Челябинский машиностроительный завод автомобильных прицепов), ООО «Центр-ТрансТехМаш» (Рязанский завод автофургонов), Grunwald, ООО «Бонум», Kässbohrer и Wielton.

В более выгодном положении оказались предприятия с большой долей комплектующих

собственного производства и те, кто сумел оперативно наладить альтернативные каналы поставки запчастей из КНР, Белоруссии и других стран.

Эксперты также отмечают, что давление вторичного рынка на рынок новых полуприцепов этой весной было очень существенным.

Russian Automotive Market Research дополняет: в текущем году поддержанные прицепы и полуприцепы дорожают меньше новых моделей.

Неудивительно, что за восемь месяцев продажи бывших в употреблении полуприцепов превысили объем реализованной новой техники. По оценке НАПИ, с января по август 2022 года количество перерегистраций составило 43 000. В лидерах Schmitz Cargobull (7 601 единицы), Krone (4 789 штук), Ставропольский завод автоприцепов (2 590 шт.), «Тонар», «НефАЗ», Kögel, Grunwald, Wielton, «Сеспель» и Kässbohrer.

Примечательная черта рынка прицепов и полуприцепов — небольшая доля рынка техники из КНР. Китайские прицепы в России не пользуются популярностью из-за неудовлетворительного качества и утилизационного сбора. Зато проявляют активность турецкие предприятия, сейчас это единственная страна, которая наращивает экспорт в Россию.

ВЫВОДЫ

Прогнозы на 2023 год у большинства игроков рынка коммерческого транспорта и прицепной техники умеренно оптимистичные. Обновление коммерческого парка было приостановлено из-за финансовых проблем транспортных компаний, но оно неизбежно: три четверти тягачей и прицепов, которые передвигаются по дорогам нашей огромной страны, — а это более 40% — старше 20 лет. Поэтому рост продаж неизбежен во всех сегментах. При этом специалисты считают, что он произойдет не быстро, и рассчитывают выйти на уровень 2019–2020 годов в ближайший год, максимум два.

Вклад в позитивный прогноз вносит поддержка государства: от субсидий на лизинг до грантов на инженерные разработки на уровне вузов и предприятий. Еще один драйвер — процесс выстраивания новых логистических цепочек. Ожидается, что объемы перевозок восстанавливаются в течение нескольких лет.

При этом наиболее медленно будет восстанавливаться рынок магистральных тягачей, поскольку здесь доля полностью российских машин была самой низкой.

В материале использованы открытые данные маркетинговых агентств «Автостат», НАПИ/RAMR, АЕБ, «АСМ-Холдинг», «Авито Авто».

Итоги года от Смоленского завода КДМ



Спикер: Ольга Соловьева,
генеральный директор Смоленского завода КДМ

Как на Смоленский завод КДМ повлиял этот год? Что у вас изменилось в лучшую сторону, а с чем возникли сложности? Как решали эти сложности?

В первой половине 2022 года мы столкнулись с новыми вызовами, связанными с последствиями введения санкций против России: с приостановкой деятельности в РФ европейских производителей шасси и самосвалов, дефицитом базовых автомобилей КАМАЗ, проблемами с поставками европейских комплектующих, высокой волатильностью рынка и повышением лизинговых ставок.

До весны текущего года все производимые на заводе надстройки для спецмашин устанавливались на российские, белорусские и европейские шасси и самосвалы. При производстве комбинированных дорожных машин наблюдалось следующее пропорциональное соотношение: 70% КДМ изготавливалось на шасси КАМАЗ, 20% — на шасси МАЗ и 10% — на базе импортных самосвалов. К осени мы заменили европейские шасси китайскими, в итоге доля КДМ на базе импортных самосвалов в третьем квартале этого года увеличилась и составила порядка 14%.

Изменения коснулись и мусоровозов с задней загрузкой. По статистике 2020 — 2021 годов 50% этих машин производилось на базе КАМАЗ, 35% — МАЗ и только 15% — на европейских шасси, которые сейчас успешно заменены продукцией китайских производителей, а именно JAC.

Несмотря на то, что основной рынок транспортных средств для коммунального хозяйства и содержания дорог представлен машинами



российского производства, большая часть комплектующих поставлялась европейскими компаниями. Ключевым компонентом изготавливаемых на заводе надстроек является металл: 90% — отечественная сталь 09Г2С, 10% — европейская сталь марки Hardox, используемая при выпуске мусоровозов с задней загрузкой. 60% комплектующих являются российскими, 40% — импортными.

События текущего года повлияли на внутренние процессы предприятия и определили новый вектор его развития. Проверка квалификации персонала, нашей гибкости и мобильности была успешно пройдена. На смену европейским базовым автомобилям пришли китайские, и мы уже во втором полугодии запустили производство новых моделей КДМ и мусоровозов на шасси и самосвалах из КНР.

Какие новинки были выпущены в этом году (с очень кратким описанием)?

В этом году мы интенсивно изучали рынок китайских производителей базовых автомобилей. Благодаря проделанной работе во втором полугодии 2022-го в серийное производство были запущены новые модели техники. Так, комбинированную дорожную машину ЭД405Н на шасси Shacman SX3258, уже активно используют российские дорожные компании в текущем зимнем сезоне. А на сентябрьской выставке WasteEcoExpo мы презентовали новые модификации мусоровозов с задней загрузкой: CM 16-03 на шасси JAC N200S с объемом бункера-накопителя 17,5 куб. м и CM 8-04 на шасси JAC N120 с объемом кузова 8 куб. м и

высоким коэффициентом прессования 1:7, продажи второй машины стартовали в этом ноябре. Срок гарантии на наши мусоровозы составляет 24 месяца, что на год дольше, чем на рыночные аналоги.

Появились ли новые партнеры?

В этот непростой период мы усилили сотрудничество с белорусским МАЗом, а также заключили партнерские соглашения с китайскими производителями грузовых автомобилей Shacman и JAC. Благодаря этому в 2023 году ожидаем выпуск новых моделей КДМ и мусоровозов. Кроме того, у нас появились новые партнеры — изготовители комплектующих из дружественных стран.

Стоит отметить, что лизинговые программы в этом году стали еще доступнее. На сегодняшний день мы сотрудничаем со всеми представленными в России лизинговыми компаниями.

Какие цели ставите на следующий год?

Мы планируем наращивать объемы производства. Модельный ряд КДМ будет расширяться за счет освоения новых шасси и самосвалов, а также благодаря разработке новых моделей навесного оборудования, соответствующего актуальным экологическим стандартам.

В первом квартале следующего года собираемся начать выпуск новой массовой модели мусоровоза с увеличенной долей отечественных комплектующих. Также в 2023-м планируем вывод на рынок новых моделей КДМ на шасси и самосвалах китайских марок.

Компания «ЧЕТРА» увеличила продажи в 2022 году

В этом году мы наблюдаем общее снижение продаж спецтехники. Причина, наверное, понятна многим — приостановка работы в России крупных зарубежных брендов из недружественных стран, таких как Caterpillar, Komatsu. При этом некоторые отечественные производители фиксируют повышенный спрос на свою продукцию. В частности, компания «ЧЕТРА» увеличила продажи промышленной гусеничной техники на 28%, коммунальной — на 30%. С какими итогами подошло предприятие к началу 2023 года, мы попросили рассказать директора по маркетингу Дениса Куваева.

Какие изменения в производстве техники произошли в этом году? Пришлось ли вам скорректировать производственные планы?

С введением санкций и уходом с российского рынка некоторых поставщиков комплектующих, нам пришлось прибегнуть к альтернативным. Перестройка процессов не заняла много времени, так как мы уже много лет нарабатываем базу взаимозаменяемых поставщиков, как отечественных, так и зарубежных из дружественных стран. Также подчеркну: при производстве бульдозерной техники ЧЕТРА используются узлы и агрегаты собственного производства, что тоже является неоспоримым конкурентным преимуществом. Трансмиссия, ходовая система, рама, навесное оборудование, кабина — всё это собственного производства.

Пришлось ли вам в связи с усложнившейся экономической ситуацией сократить программу НИОКР?

План по разработке новой продукции был исполнен в полной мере. В уходящем году мы начали производство бульдозеров Т9 с двигателем Weichai, Т11 с гидropоворотным отвалом, Т15 с дистанционным управлением, модернизированных тяжелых бульдозеров Т25, Т35, Т40 и тяжелых кранов-трубоукладчиков ТГ511, а также колесных бульдозеров ТК25. Также в этом году был изготовлен опытный образец бульдозера ЧЕТРА Т30.03, призванный прийти на смену ЧЕТРА Т25. Машина массой 52 тонны с мощностью двигателя 507 л.с. На новой модели установлена инновационная трансмиссия собственного производства, изготовлена премиальная кабина. Сейчас бульдозер находится на испытании у одного из наших потребителей на Кузбассе. Техника работает с максимальными нагрузками. В частности, оценивалась работа нашей техники в сравнении с зарубежным аналогом. Анализировались расход топлива, объем перемещенной массы за 1 час. Результаты испытаний показали, что ЧЕТРА Т30.03 превосходит американский аналог: ЧЕТРА на 26 % производительней и на 18% экономичней. На предприятии довольны тем, как показал себя опытный образец, и планируют выпустить машину.



Как у вас обстоят дела с сервисом техники? Ведь рост продаж подразумевает и увеличивающуюся нагрузку на сервисных специалистов, проводящих гарантийное и постгарантийное обслуживание машин.

Мы большое внимание уделяем развитию нашей сервисной сети и внедряем новые программы сервисного сопровождения. Так, в 2022 году запустили проект, который назвали «вечный бульдозер». Суть его в том, что после истечения гарантийного периода предприятию предоставляется право обратного выкупа бульдозеров. Сумма обратного выкупа может быть взносом за новую технику. Таким образом, благодаря проекту «вечный бульдозер», клиент всегда будет работать на новых машинах, находящихся на гарантии с фирменным обслуживанием. Кроме того, сейчас крупные потребители выбирают покупку техники с фулл-сервисом, то есть полным гарантийным и постгарантийным обслуживанием, подразумевающим присутствие сервисных специалистов и склада запчастей на местах эксплуатации.

Какие планы у компании «ЧЕТРА» на ближайшую и далекую перспективу?

Наша глобальная задача — довести выпуск промышленной техники до 1000 единиц в год.

Официальный дилер
ГРАНД-ЧЕТРА

тел. (499) 253-46-36
e-mail: traktor@grand.ru
www.grand-tractor.ru

Итоги Международной выставки автобусной техники BW Expo 2022

С 29 ноября по 01 декабря 2022 года в Москве, в МВЦ Крокус Экспо состоялась крупнейшая в России и Восточной Европе международная выставка автобусной техники BW Expo.

Площадь экспозиции превысила 6 000 м², в выставке приняли участие 37 компаний из России, Беларуси и Китая. Выставку посетили более 3 500 специалистов отрасли пассажирских перевозок.

Выставка BW Expo прошла при официальной поддержке Министерства Промышленности и Торговли РФ, Министерства транспорта РФ, Торгово-Промышленной Палаты РФ и Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы, Ассоциации «Объединение автопроизводителей России».

Генеральный медиа-партнер выставки – ИД «За рулем».

Лидеры рынка представили на своих стендах премьеры городских, туристических автобусов, электробусов, маршрутных такси, а также запчастей и компонентов.

