

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№5-6

ИЮНЬ -
ИЮЛЬ



JAC
MOTORS



ГРУЗОМОЛЛ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР



грузовые и легковые автомобили | спецтехника | запчасти | сервис

мультибрендовый
дилерский центр
грузовой техники
на Урале

СТР. 12



SPEC-TECHNIKA.RU

comtrans

Международная выставка коммерческих автомобилей

Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне

05–08/09/2023

www.comtransexpo.ru

Реклама. 16+



ПРОМОКОД
для БЕСПЛАТНОГО посещения:

comtrans2136

Организаторы:



Генеральный инфопартнер:

Зарулем

Место проведения:



20 ЛЕТ ВМЕСТЕ
С ВАМИ

САМЫЙ

МОЩНЫЙ И ТЯЖЕЛЫЙ АВТОГРЕЙДЕР
ПРОИЗВЕДЕННЫЙ В РОССИИ



Различные модификации
автогрейдера СДМ-25,
массой от 23,5 до 29 т.,
мощностью от 220 до 400 л.с.



ЗАВОД ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
АВТОГРЕЙДЕР СДМ-25

000 «СпецДорМаш»
454010, г. Челябинск, ул. Енисейская, 36

Тел.: +7 (351) 723-08-80
8 800 333 56 58

E-mail: sdm@sdm25.ru
Сайт: sdm25.ru



СПЕЦНОВОСТИ

4

- ГК «Современные транспортные технологии» представила технику для МЧС России
- Газпромбанк лизинг и Фонд Росконгресс подписали соглашение о сотрудничестве в рамках ПМЭФ-2023
- Российские производители планируют в 2023 году произвести не менее 3,1 тыс. ед. изометрических и рефрижераторных полуприцепов
- Машина для разминирования создана на базе российского мини-погрузчика «ANT-1000»
- Российские производители специализированной техники презентовали свои последние разработки в Монголии при поддержке ассоциации «Росспецмаш»
- 24 Мая в Москве состоялась юбилейная торжественная церемония вручения наград в всероссийского конкурса «Инновации в строительной технике в России — 2023».
- Гусеничный вездеход Ростеха прошел приемочные испытания
- Челябинский механический выпустил партию гусеничных кранов для заказчика из Свердловской области
- ГАЗ представил новый автокран с самой длинной стрелой в своем классе
- Новый трактор Ростсельмаш с системой автоуправления установил рекорд России
- «Чебоксарский завод силовых агрегатов» и ЧГУ им И.Н. Ульянова цифровизируют вилочный погрузчик
- Wildberries тестирует беспилотные грузовики Evocargo в Подмоскowie



СПЕЦРЕЛИЗ

26

- 26 Среднетоннажный коммерческий транспорт: вектор рынка
- 32 Рынок мини-техники: точки роста
- 40 Стальные монстры рифея

ПРЕССРЕЛИЗ

10

- 10 Три причины, по которым российский бизнес покупает китайскую технику

ПОСТРЕЛИЗ

38

- 38 Почти 7 000 аграриев посетили выставку демонстрацию «День донского поля»
- 48 Синергия выставок СТТ EXPO, COMVEH, CTO EXPO — выставочное событие №1 в России

ТЕМА НОМЕРА

12

- 12 ГРУЗОМОЛЛ: «У нас есть всё, чтобы быть лучшим партнером по поставке грузовиков и спецтехники»



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: 05 августа 2023
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 транспорт» обязательна. Рекламируемые 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



ГК «СОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» ПРЕДСТАВИЛА ТЕХНИКУ ДЛЯ МЧС РОССИИ



ГК «Современные транспортные технологии», крупнейший дистрибьютор коммерческой техники, представила флагманские модели ГАЗ для МЧС России в рамках XIV Международного салона средств обеспечения безопасности «Комплексная безопасность 2023».