Свои серийные новинки и прототипы представили: Группа ГАЗ, КАМАЗ, Минский автомобильный завод, ПК Транспортные Системы, Синара Групп, HIGER, Yutong, Golden Dragon, King Long, Zhong Tong, China-Motor, Weichai и другие производители.

Выставка торжественно открылась церемонией награждения победителей конкурса «Гран-при «За рулем» — Коммерческие автомобили», учрежденного редакциями журналов «За рулем» и «Рейс».

На конкурс заявилось 27 новинок техники, вышедших на российский рынок в 2022 году.

Профессиональное жюри, состоящее из представителей крупных автотранспортных компаний, торговых и ремонтных предприятий определило лучшие модели в 5-и номинациях, и еще в 2-х номинациях победители были определены редакцией журнала «За Рулем».

Победители «Гран-при «За рулем» — Коммерческие автомобили» 2022:

АВТОБУСЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО КЛАССОВ АВТОБУСЫ БОЛЬШОГО КЛАССА

КАМАЗ-206045 КАМАЗ-203047 и Новые модификации больших автобусов НЕФАЗ

СРЕДНЕТОННАЖНЫЕ ГРУЗОВИКИ ТЯЖЕЛЫЕ ГРУЗОВИКИ

КАМАЗ-43089 Компас-12 Foton Auman EST A 1846 AMT



ПОЛУПРИЦЕПЫ
Тонар 97855

Также в специальной редакционной номинации журнала «За рулем» были выявлены два победителя в номинациях:

ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ ЛЕГКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ ЛУЧШАЯ СИЛОВАЯ УСТАНОВКА

ГАЗель e-NN дизель КАМАЗ-910.10-550

В этом году «Группа ГАЗ» совместно с ГК «Современные транспортные технологии» (СТТ), дистрибьютором техники марки ГАЗ, продемонстрировала на BW Expo 2022 широкую гамму автобусов нового поколения: от компактных микроавтобусов до машин средней и большой размерности, работающих на различных видах топлива.

В частности, на стенде «Группы ГАЗ» была представлена линейка автобусов CITYMAX: среднеразмерный автобус CITYMAX 9 и электробус большой вместимости E-CITYMAX 12. В линейке транспорта с нулевым уровнем выбросов был представлен низкопольный электробус «ГАЗель e-City» малого класса. Всего на стенде «Группы ГАЗ» было представлено 9 моделей автобусной техники.

КАМАЗ показал на выставке 3 премьеры автобусной техники. Ключевая новинка экспозиции

– полноприводный вахтовый автобус КАМАЗ-6250, разработанный специально по заданию Газпрома.

Вторая новинка КАМАЗа – городской сочлененный низкопольный автобус особо большого класса КАМАЗ-6299-40-57 на КПГ. По словам посетившего выставку руководителя Мосгортранса Николая Асаула, такие «гармошки» начнут закупать для Москвы в 2023 году.

Третий экземпляр на стенде компании — это рестайлинговый пригородный НЕФАЗ 5299-31-52 вместимостью 83 человека. Старт продаж этой модели запланирован уже на декабрь этого года.

Минский автомобильный завод представил на своем стенде модели пассажирской техники, работающей на электричестве: электробус МАЗ 303Е20 большого класса и городской троллейбус третьего поколения МАЗ 303Т20. Электробус МАЗ 303Е20 собран из «антисанкционных» комплектующих белорусского и российского производства.

Каркас электробуса, передняя ось, алюминиевые профили, применяемый в обшивке пластик и облицовочные материалы, детали интерьера и экстерьера, сиденья, шины, комплектующие электрооборудования, информационные табло, остекление и многое другое – белорусского производства.

URBANTRANS MOBILITY FORUM

Впервые в рамках выставки BW Expo прошел Форум Urbantrans Mobility.

Стратегический партнер форума – «Транспортная Ассоциация Московской Агломерации» (Ассоциация «ТАМА»).

Прогнозы развития рынка автобусов и микроавтобусов в России, оценка текущего состояния рынка пассажирского транспорта не только в столице, но и взгляд на состояние городского общественного транспорта в регионах, состояние и проблемы цифровой мультимодальной пассажирской мобильности, а также проблемы и перспективы совершенствования государственного регулирования междугородних автобусных перевозок и автовокзалов – наиболее серьезные направления, которые были обсуждены в ходе дискуссий в рамках форума.

Спикерами программы выступили более 50 ведущих экспертов отрасли пассажирских перевозок – руководители компаний-производителей, представители Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы, представители ГУП «Мосгортранс», представители ГУП «Московский Метрополитен», региональные руководители муниципального общественного транспорта из крупнейших регионов страны, а также специалисты других государственных организаций, аналитических компаний и профессиональных объединений.

Партнером стратегической панельной сессии «Состояние городского общественного транспорта в регионах и меры по его обновлению» выступила компания Евромобайл.

ЕВРОМОБАЙЛ уже более 7 лет внедряет самые передовые IT-технологии на транспорте. За последнее время компанией было реализовано свыше 100 крупных проектов, в том числе оснащение «умными системами» автобусов в ходе транспортной реформы в Санкт-Петербурге.

За 3 дня работы Форума Urbantrans Mobility его посетили более 440 специалистов отрасли пассажирских перевозок.

Завершая выставочный сезон 2022 года, производители коммерческих автомобилей и комплектующих вместе с командой организаторов автомобильных выставок ITEMF Expo и партнерами приступают к подготовке самой крупной в России и Восточной Европе выставке коммерческих автомобилей – COMTRANS.

В 2023 году выставка COMTRANS пройдет с 5 по 8 сентября в Москве, в МВЦ Крокус Экспо.

Подписывайтесь на официальный телеграм канал COMTRANS Official и следите за новостями на сайте www.comtransexpo.ru



Интересные разработки автобусной техники показал Холдинг «Синара – Транспортные Машины» (СТМ, входит в Группу Синара), который впервые принимал участие в международной выставке автобусной техники BW Expo.

На стенде компании был представлен троллейбус «СИНАРА – 6254», который уже можно увидеть на дорогах Челябинска. Второй моделью был презентован электробус «СИНАРА – 6253», сертификацию электробуса планируют завершить к середине 2023 года, а затем запустить их производство в Челябинске.

Компания ПК Транспортные Системы представила на стенде две уникальные разработки – электробус 62181 General с комбинированной зарядкой и рестайлинговую версию троллейбуса

«Адмирал» 6281.01 с увеличенным автономным ходом.

Комбинированная зарядка электробуса General сочетает в себе сразу три типа восполнения заряда: медленного от розетки; динамического от токоприемников и быстрого/или ультрабыстрого типа через токоприемники.

Экспозиция китайских производителей была представлена компаниями: Higer, Foton, Yutong, Golden Dragon, King Long, Zhong Tong, Asiatar (бренд корпорации Weichai). Компании представили на выставке как премьеры туристических и городских автобусов, как, например, Asiatar, который является новинкой не только на российском, но и на международном рынке, так и рестайлинговые версии введенных в эксплуатацию моделей.

Большая стройка

Как компании, реализующие масштабные проекты, сокращают сроки работ на нулевом цикле без ущерба качеству

Сегодня в стране реализуются строительные проекты разного масштаба и назначения: от создания метротрамвайных сетей в Красноярске и Челябинске, модернизации очистных сооружений в Краснодарском крае и расширения сети метро в Нижнем Новгороде до строительства развязок на подмосковном ЦКАДе, устройства променадов в городах-курортах и модернизации ж/д-путей для МЦД.

Высокие темпы реализации проектов задают строительным компаниям более сложные исполнительские задачи. Для соответствия им необходима производительная, надежная и универсальная техника, способная работать в условиях разных площадок и обеспечивать выполнение государственных и коммерческих контрактов.

Чтобы оставаться на плаву, эффективно реализовывать проекты и укреплять свои позиции на рынке, наращивая портфолио новых заказов, компании делают ставку на специализированное строительное оборудование проверенных брендов. Пример такого подхода — использование финских вибропогружателей Movax для проведения комплексных работ на нулевом цикле строительства.

СТАВКА НА КАЧЕСТВО

Машины Movax пришли на российский рынок в 2006 году, а уже в 2008-м их закупила компания УМ «СПЕЦТЕХНОСТРОЙ», которая решила начать бизнес в нише производства земляных строительных работ. Благодаря качественному техническому вооружению компания вошла в пул подрядчиков олимпийской стройки и работала на объектах в Сочи и Красной поляне. Универсальные вибропогружатели Movax сразу показали себя надежными помощниками строителей: оборудование выдержало эксплуатацию в условиях максимальной загрузки без сбоев. После олимпийской стройки вибропогружатели были задействованы при строительстве московского «Крокус Сити Холла», а также на участке седьмой развязки ЦКАДа и сотнях других объектов.

«Среди наших реализованных проектов есть и нестандартные. Например, в курортном



городе Светлогорске в Калининградской области при устройстве променада вдоль моря было необходимо создать особую конструкцию — на расстоянии 50 метров друг от друга мы ставили такие стенки, чтобы волны не вымывали песок между ними. А в Крыму возводили причальную стенку, которая на 100 метров уходит в море, — делится Ильмир Валиуллин, директор УМ «СПЕЦТЕХНОСТРОЙ». — С вибропогружателями Movax задачу удалось реализовать в короткий срок».

НИКАКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Быстрое выполнение работ стало возможным благодаря конструкторским решениям, реализованным в оборудовании финского производителя. В первую очередь речь идет о боковом захвате, наличие которого позволяет погружать трубы, шпунт и другие элементы на глубину до 16 метров. Классические вибропогружатели с нижним захватом такой опции не имеют, более того, их функционал напрямую зависит от рукояти экскаватора и ограничен ее длиной (6–7 метров максимум).

«На сегодняшний день сложно назвать хоть одного серьезного конкурента Movax. Оборудование функциональное, без проблем «бьет» погружаемый элемент длиной 12–15 метров, и вообще благодаря боковому захвату ограничений по длине

нет. Например, есть импортные шпунты, они вроде хорошие, но тонкие и хлипкие. Поэтому берешь их пониже и путем перехвата работаешь. Кроме того, очень удобно выполнять задачи в тесненных условиях городской среды», — добавляет Ильмир Валиуллин.

Еще одно технологическое преимущество бокового захвата — возможность фиксировать конструкции U- и Z-образного профиля (трубы, сваи) под заданным углом и гарантировать их высокоточное размещение. При этом машинист экскаватора может проводить все операции самостоятельно, в то время как классическое оборудование с нижним захватом требует участия еще, как минимум, двух человек: оператора погружателя и стропальщика.

ЧТО ГОВОРЯТ АРЕНДАТОРЫ

Сочетание надежности и эксплуатационных характеристик вибропогружателей Movax с боковым захватом позволяет эффективно использовать их в арендном бизнесе. Например, компания «СтройАльянсГрупп», работающая в нише строительства ограждающих конструкций на нулевых циклах, в 2012 году расширила деятельность за счет предоставления в аренду экскаваторов и вибропогружателей из своего технического парка.



стройках вблизи жилых и коммерческих объектов, а также в условиях ограниченных пространств. Наличие шпунтовых и трубных захватов позволяет быстро и точно фиксировать погружаемые элементы, например, трубы диаметром от 219 до 630 см, используя при этом только одну единицу техники (экскаватор).

«Мы выполняем всё в срок, заказчиков не подводим. Если клиент просит ускориться, всегда идём навстречу», — говорит Ильяс Никишин.

ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ

Дополнительный контроль за действиями оператора осуществляет система управления Movax Control System, которая выводит все данные о состоянии оборудования и позиционировании рабочих элементов на монитор. С ее помощью специалист может отслеживать углы наклона и точность установки труб, свай и других конструкций, не допуская отклонений.

«Очень удобна автоматическая система управления. На мониторе оператору видно, под каким углом он погружает элементы, это помогает выполнять задачи правильно сразу же и не переделывать. Также видно, на каких оборотах работает вибропогружатель», — отмечает генеральный директор и совладелец «СтройАльянсГрупп».

СЕРВИС, ТО И ЗАПЧАСТИ

Модульная конструкция вибропогружателей позволяет быстро проводить плановое техобслуживание, а также заменять те части, которые отслужили свой ресурс. Комплекс сервисных услуг в России осуществляет ООО «ЛАРССЕН» — официальный дистрибьютор специального строительного оборудования ведущих мировых брендов, в число которых входит Movax. Компания работает с 2006 года, располагает собственными сервисными центрами, складами и парком машин, а также штатом квалифицированных сотрудников для обеспечения качественного и быстрого ремонта техники.

«Наши вибропогружатели работают уже по 10–15 лет, поэтому вопросы обеспечения своевременного обслуживания и доступности запчастей играют важную роль», — отмечает Ильмир Валиуллин, директор УМ «СПЕЦТЕХНОСТРОЙ». — Как правило, мы ремонтируем оборудование на стройплощадке сами, дилер только максимально оперативно поставляет запчасти. Когда не справляемся — подключаем специалистов «ЛАРССЕН», которые помогают решить проблему. Если суммировать характеристики оборудования с уровнем дилерского сервиса, то можно сказать, что аналогов Movax в нашей стране пока нет».

Сначала оборудование показало себя на таких проектах, как реконструкция нефтепровода в городе Бежецк, где с его помощью выполнялось вибропогружение шпунта корытного типа. Сейчас оно используется в ходе строительства второго Московского центрального диаметра для сооружения ограждения с помощью шпунта на участке около Курского вокзала. Генеральный директор и совладелец «СтройАльянсГрупп» Ильяс Никишин рассказал, что компания использует только вибропогружатели Movax, так как боковой захват позволяет без проблем работать с элементами длиной до 16 метров.

«Протестировав финское оборудование в работе, мы быстро поняли, в чем его преимущества, — отмечает Ильяс Никишин. — Помимо высокой

производительности и точности, оценили также техническое оснащение и качество стали, из которой изготовлены вибропогружатели. Это же отмечают и наши заказчики, которые берут такую технику в аренду. За годы практики нам доводилось работать с аналогичным оборудованием турецкого производства, однако этот опыт не был позитивным. Такие машины стоят дешевле, но при этом рассчитаны максимум на 3 года эксплуатации и быстро разрушаются, в то время как оборудование Movax 4–5 лет служит без проблем и требует только штатного ремонта».

Несмотря на высокую производительность, рабочий диапазон вибропогружателей Movax не предполагает разрушающих амплитуд. Это делает возможным их использование на городских

Российский рынок LCV: легок на подъем?

Российский рынок легкого коммерческого транспорта многие лет был довольно стабильным, но 2021 год оказался годом грандиозных перемен: началось масштабное обновление парка машин, которое привело к росту продаж на 38% относительно «низкой базы» 2020 года. Сказался и всплеск интернет-торговли, и меры поддержки малого и среднего бизнеса. Но наступил февраль 2022 года, который сильно ударил по количеству предложений в сегменте LCV и взвинтил цены.

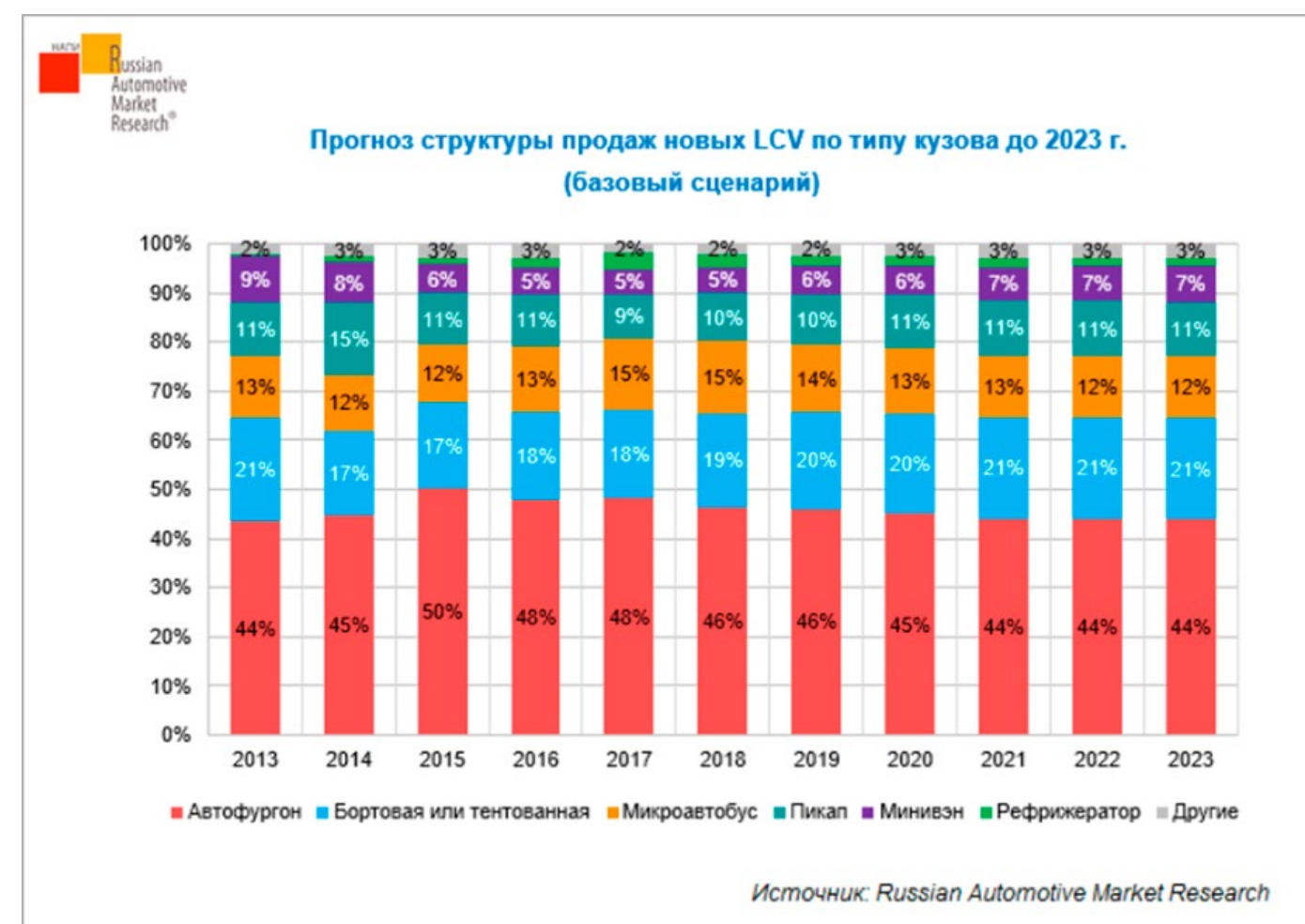
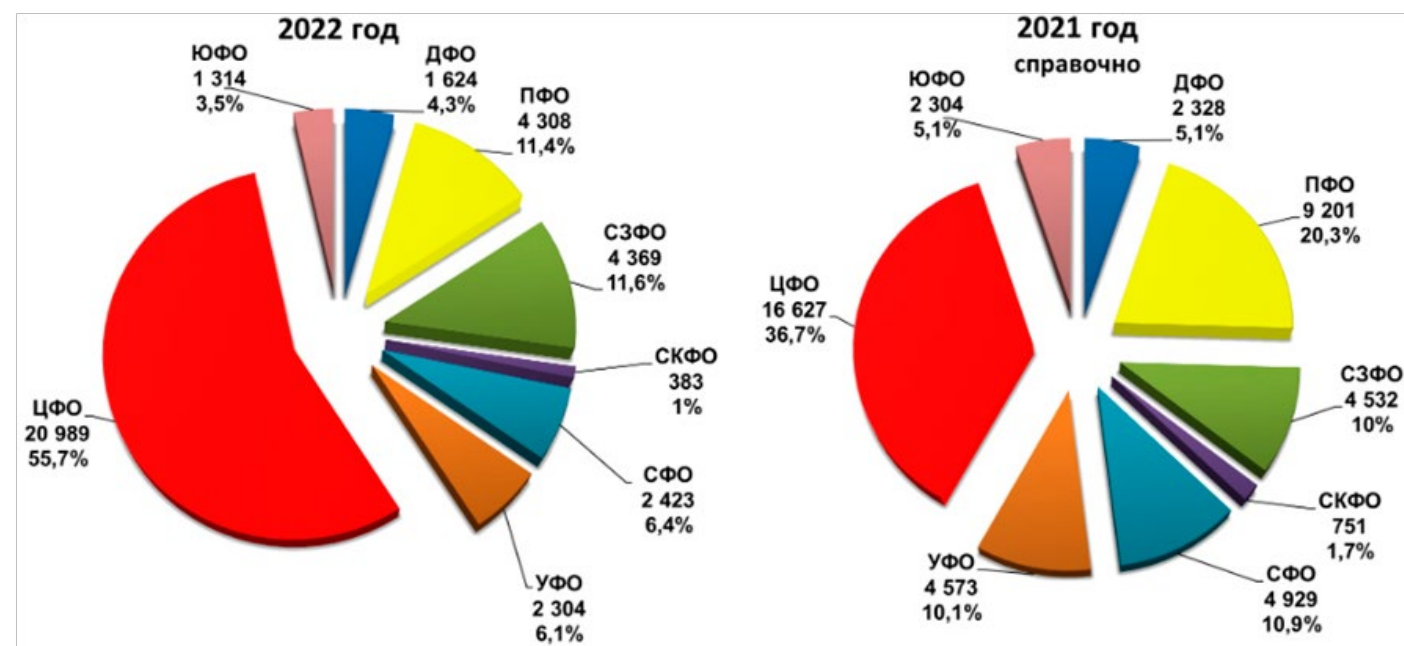
ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Рынок LCV развивается внутри более объемного рынка коммерческого транспорта, отчасти он живет по его законам, отчасти – по своим особым правилам. Но для объективного понимания картины в сегменте малотоннажных грузовиков мы кратко обрисуем, что происходит с комтрансом в целом.

В целом на протяжении последних двух лет рынок коммерческого транспорта переживает не лучший период и неизбежно сокращается. Компания «АСМ-холдинг» подвела итоги реализации коммерческого транспорта за первое полугодие 2022 года. Примечательно, что в отчете не отражены продажи машин силовым и дипломатическим структурам. По результатам шести месяцев реализации грузовиков (без учета автобусов) снизился на 16,6%. Аналитики ожидают, что по итогам года спад грузового рынка составит до 30%.

Подробные данные по маркам и типам техники отражены в таблицах.