XIV Международный салон средств обеспечения безопасности «Комплексная безопасность 2023» объединил сотрудников МЧС, разработчиков и производителей научно-технической продукции для обсуждения актуальных проблем и решений в сфере защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

В выставочной экспозиции ГК «СТТ» продемонстрировала современные автомобили для нужд аварийно-спасательных служб. Среди экспонатов, с которыми посетители смогли ознакомиться на стенде компании:

Пожарная автоцистерна «Садко NEXT» для лесного хозяйства, отличающаяся высокой проходимостью и небольшими габаритами. Эргономичная двухрядная четырехдверная кабина обладает просторным салоном и вмещает до 6-7 человек. Увеличенная ширина задних дверей обеспечивает оперативный вход/выход в экипировке. В задней части салона предусмотрен ровный пол и технологический люк для удобства обслуживания агрегатов трансмиссии (сцепление, коробка передач). Объем цистерны для воды составляет 1,6 м³, а емкость пенобака для пенообразователя — 100 л, что поможет оперативно локализовать небольшое возгорание и не допустить переход огня на большую территорию.

Штабной автомобиль «Соболь NN» для организации мобильного штаба при возникновении чрезвычайной ситуации. Компактное маневренное транспортное средство для использования в условиях плотной городской застройки. Заниженная высота крыши и маленький радиус разворота позволяют отлично справляться с маневрированием в ограниченном пространстве. Пол машины покрыт автолином для предотвращения скольжения. Также предусмотрено расширенное на 30% пространство в пассажирском салоне и багажник на крыше для увеличения возможностей по перевозке груза.

Также на стенде МЧС ГК «СТТ» был представлен автомобиль оперативной группы «Садко NEXT». Техника является комплексом телекоммуникационных систем и технических средств, отвечающим современным требованиям передачи информации и обеспечивающим надежную организацию обмена данными. Уникальная проходимость полноприводного шасси, вместительный фургон из композитных материалов, оборудованный грузовым отсеком, полная комплектация дополнительным и специальным оборудованием, — все это способствует эффективному решению широкого спектра задач службы МЧС, в том числе позволят организовать управление региональными подразделениями службы вне зависимости от местоположения.

ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ И ФОНД РОСКОНГРЕСС ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В РАМКАХ ПМЭФ-2023



Вице-Президент Газпромбанка, генеральный директор Группы Газпромбанк Лизинг Максим Калинин и директор Фонда Росконгресс Александр Стуглев подписали соглашение о сотрудничестве в рамках Петербургского международного экономического форума 2023 (ПМЭФ-2023). Документ касается установления партнерских отношений в сфере информационной, экспертной и консультационной поддержки.

Начало сотрудничества Газпромбанк Лизинг и Фонда Росконгресс положено в рамках обеспечения необходимыми единицами легковых автомобилей для организации логистики участников мероприятий, организуемых Росконгрессом. Так, в начале июня 2023 года Газпромбанк Лизинг профинансировал поставку нескольких десятков отечественных Lada Vesta для эксплуатации в рамках ПМЭФ и саммита «Россия-Африка».

Максим Калинин, Вице-Президент Газпромбанка, генеральный директор Группы Газпромбанк Лизинг: «Мы рады новому для нас сотрудничеству с одним из главных организаторов экономических форумов в стране. Подписанное сегодня соглашение демонстрирует наши намерения в области взаимовыгодного партнерства с Фондом Росконгресс в информационном поле, а также является отличным примером поддержки отечественного автопрома».

Александр Стуглев, Председатель правления, директор Фонда Росконгресс: «В подписанном соглашении с АО «Газпромбанк Лизинг» заложен огромный потенциал сотрудничества, который будет способствовать проведению конгрессно-выставочных мероприятий фонда на неизменно высоком экспертном и сервисном уровне. Важная составляющая договоренностей, достигнутых на ПМЭФ-23, касается также поддержки отечественных автопроизводителей во внутреннем и международном медийном пространстве за счет интеграции российских автобрендов в ключевые партнерские бизнес мероприятия».

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПЛАНИРУЮТ В 2023 ГОДУ ПРОИЗВЕСТИ НЕ МЕНЕЕ 3,1 ТЫС. ЕД. ИЗОМЕТРИЧЕСКИХ И РЕФРИЖЕРАТОРНЫХ ПОЛУПРИЦЕПОВ

Российские производители в случае наличия платежеспособного спроса планируют в 2023 году произвести не менее 3100 ед. изотермических/рефрижераторных полуприцепов. При этом их мощности будут недогружены, сообщает Ассоциация «Росспецмаш».

Общий рынок новых изотермических/рефрижераторных полуприцепов в 2022 году составил 2692 ед.