«АСМ-Холдинг» также приводит структуру продаж новых грузовых автомобилей по федеральным округам.



Что касается итогов 9 месяцев 2022 года, то за этот период объем российского рынка новых грузовых автомобилей составил 58 700 единиц – на 19,2% меньше, чем в январе – сентябре прошлого года. Из брендов, продемонстрировавших положительную динамику, модно назвать Shacman, Howo, FAW, JAC, Hongyan, Ural, а также KAMAZ. Значительное падение показал GAZ, немного просел белорусский MAZ.

Кстати, в апреле этого года был отмечен интересный факт: впервые за более чем 15 лет грузовых автомобилей в течение месяца было реализовано больше, чем легких коммерческих: 5 503 единицы против 4 918. Это обнаружили эксперты «Автостат». По их же данным, по состоянию на 1 января 2022 года в стране было зарегистрировано 8,4 миллиона коммерческих автомобилей: 50,3% (4,22 миллиона единиц) этого количества занимала легкая коммерческая техника. Это агентство подробно проанализировало тенденции на рынке легких грузовиков.

Эксперты полагают, что в мае – июне этот сегмент прошел «дно» и, несмотря на отрицательную динамику относительно прошлого года, будет прирастать. Так, в июне рынок LCV упал на 60% к

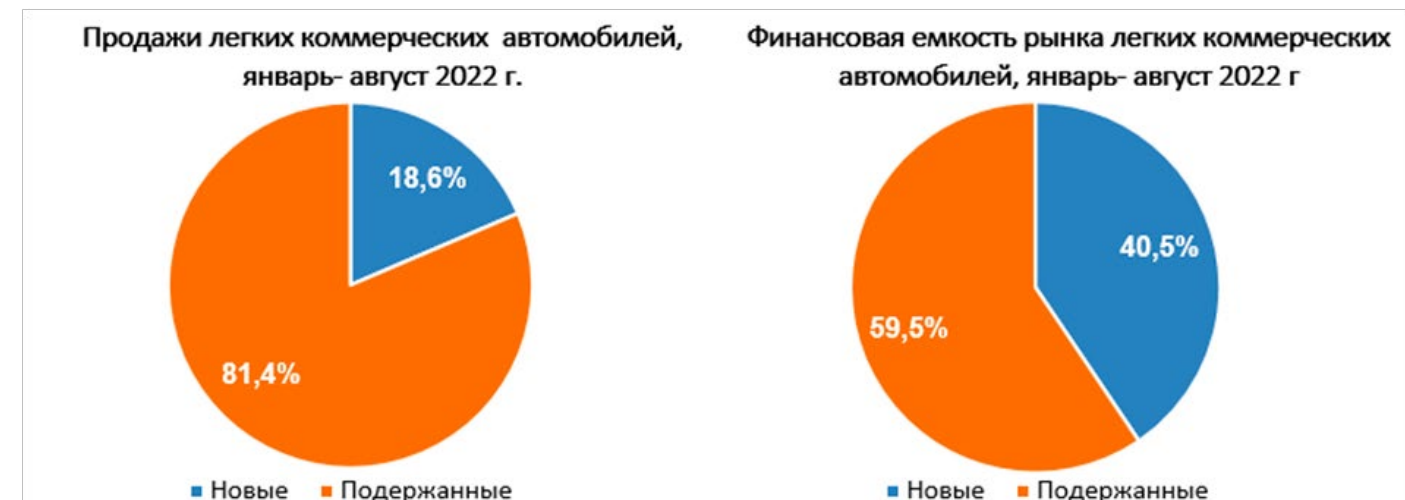
прошлому году, но вырос на 61% относительно мая 2022. В целом за первое полугодие текущего года продажи легких коммерческих автомобилей сократилось на 40% к АППП, с 63 439 до 38 174 машин. Похожие цифры приводят и Ассоциации европейского бизнеса. По их данным, в первом полугодии продажи легких коммерческих автомобилей упали на 57,5%.

Всего с начала года и по сентябрь в России было продано 52 888 единиц новых LCV. Это на 44% меньше результата прошлого года – 94 970 штук. При этом отечественные машины занимают 87% всех продаж в сентябре. С августа по сентябрь объем реализации в сегменте российских LCV увеличился с 4 153 до 4 558 единиц. Топ-3 рынка занимают российские ГАЗ и УАЗ. Продажи техники ГАЗ выросли на 5,6%, с 2 755 до 2 908 машин, УАЗ показал прирост 14%, увеличив результаты с 1 079 до 1 233 единиц. На этом фоне продажи легких грузовиков Ford сократились за последние два месяца на 4%, а Peugeot снизился – на 6,6%.

При этом в третьем квартале рынок новых грузовых автомобилей демонстрировал небольшой рост: в районе 2–5% ежемесячно. Однако это ожидаемо ниже показателей минувшего года.

По данным агентства, с января по октябрь россияне купили 60 400 новых грузовиков с небольшой грузоподъемностью. Это на 48% ниже показателей 2021.

Еще один важный факт. Согласно данным НАПИ, в первом полугодии 2022 года значительно изменилась структура рынка новых легких грузовиков. Наиболее востребованными автомобилями много лет были фургоны (ЦМФ), они составляли порядка 50% всех продаваемых LCV. Однако в мае – июне доля ЦМФ начала снижаться и составила всего 42,7% рынка. При этом доля бортовых/тентованных грузовиков, напротив, выросла и достигла в 27,6%. Эксперты связывают эти изменения с уходом или уменьшением европейских и японских машин (Ford, IVECO, Citroen, Peugeot, Opel, Volkswagen, MB, Hino и других), на которых и приходилась большая доля продаж ЦМФ. Но на самом деле этот передел был предсказуемым. Несколько лет назад RAMR делал прогноз о том, что структура рынка новых LCV по типу кузова будет изменяться с 2018 по 2023 год в сторону предпочтения бортовых и тентованных моделей (соответственно с 19% до 21%), а также пикапов (с 10% до 11%) и минивэнов (с 5% до 7%). Востребованные в конце 2010-х



автофургоны, в том числе ЦМФ, и микроавтобусы будут уменьшать свою долю: с 46% до 44% и с 15% до 12%. Спрос на рефрижераторы, по данным аналитиков, должен быть стабильным.

Что касается вторичного рынка, он в 2022 году вырос на 8%, с 191 677 до 206 781 штук. Эксперты «Авито Авто» проанализировали данные о сегменте LCV за первое полугодие 2022 года. По итогам их исследования, легкий коммерческий транспорт пользуется наибольшим спросом в Дагестане, Краснодарском крае, Ленинградской области, Московской и Свердловской областях. Средняя стоимость небольшого грузовика с пробегом в период с января по июнь составила 600 000 рублей. При этом самыми востребованными моделями стали ГАЗель-3302 и -33023, ГАЗель Next. В третьем квартале покупкой автомобилей LCV-сегмента интересовались на 29,7% чаще, чем в апреле – июне, подсчитали эксперты «Авито Авто». В этот период доля ГАЗели Next в структуре спроса на портале составила 39,8%, ГАЗ «Соболь 2752» – 10,4%, УАЗ-3303 – 6,9%. При этом иностранные модели

также остаются в востребованными, в частности, Mercedes-Benz Sprinter, Volkswagen Caravelle и Volkswagen Crafter.

Есть также данные «Автостата» за три первых квартала. Они свидетельствуют о том, что эта часть рынка развивается стабильно: с начала года и по сентябрь объем перерегистраций на рынке LCV вырос на 1,5% к аналогичному периоду 2021 года. В абсолютном выражении продажи увеличились с 316 825 до 321 586 единиц.

Еще интересная статистика. По данным маркетингового агентства НАПИ, на приобретение новых и подержанных легких коммерческих автомобилей за восемь месяцев 2022 года было потрачено 354,7 миллиарда рублей. Доля новых автомобилей в денежном выражении составила чуть больше 40%, а в количественном – всего 18,6%.

Если говорить о ценах на грузовики, то в последние два года они постоянно росли. В 2021 году средняя стоимость новой грузовой техники увеличилась на 30% по сравнению с 2020 годом, а в текущем ожидается еще более значительный скачок.

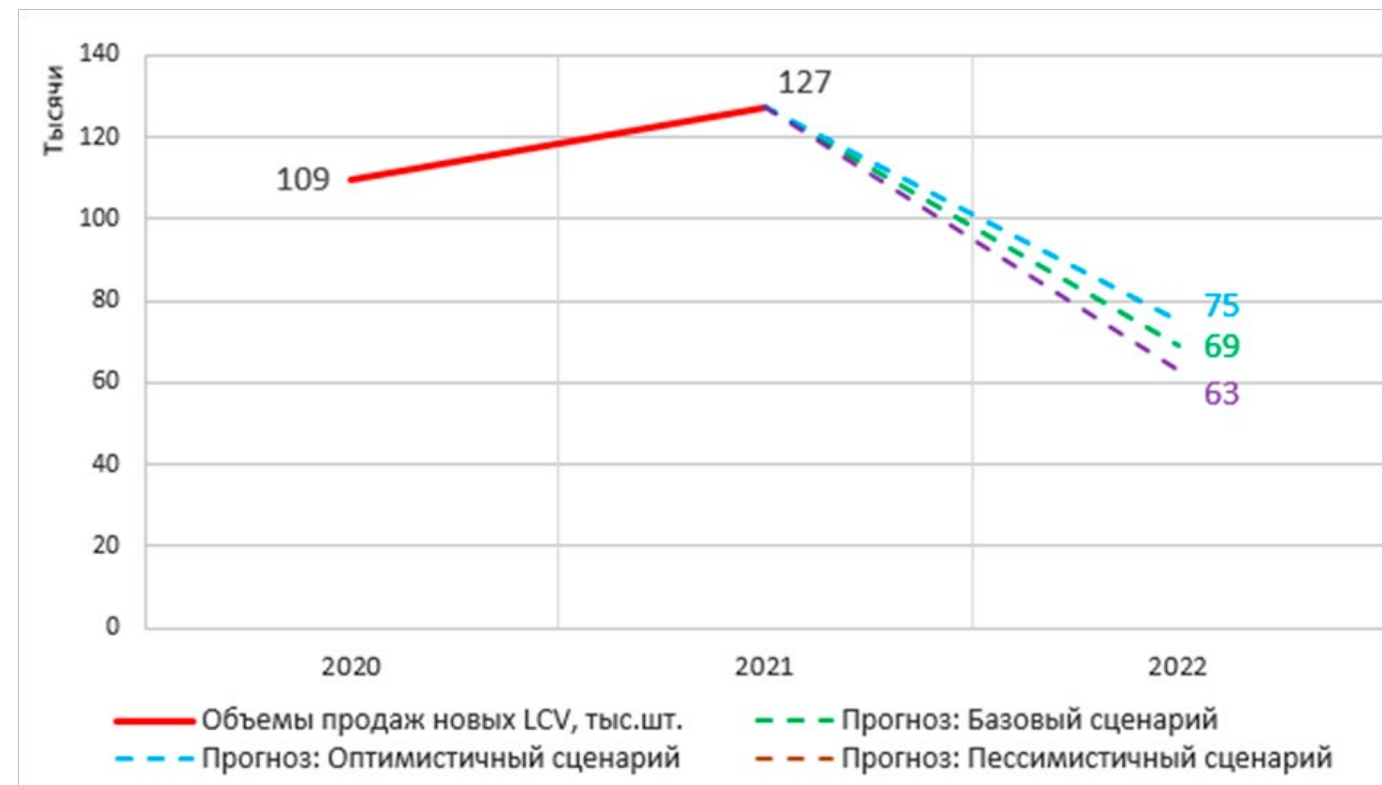
Кроме того, рост цен на комплектующие для ремонта LCV составил около 70%, стандартное ТО у официального дилера стоит больше 30 000 рублей.

ПРОИЗВОДСТВО И СПРОС

Важно, что, помимо продаж, сократился и объем производства коммерческого транспорта всех сегментов. Хотя на отечественные бренды грузовиков за счет госзаказов пришлось 53% общих продаж и в целом они, кажется, чувствуют себя довольно уверенно. Так, по подсчетам НАПИ, за восемь месяцев 2022 года было произведено 38 900 грузовиков, что на 15,2% меньше, чем в аналогичный период прошлого года. При этом первая половина года имела выраженную отрицательную динамику, а в третьем квартале пошел постепенный рост: в августе выпуск грузовиков вырос на 9,6% по сравнению с июлем текущего года и даже немного прибавил относительно августа 2021 года. Однако данные об экспансии китайских марок и информация о количестве проданных машин из КНР позволяют предположить, что в коммерческом секторе доля российских машин сократилась.

В группе LCV ситуация немного иная. Ford, Volkswagen, Toyota, Mitsubishi, Mercedes-Benz с февраля остановили производство на всех площадках в России и прекратили импорт новых автомобилей и оригинальных запасных частей, а Peugeot и Citroen сократили производство. Однако в совокупности все эти бренды занимали лишь половину рынка.

Российские предприятия, которые много лет были в лидерах на рынке легких коммерческих авто, остаются ими, даже несмотря на снижение показателей реализации на 47%. Так, например, ГАЗ, по данным auto.vercity.ru, произвел за январь – ноябрь текущего года 33 956 машин, в том числе 4 757 единиц «Соболь-2310» и 1 110 единиц Vector Next, об остальных моделях и модификациях информации нет.



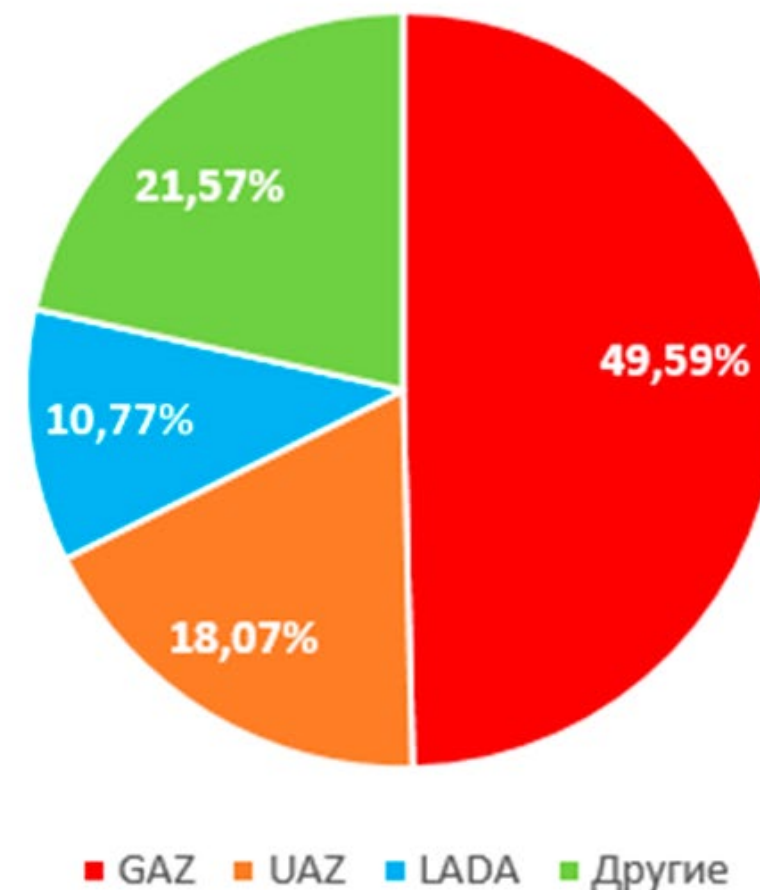
Более того, группа «ГАЗ» планирует нарастить долю в сегменте LCV. Директор по стратегии и цифровым технологиям компании Алексей Лихачев на Международном московском автомобильном форуме IMAF 2022 сказал: «Мы наращиваем долю за счет ушедших игроков в сегменте LCV. И планируем нарастить эту долю еще больше в ближайшее время». По его словам, в условиях санкций производитель ни на один день не останавливал конвейер и не сократил модельный ряд ни в одном из сегментов.

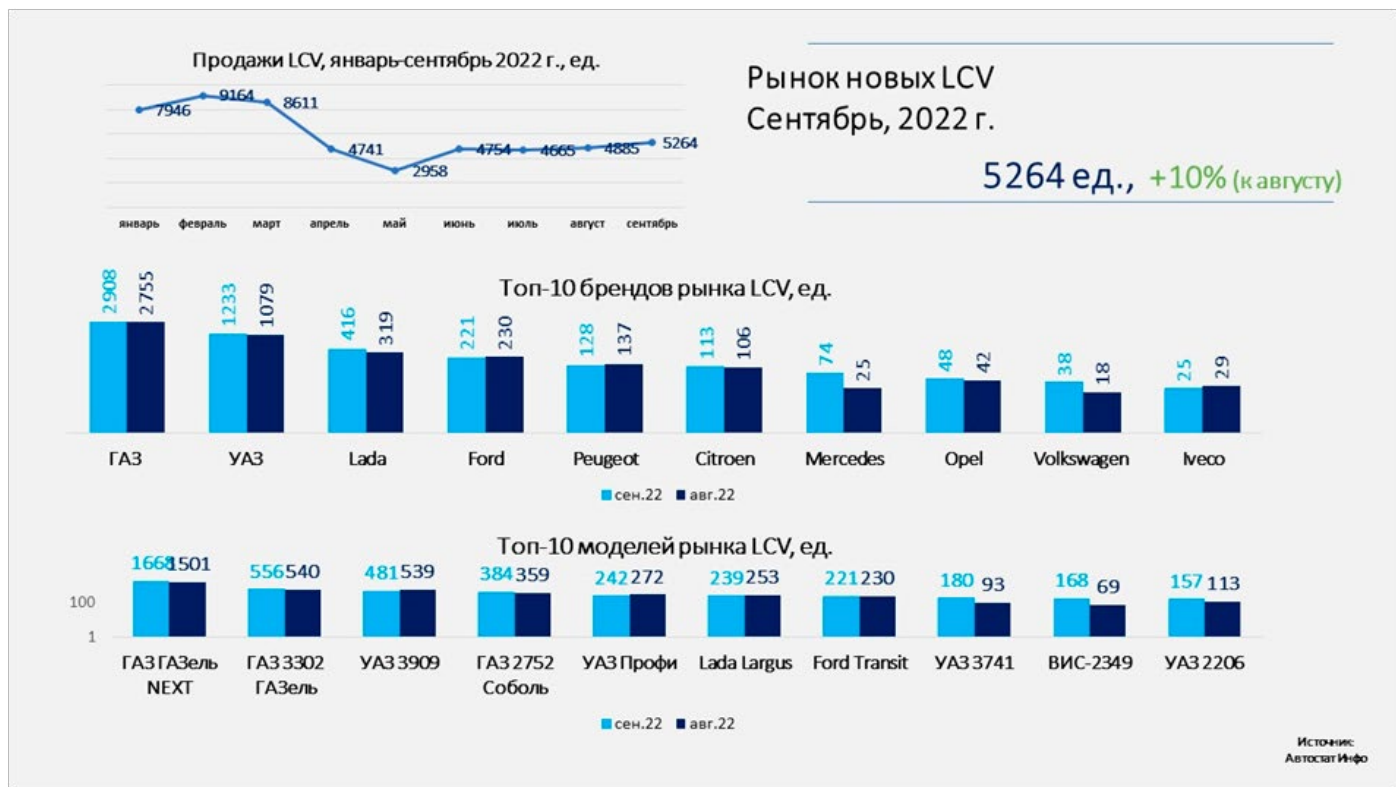
Для этого есть перспективы. В начале октября на автозаводе начат выпуск электрической ГАЗели e-NN. Электродвигателем оснащаются небольшие партии микроавтобусов, фургонов, фургонов-комби и бортовых грузовиков. Кстати, это не единственный электромобиль сегмента LCV, который выходит на российский рынок (об этом чуть ниже).

Кроме того, ГАЗ готовится запустить производство нового турбодизеля для легких коммерческих автомобилей. ДВС GAZ G21A объемом 2,5 литра разработан совместно с китайской компанией Foton. Предполагается, что его начнут устанавливать на ГАЗель NN в 2023 году.

Добавим, что в конце весны Правительство РФ усилило поддержку автозавода, вдвое увеличив предельный размер субсидируемого кредита.

Что касается других российских предприятий, можно отметить, что компания «Соллерс» заявила о старте проекта по сборке автомобилей JAC





под собственной маркой в особой экономической зоне «Алабуга» (Татарстан). Соглашение об этом было подписано в рамках Восточного экономического форума. Оно предусматривает внесение изменений в СПИК «Соллерс авто». В планах компании «Соллерс» наладить сборку автомобилей массой от 2,5 до 4,5 тонн в бескапотной и полукapotной компоновке на базе JAC Sunray. Руководство предприятия рассчитывает, что эти машины Ford Transit, выпуск которого был приостановлен в этом году: согласно открытому финансовому отчету ПАО «Соллерс Авто», по итогам первого полугодия компания зафиксировала снижение выручки до 26,2 миллиарда рублей.

Другой пример – нижегородская компания New Energy Motors, которая начала прием заказов на новый грузовик WOLV FC25. Этот электромобиль выпускается на китайском шасси Fengchuen. По данным специализированного интернет-издания «Китайские автомобили», бортовая модификация FC25 с тентом будет стоить 2 725 000 рублей. Кроме нее будут версии с изотермическим и промтоварным фургонами, с рефрижератором. Машина будет иметь неплохую базовую комплектацию и агрегатироваться мотором мощностью 30 кВт и 150 Нм. Время зарядки батареи займет 5 часов (от сети 220В), запас хода составит 200 км.

Еще одна новость касается не совсем российских производителей, но наших партнеров по ЕАЭС: дилеры MA3 начали продажи цельнометаллического фургона MA3-365022 и микроавтобуса

MA3-281040. Это не новинки, машины представляют собой локализованную версию китайского коммерческого автомобиля JAC Sunray и выпускаются на заводе «Брестмаш» 2018 года. До недавнего времени они продавались только на белорусском рынке, а теперь стали доступны и в России. Обе модели оснащаются турбодизельным ДВС объемом 2,8 л и мощностью 150 л.с., 6-ступенчатой МКПП, дисковыми тормозами и независимой задней подвеской на рессорах. Это такие же машины, как начинают собирать в Татарстане на мощностях «Соллерс». Отчасти решение о выходе на российский рынок с малотоннажниками было принято белорусским брендом на фоне снижения объема продаж в РФ по итогам первого полугодия.