Потребность в новых изотермических/рефрижераторных полуприцепах оценивается в 4000 – 4500 ед. в год.



Мощности отечественных производителей уже в 2024 году позволят выпустить не менее 6600 ед. изотермических/рефрижераторных полуприцепов.

В целом отгрузки российских автомобильных полуприцепов на внутренний рынок увеличились в количественном выражении за первые четыре месяца 2023 года на 24% - до 6 тыс. ед. Выпуск отечественных полуприцепов за этот же период вырос на 18,1%, до 6,3 тыс. штук.

МАШИНА ДЛЯ РАЗМИНИРОВАНИЯ СОЗДАНА НА БАЗЕ РОССИЙСКОГО МИНИ-ПОГРУЗЧИКА «ANT-1000»

Предприятия холдинга Высокоточные комплексы — АО «КЭМЗ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») и АО «ВНИИ «Сигнал» завершили создание машины разминирования на базе мини-погрузчика «Ant-1000» с дистанционным управлением. Опытный образец представлен специалистам и широкой



публике на международном салоне средств обеспечения безопасности «Комплексная безопасность-2023», который открылся сегодня в КВЦ «Патриот».

«Машина создана нашими предприятиями в инициативном порядке, в тесной научной и производственной кооперации, — уточнил генеральный директор АО «ВНИИ «Сигнал»-управляющей организации АО «КЭМЗ» Владимир Пименов. — Данная техника в первую очередь предназначена для использования в новых регионах Российской Федерации — Донецкой и Луганской народных республиках, Запорожской и Херсонской областях, для обнаружения и ликвидации противопехотных мин».

Она оснащена цельнонаполненными колесами и накидными гусеницами, которые значительно увеличивают ее проходимость и стойкость. В качестве рабочего органа используется цепной молотковый трал.

Особенность машины — наличие, наряду со штатными органами управления, системы дистанционного управления разработки АО «ВНИИ «Сигнал»,



ВИБРАЦИОННАЯ НАДЁЖНОСТЬ (VIBRONA™)
НАДЁЖНЫЙ ПОСТАВЩИК ПРОМЫШЛЕННОЙ ВИБРОИЗОЛЯЦИИ



Передовой производитель в области виброизоляции. Компания разрабатывает решения, производит и предлагает к поставке виброизоляцию, соответствующую требованиям различных рынков.

Цельнометаллические, пневматические пружинные, тросовые, резиновые и силиконовые виброизоляторы для любого промышленного оборудования с широким диапазоном условий эксплуатации, нагрузка на один виброизолятор от 0,1 до 200000 кг.



Тел: +7 (846) 252-92-91; 243-0-27
Факс: +7 (846) 375-75-90, mail@vibrona.ru

www.vibrona.ru

которая позволяет оператору управлять ей на расстоянии до 1 километра.

«Подобные современные технические решения необходимы для обеспечения безопасности новых территорий. Предприятия холдинга Высокоточные комплексы готовы поставить для Минобороны и МЧС России первую партию машин разминирования уже в 2023 году», — подчеркнули в Высокоточных комплексах.

АО «НПО «Высокоточные комплексы» — образовано в 2009 году с целью консолидации научно-технического потенциала группы профильных предприятий для создания на основе инноваций и технологической модернизации существующей производственной базы перспективных вооружений, военной и специальной техники (ВВСТ) в области высокоточных систем и комплексов вооружения тактической зоны боевых действий. Входит в состав Госкорпорации Ростех.

Госкорпорация Ростех — крупнейшая промышленная компания России. Объединяет порядка 800 научных и производственных организаций в 60 регионах страны. Ключевые направления деятельности — авиастроение, радиоэлектроника, медицинские технологии, инновационные материалы и др. Продукция корпорации поставляется более чем в 100 стран мира. Почти треть выручки компании обеспечивает экспорт высокотехнологичной продукции.

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ ПРЕЗЕНТОВАЛИ СВОИ ПОСЛЕДНИЕ РАЗРАБОТКИ В МОНГОЛИИ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ АССОЦИАЦИИ «РОСПЕЦМАШ»



В Монголии прошла специализированная выставка сельскохозяйственной и строительно-дорожной техники «Спецмаш-2023», организованная Минпромторгом России при поддержке Ассоциации «Роспецмаш». Оператором выступает АО «Экспоцентр».