КАКИЕ ДРАЙВЕРЫ ВЛИЯЮТ НА ПРОИЗВОДСТВО ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ МАШИН СЕГОДНЯ

Из отрицательных это в первую очередь санкции, введенные после 24 февраля, в том числе запрет на ввоз микроэлектроники и комплектующих для автомобильной промышленности. Кстати, Группа «ГАЗ» была включена в санкционный список Минфина США еще в 2018 году, но до этой весны действовала отсрочка, разрешающая работу по уже заключенным контрактам. С 25 мая эта отсрочка была отменена. Эффективным ходом для снижения санкционных ограничений на группу «ГАЗ» было выведение автозавода «Урал», который является крупным поставщиком армии

России, из холдинга. В июне ЕС ввел санкции против УАЗ. Причина – возможность использования техники предприятия ВС РФ. При этом Ульяновский автозавод уже довольно давно реализует программу замещения компонентной базы из-за сложных отношений с европейскими поставщиками. Правда, из-за продолжающихся локдаунов в Китае УАЗ может и здесь иметь проблемы с поставками запчастей.

Ряд экспертов говорит о негативном влиянии макроэкономических показателей. Они действительно имеют место быть: по прогнозам ЦБ, ВВП в России по итогам года может сократиться на 8–10%, а Минэкономразвития ожидает инфляцию в районе 17,5%. Весьма вероятно сокращение грузооборота и сокращение торговых операций. В этих условиях обновление парков LCV существенно замедлится. Но снижение торговли и грузоперевозок касается далеко не всех отраслей. Так, по данным аналитического агентства Data Insight, тройка крупнейших маркетплейсов (Wildberries, Ozon и Яндекс.Маркет) в 2021 нарастила выручку от 95 до 180%, а количество заказов на этих площадках увеличилось от 155% до 199%. В 2022 году тенденция продолжается. Интернет-торговля развивается очень активно и создает солидную потребность в развозных фургонах. Еще один важный рынок сбыта – пассажирские перевозки. Только в Московской области, например, действует более 2 000 пассажирских маршрутов общей протяженностью свыше 40 000 километров.

Вид	Июнь 2022	Июнь 2021	6 мес. 2022	6 мес. 2021	Доля рынка Июнь 2022, %	Доля рынка Июнь 2021, %	Доля рынка 6 мес. 2022, %	Доля рынка 6 мес. 2021, %
Спецтехника прочие	2 912	3 551	17 967	17 285	50,5	36,1	47,6	38,2
Тягачи седельные	473	2 469	5 739	10 932	8,2	25,1	15,2	24,2
Самосвалы	1 326	1 162	5 214	5 237	23,0	11,8	13,8	11,6
Грузовые автомобили прочие	245	1 090	2 633	4 658	4,3	11,1	7,0	10,3
Бортовые	313	716	2 513	3 361	5,4	7,3	6,7	7,4
Фургоны	165	349	1 103	1 628	2,9	3,6	2,9	3,6
Рефрижераторы	153	177	1 038	644	2,7	1,8	2,8	1,4
Автокраны	101	137	650	671	1,8	1,4	1,7	1,5
Автоцистерны	57	96	524	531	1,0	1,0	1,4	1,2
Заправщики	6	31	113	113	0,1	0,3	0,3	0,3
Мастерские	13	17	117	130	0,2	0,2	0,3	0,3
Автопогрузчики	0	0	6	4	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие	0	49	97	51	0,0	0,5	0,3	0,1
ВСЕГО	5 764	9 844	37 714	45 245	100,0	100,0	100,0	100,0

В качестве позитивных драйверов можно так же назвать легализацию параллельного импорта. В перечень марок LCV, разрешенных к ввозу по этой схеме, попали Volkswagen, Toyota, Mercedes-Benz, Renault, Mitsubishi, Isuzu, Dodge, Chevrolet, Jeep, GMC. Есть информация о восстановлении производства Iveco в Миассе.

Еще один аргумент за наращивание производства легких грузовиков дает господдержка. Возобновление льготного автокредитования и льготного лизинга плюс увеличение порога стоимости ТС, попадающих под эти программы, до 3 миллионов рублей позволяет российским предприятиям рассчитывать на повышенный спрос.

Кстати, как говорят наши собеседники, работающие в отрасли, как это обычно бывает в кризисной ситуации, бизнес очень рассчитывает на поддержку государства. Это касается и потенциальных покупателей, и автопроизводителей.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОГНОЗЫ

Прежде чем делать прогноз, отметим, что российский рынок LCV, который с начала года показал почти двукратное падение, тем не менее сохранил шестое место в европейском топе. По информации Европейской ассоциации автопроизводителей, продажи легких коммерческих автомобилей на западе в январе – сентябре 2022 года снизились на 21,4%, что в количественном выражении равно 1 086 465 единиц. Лидером среди европейских стран по продажам LCV до 3,5 тонны стала Франция (с учетом падения относительно

2021 года на 22,4%), на втором месте Великобритания (-20,1%), на третьем – Германия (-18,9%). Далее идут Италия (-12,4%) и Испания (-27,7%). РФ заняла шестое место. Это говорит о большой емкости рынка и колоссальном значении этого вида транспорта для обеспечения первоочередных потребностей и, соответственно, закладывает основу для прогноза по рынку новых LCV. Такой прогноз выполнило Агентство НАПИ. Он включает три сценария: базовый, оптимистичный и пессимистичный.

Итак, базовый сценарий предполагает, что санкции против РФ сохранятся до конца 2022 года, и российская экономика будет находиться в стабильно депрессивном состоянии без резких спадов. На этом фоне ГАЗ и УАЗ и продолжают продажи упрощенных комплектов LCV. При этом китайские компании во втором полугодии смогут наладить логистические цепочки для поставок автомобилей и комплектующих в Россию. Легкие коммерческие автомобили, поставки которых на территорию РФ запрещены, будут завозиться в страну по параллельному импорту в небольших объемах. В таких условиях продажи новых LCV по итогам года снизятся на 45,68% по сравнению с 2021 и составят 69 220 единиц.

Оптимистичный сценарий прогноза рассчитан с учетом того, что санкции против РФ сохранятся до конца года, но будут постепенно смягчаться, а пессимистичный сценарий предполагает, что они будут ужесточаться. По позитивному сценарию сокращение продаж составит

41,26%, будет продано 74 850 машин, по негативному – продажи сократятся на 50,81%, до 62 680 штук.

При этом агентство предполагает следующее распределение рынка между его участниками:

Далее, в 2023 году, как предполагают эксперты сразу нескольких аналитических агентств, начнется постепенный рост. К примеру, специалисты компании «Технологии доверия» прогнозируют, что рынок будет восстанавливаться примерно на 6% в год. Хотя нужно отметить, что ожидания Минпромторга более сдержанные.

Бесспорно одно: рынок LCV в России переживает глобальную перестройку и в плане производства, и в вопросах сбыта, импорта, сервиса, финансовых услуг. Однако гибкость российских производств в совокупности с активностью китайских брендов дает надежду на их скорое восстановление и качественное улучшение. Ведь даже в таких сложных условиях, как сейчас, предприятия стремятся не просто выпускать «простые» конфигурации, но и внедрять новые технологии, производить электромобили и машины, соответствующие требованиям сегодняшнего и завтрашнего дней.

В материале использованы открытые данные маркетинговых агентств «Автостат», НАПИ/RAMR, АЕБ, Европейской ассоциации автопроизводителей, «Технологии доверия», «АСМ-Холдинг», «Авито Авто».

Российские заводы специализированной техники при господдержке инвестируют десятки миллиардов рублей в расширение и модернизацию производства

Председатель Правительства Михаил Мишустин подписал постановление об индексации утилизационного сбора для специализированной техники с 1 января 2023 года. Проект постановления был разработан Минпромторгом России с целью выравнивания рыночной стоимости иностранной и российской продукции.

Руководители ведущих российских заводов по производству специализированной техники направили в адрес Заместителя Председателя Правительства — Министра промышленности и торговли Российской Федерации Дениса Мантурова благодарственное письмо, в котором раскрывают инвестиционные планы на ближайшие годы и отмечают реализацию высокоэффективных и системных мер государственной поддержки, которые позволили отечественным предприятиям на протяжении последних лет ежегодно демонстрировать положительную динамику:

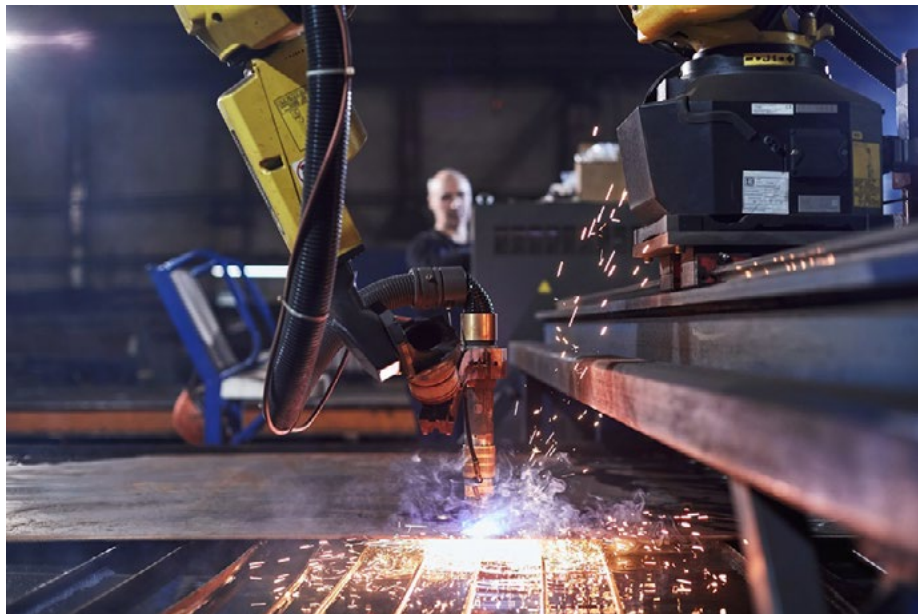
«Одним из важнейших решений для сохранения и развития достигнутых успехов является утверждение изменений в постановления Правительства Российской Федерации №81 от 06.02.2016 «Об утилизационном сборе в отношении самоходных машин и (или) прицепов к ним и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» и №1291 от 26.12.2013 «Об утилизационном сборе в отношении колесных транспортных средств (шасси) и прицепов к ним и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».

Индексация ставок утилизационного сбора позволит предприятиям специализированного машиностроения нарастить производство продукции, продолжить инвестировать в НИОКР, обновить и расширить производственную базу, создавать новые рабочие места, повышать уровень локализации машин и оборудования.

Во многом благодаря принятому решению российские компании продолжают реализацию масштабных инвестиционных проектов по созданию и модернизации производственных площадок.

В частности, с этой целью компания ООО «ОМГ СДМ» с 2019 по 2022 годы проинвестировала в развитие предприятия более 1,4 млрд рублей, до 2027 года предприятие планирует инвестировать еще 12,0 млрд. рублей.

ООО «КЗ «Ростсельмаш» реализует проект по строительству нового тракторного завода с общим объемом инвестиций 10 млрд рублей, запуск которого запланирован на сентябрь 2023



года, а также осваивает производство коробок передач (стоимость проекта оценивается в 15 млрд рублей). Тракторный завод ООО «ДСТ-УРАЛ» с 2021 года реализует проект по созданию новых видов машин стоимостью 3,3 млрд рублей, запуск которого запланирован на 2023 год. Кроме того, в рамках другого инвестиционного проекта, рассчитанного на 5 лет и требующего вложений в размере 5,0 млрд рублей, предприятие осваивает производство комплектующих. ООО МЗ «ТОНАР» до 2026 года реализует комплексный проект с объемом инвестиций 6,7 млрд рублей, который включает в себя строительство цехов по производству трансмиссий, по изготовлению осевых агрегатов, а также строит заготовительный цех для расширения производства и увеличения выпуска продукции. АО «ПО ЕлАЗ» в период с 2019 по 2022 годы инвестировал 0,5 млрд рублей в освоение новых видов техники, в первой половине 2023 года запланировано дополнительно инвестировать в производство 0,1 млрд рублей. ООО «Грюнвальд» в период с 2021 по 2022 год реализует проекты по расширению производства и увеличению выпускаемой продукции, объем

инвестиций составляет 0,7 млрд рублей. Предприятие ООО «Амкодор-Брянск» в период с 2022 по 2023 год запланировало модернизацию производства для увеличения объема выпуска погрузчиков, объем инвестиций составит 0,1 млрд рублей. ООО «БОНУМ» в период с 2022 по 2026 годы реализует проект по увеличению производственных мощностей на сумму 0,9 млрд рублей. АО «КЭМЗ» в рамках СПИК №18 реализует проект по освоению производства тракторов 2-го тягового класса и семейства мини-погрузчиков, в ходе реализации проекта с 2017 по 2021 годы проинвестировано более 0,5 млрд рублей, до 2027 года планируется инвестировать в данный проект еще 0,6 млрд. рублей.

Благодарим Вас за пристальное внимание к развитию отечественного специализированного машиностроения и всестороннее участие в этом процессе!

Результатом этой ежедневной работы является тот факт, что производители с уверенностью могут продолжать инвестировать в отрасль в целях достижения максимально доступного уровня импортонезависимости», - говорится в письме.

Международное ралли «Шелковый путь» объявляет тарифы на 2023 год

В 2023 году ралли стартует 6 июля в Казани и финиширует 15 июля в Москве. Общая протяженность маршрута составит 5230 километров, из которых 2350 — спецучастки. В рамках тринадцатого издания «Шелкового пути» пройдет третий этап чемпионата России по ралли-рейдам, который будет состоять из трех гоночных дней с финишем в Магнитогорске.



Крупнейшего ралли-рейда Евразии не существовало бы без его главных героев — участников соревнований. За места на подиуме будут бороться спортсмены в пяти зачетных группах: мотоциклы, квадроциклы, мотовездеходы, внедорожники, грузовики; а также в отдельных категориях G-Moto Challenge и Гранд тур.

Дирекция ралли представляет условия на 2023 год:

- Стартовые взносы зафиксированы для расчетов в российских рублях.
- Изменен срок действия льготного периода до 15 апреля.
- Сохранена ранее анонсированная система скидок для постоянных участников.

Тарифы для спортивных зачетов включают все необходимое для старта в ралли: спортивные взносы, медицинское обслуживание в дни ралли, страхование гражданской ответственности и санитарной репатриации, выдачу дорожных книг и всей спортивной документации, топливо на спецучастках в обязательных точках дозаправки, доступ на бивуак и питание.

Тарифы не включают в себя оформление спортивных лицензий, топливо за пределами обязательных точек дозаправки на спецучастках, аренду оборудования безопасности и навигации, расходы на транспортировку спортивной техники до старта и после финиша ралли. Со всеми подробностями можно ознакомиться на сайте silkwayrally.com.

Программа скидок выглядит следующим образом:

- Если пилот — участник издания 2022 года, то в 2023 году его экипажу будет предоставлена скидка в размере 15% от стартового взноса*.
- Если пилот постоянный участник «Шелкового пути» из года в год, т.е. принимал участие в двух или более изданиях гонки, скидка составит 20% от стартового взноса*.
- Экипажи, использующие альтернативные виды топлива, получают скидку в 50% от стартового взноса*.
- Экипажи, где каждый участник моложе 30 лет**, а также полностью женские экипажи смогут принять участие в ралли без оплаты стартовых взносов.



* Скидки не суммируются.

** Чтобы получить право на бесплатное участие в ралли, возраст участника должен быть младше 30 лет на день старта ралли, т.е. на 6 июля 2023 г.

Данные скидки предоставляются на протяжении всего периода подачи заявок: как во время действия льготного тарифа (с 15 февраля по 15 апреля), так и во время действия стандартного тарифа (с 16 апреля по 1 июня).

Также Дирекция ралли пересмотрела размер аккредитационных взносов 2023 года для представителей СМИ. Подробности будут объявлены в скором времени. Старт приема заявок для аккредитации СМИ на весь маршрут ралли запланирован на 15 апреля.

Совет молодежи «Группы ГАЗ» стал победителем волонтерского конкурса «Добро в Нижнем»

«Группа ГАЗ» заняла первое место в городском конкурсе в области добровольчества «Добро в Нижнем». Совет молодежи компании стал победителем среди волонтерских объединений на базе коммерческих, государственных, муниципальных и других организаций и предприятий Нижнего Новгорода. За последние два года волонтеры «Группы ГАЗ» организовали около 40 проектов и акций, направленных на благоустройство территорий, защиту окружающей среды, поддержку социальных и медицинских учреждений, оказание помощи нуждающимся, продвижение здорового образа жизни.



Совет молодежи «Группы ГАЗ» стал победителем городского волонтерского конкурса «Добро в Нижнем», организованного департаментом социальных коммуникаций и молодежной политики администрации Нижнего Новгорода. Задача конкурса — выявление и распространение лучших добровольческих практик, инновационных форм организации волонтерской деятельности.

Основные направления волонтерской деятельности сотрудников «Группы ГАЗ» — социальная поддержка наименее защищенных слоев населения и многодетных семей, благоустройство и озеленение территорий, защита окружающей среды, сохранение культурного наследия, вклад в патриотическое воспитание и поддержку духовно-нравственных ценностей.

В числе волонтерских акций — субботники и экологические десанты в Автозаводском парке, на Пермьяковском озере Нижнего Новгорода, благоустройство территорий у дома ветеранов и детского психоневрологического санатория, сбор помощи нуждающимся, поддержка тяжелобольных детей и воспитанников детдомов, в том числе

— шефство над Краснобаковским и Лебежевским детскими домами, организация концертов для ветеранов Великой Отечественной войны, благоустройство обелисков и памятников, привлечение жителей Автозаводского района к участию в оздоровительной акции «10 000 шагов к жизни» и т.д.

С 2017 года «Группа ГАЗ» ежегодно проводит волонтерский марафон «Навигатор добра-ты!», в рамках которого сотрудники в течение года реализуют волонтерские проекты на выделенные компанией гранты. С каждым годом число сотрудников-волонтеров компании увеличивается: сейчас это более 1000 человек, объединенных в команды на предприятиях «Группы ГАЗ» в разных регионах.

Александр Шутов, председатель Совета молодежи «Группы ГАЗ»:

— Волонтерство стало образом жизни для многих сотрудников компании. Радует, что все больше молодежи присоединяется к добровольческому движению. Свое личное время они посвящают добрым делам, меняют мир к лучшему.



Елена Марштупа, директор по стратегическому развитию персонала и корпоративной культуре «Группы ГАЗ»:

— Волонтерство — это прекрасная возможность объединить сотрудников, предоставить им площадку для самореализации и приобретения полезных навыков. «Группа ГАЗ» поддерживает инициативы сотрудников и развивает волонтерское движение в компании. Большую роль в реализации добровольческих инициатив играют молодежные советы «Группы ГАЗ». Для нас очень ценно, что волонтерское движение на наших предприятиях расширяется, а инициативы наших сотрудников становятся все более заметными в городах, где работают наши предприятия.

Крупнейшая нефтегазовая выставка России пройдет в Уфе

С 23 по 26 мая 2023 года в Уфе состоится 31-я специализированная выставка «Газ. Нефть. Технологии».

За три десятилетия выставка стала мощнейшей платформой для демонстрации новейших технологических процессов и оборудования нефтегазохимической отрасли и вошла в число ключевых событий нефтегазохимической сферы России.

По оценке специалистов профессионального сообщества, выставка в Уфе является одним из лучших по уровню организации экспозиции и деловых мероприятий, подбору спикеров.

Поддержку в проведении выставки «Газ. Нефть. Технологии» оказывают федеральные министерства, профессиональные сообщества и ассоциации.

ЭКСПОЗИЦИЯ ВЫСТАВКИ

Одна из самых известных экспозиций в стране будет проходить в 31-й раз и вновь соберет ведущие компании отрасли. Уникальная экспозиция выставки будет располагаться на закрытой и открытой площадях на 12300 кв.м.

В 2022 году в юбилейной 30-ой выставке приняли участие 250 компаний из 35 регионов России, а также из Республики Беларусь. Из них 138 — крупнейшие предприятия отрасли. На стендах работали 1650 представителей. Количество



посетителей за три дня работы выставки — около 20 000 человек. В настоящее время для участия в выставке подали заявки: АО «Башнефтегеофизика» (г. Уфа), АО «Башкирская содовая компания» (г. Стерлитамак), ООО «Газпром нефтехим Салават», АО «АК ОЗНА» (г. Октябрьский), ООО «Акустические Измерительные Системы-НН» (г. Нижний Новгород), ООО «Элемер-Уфа», ООО «Материально-Техническое Обеспечение» (г. Самара), ФГУП СПО «Аналитприбор» (г. Смоленск), ООО «Пермские насосы», ООО «Армтехстрой» (г. Курган), ООО НПФ «Сенсорика» (г. Екатеринбург), ООО «Сенсор» (г. Заречный) и другие.



ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

Ежегодно специализированная выставка «Газ. Нефть. Технологии» становится центром продуктивного диалога между топ-менеджерами и специалистами предприятий нефтегазохимической отрасли, производителями технологий и оборудования, представителями органов власти, научных институтов.

Прошлогодняя выставка сопровождалась работой 45 отраслевых мероприятий с участием 430 спикеров из 28 регионов России и 5 зарубежных стран (Республики Казахстан, Туркменистан, Азербайджан, Беларусь и Иран). Их посетили 5983 слушателей.

Участие в выставке позволит расширить клиентскую базу, находить способы оптимизации производственных процессов, повысить конкурентоспособность, обеспечить позитивное восприятие бренда или компании.

Не пропустите крупнейшее событие в нефтегазовой отрасли России.

Приглашаем принять участие в 31-й Международной выставке «Газ. Нефть. Технологии»!

Ждем вас в Уфе с 23 по 26 мая 2023 года!
Оргкомитет выставки: (347) 246-41-77, 246-41-93, www.gntexpo.ru, t.me/gazneftufa
По вопросам деловой программы: (347) 246-42-81, 246-42-85

Команда GasSuf подвела итоги 20-й Юбилейной международной выставки газобаллонного, газозаправочного оборудования и техники на газомоторном топливе

27 октября 2022 года стал заключительным днём 20-й Юбилейной международной выставки газобаллонного, газозаправочного оборудования и техники на газомоторном топливе – GasSuf 2022. В рамках выставки традиционно состоялся Форум «Транспорт на газомоторном топливе». За три выставочных дня гости GasSuf 2022 смогли ознакомиться с инновационными технологиями в области переоборудования автомобилей на газ, современным газозаправочным и газобаллонным оборудованием.