В церемонии открытия выставки приняли участие Генеральный консул Российской Федерации в Дархане Руслан Зайнутдинов, директор Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России Мария Елкина, Торговый представитель Российской Федерации в Монголии Максим Васильев, Губернатор аймака Дархан-Уул Б. Азжаргал, директор Департамента политики и планирования Министерства продовольствия, сельского хозяйства и лёгкой промышленности Монголии Ц. Болорчулуун.

После церемонии открытия гости осмотрели экспозицию. В выставке принимают участие 16 отечественных предприятий: Алтайские машиностроительные заводы «Алмаз», Завод Воронеж Агромаш, Кузнецовский РМЗ, Курганский завод дорожных машин, Лаборатория инженерных систем («ЛиС»), Мельинвест, Меркатор Холдинг, Сальсксельмаш, Сибирская Экспортно-Импортная Компания, СДМ, ОМ-СЕЛЬМАШ, Пегас-Агро, Петербургский тракторный завод, Ростсельмаш, Торговый дом «Спутник», Техносталь.

На площади более 1500 кв.м. монгольские посетители знакомятся с

популярными моделями сельскохозяйственных тракторов, зерноуборочных комбайнов, посевных комплексов, самоходных опрыскивателей-разбрасывателей, культиваторов и другой сельскохозяйственной техники. Помимо этого, на выставке представлена коммунальная техника.

Презентация возможностей российских заводов стала важным событием для монгольских государственных структур и деловых кругов. Среди посетителей — местные дистрибьюторы специализированной техники, лизинговые компании и потенциальные потребители.

Деловая программа выставки включает серию деловых мероприятий и встреч. Круглый стол «Россия и Монголия: развитие сотрудничества в сельском хозяйстве и дорожном строительстве»; рабочую поездку с посещением местного фермерского хозяйства, В2В- и В2G-встречи.

По словам директора Ассоциации «Роспецмаш» Аллы Елизаровой, российские производители специализированной техники заинтересованы в расширении экспортных поставок и рассматривают разные формы сотрудничества с иностранными партнерами. Ранее в мае Ассоциация «Роспецмаш» поддержала бизнес-миссию отечественных производителей в Азербайджан и выступила организатором бизнес-миссии в Алжир. Переговоры с потенциальными клиентами показывают высокую заинтересованность в дальнейшем конструктивном сотрудничестве.

24 МАЯ В МОСКВЕ СОСТОЯЛАСЬ ЮБИЛЕЙНАЯ ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ НАГРАД V ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ В РОССИИ — 2023»



Компания UMG стала победителем в номинации «Лучший экскаватор» за разработку гусеничных экскаваторов E225.

Цель конкурса — выявить инновационные решения в строительной технике, представленной в России, на основании мнения членов независимого жюри. Жюри состоит из авторитетных экспертов и журналистов специализированных российских изданий, освещающих строительно-дорожную тематику.

«Премия «Экскаватор года» — это заслуженная победа всего коллектива компании UMG. Очень приятно получить награду от столь влиятельного и уважаемого жюри в одном из главных для нас сегментов. Хотел бы сказать большое спасибо сотрудникам нашего инженерного центра, которые проделали большую работу над линейкой экскаваторов» — выступил на церемонии директор по маркетингу UMG Алексей Слухай.

Гусеничные экскаваторы UMG E225 — это полностью созданные российскими инженерами строительно-дорожные машины, которые не имеют аналогов на российском рынке и занимают лидирующие позиции в классе по своему функционалу. Кроме того, на машинах устанавливаются современные

двигатели российского производства, ничем не уступающий иностранным. Одно из ключевых преимуществ UMG E225 является экономичность. Модель экскаватора E225NC является «габаритной», т.е. ширина машины не превышает 2,5 м. Это позволяет клиентам перевозить её по дорогам общего пользования без специальных разрешений — существенно экономя на доставке. Далеко не все производители гусеничных экскаваторов имеют в своём продуктовом портфеле габаритные машины. В связи с этим конкурентов у нашей модели совсем не много. Конечно, сейчас слишком рано делить места, но мы уверены, что модель E225NC способна стать лидером данного подсегмента.