ЭКСПОЗИЦИЯ ГАЗОЗАПРАВОЧНОГО И ГАЗОБАЛЛОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

«Газпром газомоторное топливо», CIMC Enric Energy Equipment, «Волга Газ», «ГРАФ», «Мониторинг Вентиль и Фитинг» (MV&F), «Микрометан», «Флюид Лайн», НПК «Шельф» представили газозаправочное оборудование. Данным тематическим направлением интересовались 56% посетителей.

В рамках раздела «Газобаллонное оборудование» экспонировали продукцию «АнтГрупп-ГБО», «ГазСервисКомпозит», Landi Renzo, «МТК», «ЮРПАКОМ-ТРЕЙД», «ЮСЕВ» и другие компании. Повышенный интерес к сегменту газового

оборудования проявили 54% посетительской аудитории. «Газпром газомоторное топливо» – лидер на рынке моторных топлив в России – представил программу, раскрывающую преимущества использования природного газа (метана) на транспорте как экономичного, экологичного и безопасного топлива.

Информационный стенд компании «ГРАФ» был посвящен компрессорам, аккумуляторам газа; шкафам управления; агрегатам осушки; блок-боксам и другим эффективным решениям для АГНКС.

На стенде Landi Renzo можно было ознакомиться с образцами редукторов, блоков управления

и форсунок – важнейшими элементами ГБО для преобразования автомобиля на экологичные и экономичные виды топлива: СУГ (сжиженный углеводородный газ) и КПГ (компримированный природный газ).

Компания «МТК» – поставщик газового и промышленного оборудования – презентовала потенциальным заказчикам автомобильный баллон для пропана. Высокий интерес к продукту проявили производители нефтегазового оборудования и инженеры-проектировщики из «Газпрома».

«Сейчас рынок газобаллонного оборудования оживлен, поэтому мы решили участвовать в

GasSuf в этом году и предложить востребованный продукт. В результате получили 5 контактов из разных стран: Киргизии, Казахстана, России. Убежден, они с нами свяжутся, чтобы получить расчет, т. к. проявили высокий интерес к нашему оборудованию», – прокомментировал участие в GasSuf 2022 директор проекта «газобаллонное оборудование» компании «МТК» Аюп Афан.

Впервые на GasSuf экспонировали продукцию CIMC Enric Energy Equipment, «ЮСЕВ», «ЮРПАКОМ-ТРЕЙД», «ГазСервисКомпозит».

На стенде CIMC Enric Energy Equipment производители из Китая продемонстрировали оборудование и системные решения для хранения и транспортировки КПГ, СПГ, СУГ и промышленного газа.

Компания «ГазСервисКомпозит» – производитель баллонов высокого давления, блоков аккумуляторов газа для АГНКС и передвижных заправок – в качестве промышленных образцов продукции продемонстрировала макет блока аккумуляторов газа и макет баллона для ПАГЗа. Основные заказчики компании – специалисты автомобильной промышленности и частные клиенты: владельцы автопарков, удаленных от больших населенных пунктов, и собственных АГНКС. «Мы хотели попробовать поучаствовать в выставке, чтобы понять, во сколько обойдется нам этот инструмент продвижения и будет ли от него эффект. Чтобы вернуться сюда, нам нужно хотя бы два реальных заказа. Мы получили 3 – посмотрим, какой будет результат», – поделился целями участия в GasSuf 2022 начальник производства «ГазСервисКомпозит» Константин Смердов.

КАЧЕСТВЕННАЯ ПОСЕТИТЕЛЬСКАЯ АУДИТОРИЯ GASSUF 2022

Выставку GasSuf посетили 1 242 специалиста из 61 региона России. Количество новых посетителей составило 58%.

Показатели качества посетительской аудитории GasSuf 2022 по сравнению с 2021 годом:

- количество целевых посетителей возросло на 20%;
- количество посетителей из расчета на 1 компанию-участника увеличилось на 74%;
- доля топ-менеджеров достигла 78%;
- доля специалистов, влияющих на принятие решений о закупках достигла 95%.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА GASSUF 2022, ПОСВЯЩЕННАЯ АКТУАЛЬНЫМ ТЕМАМ И ВЫЗОВАМ ГАЗОМОТОРНОЙ ОТРАСЛИ

Форум «Транспорт на газомоторном топливе» – традиционный спутник выставки GasSuf – в этом году включил 7 разноформатных мероприятий:



отраслевые сессии, круглые столы и практикум. В рамках деловой программы состоялись экспертные диалоги, в которых представители организаций газомоторной отрасли дали оценку эффективности инструментов стимулирования рынка ГМТ, внесли предложения по их совершенствованию для поддержки альтернативных видов топлива и обсудили актуальные вопросы отрасли:

- стимулирование перевода транспорта на газомоторное топливо;
- производство, реализация и развитие СПГ в качестве моторного топлива;
- особенности обслуживания газомоторной автотехники и проблематики эксплуатации ТС;
- перспективы развития рынка переоборудования транспорта
- и другие.

В качестве спикеров в деловой программе приняли участие топ-менеджеры ведущих компаний отрасли: директор по газомоторной технике ПАО «КАМАЗ» Евгений Пронин; начальник управления реализации и маркетинга ООО «Газпром

газомоторное топливо» Денис Сафонов; первый заместитель генерального директора, главный инженер ООО «НОВАТЭК-СПГ Топливо» Артур Газизянов; начальник транспортного отдела ООО «Газпром добыча Астрахань» Растам Уразалиев; технический директор Landi Renzo Ион Мурса и другие.

Выставка GasSuf 2022 прошла при поддержке Союза предприятий газомоторной отрасли, Национальной ассоциации СПГ, Ассоциации «Национальная ассоциация предприятий технического обслуживания транспортных средств», АПС «Новые технологии газовой отрасли» и Союза организаций нефтегазовой отрасли «Российское газовое общество».

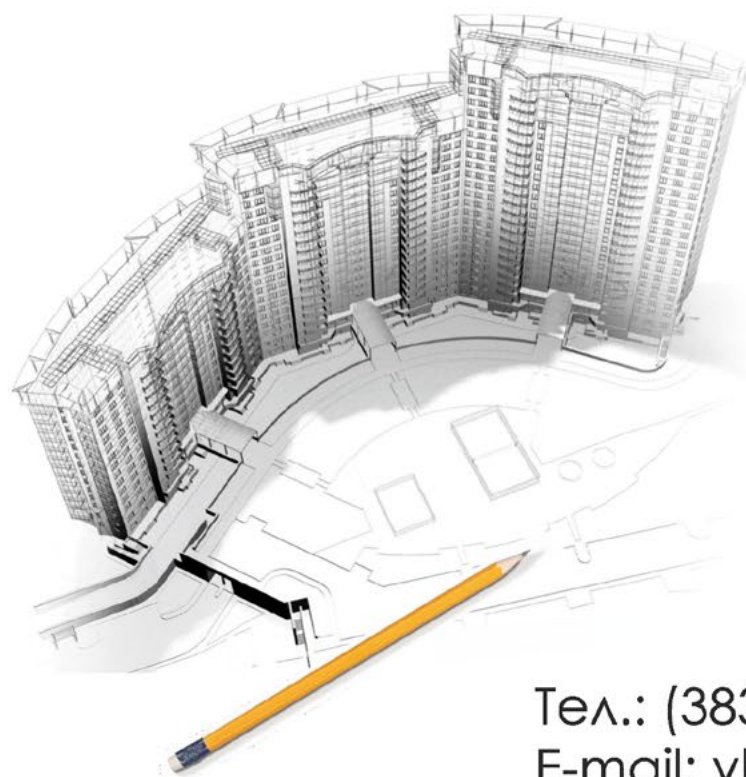
Активный интерес посетителей к продукции на GasSuf 2022 стал для экспонентов ключом к высокой коммерческой эффективности от участия в выставке. Простимулируйте продажи на год вперед – примите участие со стендом в 21-й выставке GasSuf, которая состоится 24–26 октября 2023 года в МВЦ «Крокус Экспо»!

**XX межрегиональная
специализированная
выставка**

1 - 3 марта 2023 г.

**"Стройиндустрия СЕВЕРА.
Энергетика. ЖКХ"**

г. Якутск



Организаторы:



**Союз «Торгово-промышленная
палата Республики Саха (Якутия)»**



**Выставочная компания
Сибэкспосервис
г. Новосибирск**



**Выставочная компания
СахаЭкспоСервис
г. Якутск**

Тел.: (383)3356350
E-mail: vk ses@yandex.ru, www.vkses.ru

2023

5-7 апреля
Казахстан, Атырау



ATYRAU
OIL & GAS KAZAKHSTAN

20-я Юбилейная Северо-Каспийская
региональная выставка

20 лет
успеха

«Атырау Нефть и Газ»



Подробная информация:
www.oil-gas.kz



kioge.kz



kiogekazakhstan





**ТАТ
АГРО
ЭКСПО
2023**

**V специализированная
сельскохозяйственная
выставка достижений АПК
20-21 февраля**

**| ТЕХНИКА И ЗАПЧАСТИ
| РАСТЕНИЕВОДСТВО
| ЦИФРОВИЗАЦИЯ
| ХРАНЕНИЕ, ПЕРЕРАБОТКА И
УПАКОВКА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ**

**| АГРОХОЛДИНГИ
| ЖИВОТНОВОДСТВО
| МАЛЫЕ ФОРМЫ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Организаторы:

Министерство
сельского хозяйства
и продовольствия
Республики Татарстан

АО «РАЦИН»

+7 (843) 221-77-95

expo.racin@tatar.ru

tatagroekspo.ru



СПТОКРАНЫ
WWW.CRANE-EXPO.RU

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

СПТОКРАНЫ

СПЕЦТЕХНИКА И ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

5-7 апреля 2023 г.

ЦВК ЭКСПОЦЕНТР,
павильон № 8



COM VEX



www.comvex.ru

Международная выставка коммерческого
транспорта и технологий

23 – 26 мая 2023

Крокус Экспо, Москва



При поддержке
КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

- Грузовой автотранспорт
- Пассажирский автотранспорт
- Легкие коммерческие автомобили
- Электротранспорт
- Прицепы, полуприцепы, надстройки
- Автозапчасти и компоненты
- Телематика, IT и ПО
- Сервисные услуги

СТО EXPO

Международная выставка послепродажного
обслуживания, запчастей и сервиса

23 – 26 мая 2023

Крокус Экспо, Москва

**ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ,
ЕСЛИ ВАША КОМПАНИЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:**

- Запчасти и компоненты
- Оборудование для диагностики и ремонта
- Аксессуары и тюнинг
- Масла, жидкости и смазочные материалы
- Телематика, IT-решения и ПО
- Аккумуляторные батареи и электроника

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр



www.cto-expo.ru



Главная выставка строительной техники
и технологий в России

23—26 мая 2023

Крокус Экспо, Москва

СТТ
EXPO



www.ctt-expo.ru

При поддержке

 **Крокус Экспо**
Международный выставочный центр

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

- Строительная техника и транспорт
- Производство строительных материалов
- Добыча, обогащение и транспортировка полезных ископаемых
- Запчасти и комплектующие для машин и механизмов. Смазочные материалы