UMG — российский производитель строительно-дорожной и специальной техники. В периметре компании машиностроительные заводы: Эксмаш, Тверской экскаватор, Брянский арсенал, Челябинские строительно-дорожные машины. Основные виды продукции: колёсные и гусеничные экскаваторы, индустриальные перегружатели, экскаваторы-погрузчики, экскаваторы-планировщики, автогрейдеры, телескопические погрузчики, фронтальные погрузчики. А также в продуктовую линейку входят мульчеры, коммунальные машины, экскаваторы на автомобильном шасси, ратраки.

ГУСЕНИЧНЫЙ ВЕЗДЕХОД РОСТЕХА ПРОШЕЛ ПРИЕМОЧНЫЕ ИСПЫТАНИЯ



Полностью отечественный гусеничный вездеход ТМ-140 холдинга «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех прошёл приемочные испытания межведомственной комиссии МЧС России. В течение трех дней созданная на «Курганмашзаводе» машина проходила тестовые задания, по результатам которых доказала свои высокие эксплуатационные характеристики.

ТМ-140 в ходе испытаний с легкостью преодолевала болотистые участки местности, горку в 35 градусов, сложные рельефные перепады. Сейчас рассматривается вопрос принятия техники на снабжение МЧС России.

«Принцип, который положен в основу модульной компоновки ТМ-140 Курганмашзавода, — это абсолютно новый подход в развитии российского промышленного машиностроения. Помимо универсального модуля, позволяющего решать задачи разного характера, вездеход может быть укомплектован электростанцией, мастерской для проведения ремонтно-восстановительных, сварочных и слесарных работ. А высокий запас хода более 500 километров позволяет экипажу преодолевать большие расстояния в автономном режиме», — сказал исполнительный директор «Курганмашзавода» Петр Тюков.

До приемочных испытаний курганский вездеход принимал участие в экспедиции «Безопасная Арктика - 2023», организованной весной этого года МЧС России. Кроме двух ТМ-140, оборудованных жилыми модулями, на маршрут вышло более 20 единиц отечественной вездеходной колесной и гусеничной техники.

За 12 суток экспедиция преодолела около 1600 километров арктической тундры по территориям трех субъектов России: Республики Коми, Ненецкого и

Ямало-Ненецкого автономных округов. Часть дороги пролегла по так называемым «зимникам», но в основном это была арктическая тундра, где то и дело встречались крутые берега рек и обрывы глубиной до 30 метров, преодолевать которые приходилось через снежную пургу с нулевой видимостью.

Ежедневно спасатели отрабатывали сценарии различных происшествий: эвакуация населения, столкновение крупной вездеходной техники в условиях тундры, поиск пропавшей туристической группы с помощью беспилотника, поисковые работы в снежной толще после схода лавины с применением георадаров, обследование акватории подо льдом, развертывание базового лагеря спасателей.

Курганские ТМ-140 не только с легкостью преодолевали снежное бездорожье, но и выручали другие экипажи в экстремальных дорожных условиях. На протяжении всего маршрута обеспечивали перевозку на борту тяжелого оборудования. Участники экспедиции высоко оценили простоту управления, ходовые качества, надежность и комфорт работы экипажа ТМ-140 в условиях Арктики.

ЧЕЛЯБИНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ВЫПУСТИЛ ПАРТИЮ ГУСЕНИЧНЫХ КРАНОВ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА ИЗ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ



В соответствии с графиком поставок Челябинский механический завод (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») отгрузил заказчику из Свердловской области партию монтажных гусеничных дизель-электрических кранов грузоподъемностью 50 тонн.

Краны ДЭК-501 отличаются усиленной ходовой частью, которая обеспечивает возможность работы в стесненных условиях с грузами на уменьшенном опорном контуре, что особенно важно при локации техники на небольшой площадке. Гусеничные краны этой модификации комплектуются встроенной дизель-генераторной установкой, которая может использоваться как автономный источник питания и, при необходимости, как дополнительный источник электроэнергии. Кроме того, в конструкции техники предусмотрено питание от внешней электросети 380В/50 Гц.

«Кран ДЭК-501 — универсальная и надежная машина, которая подходит для выполнения точных монтажных работ, погрузочно-разгрузочных операций на различных объектах. Электрический привод и возможность передвижения с грузом массой до 40 тонн во многом определяют востребованность данной модели», — рассказал начальник группы дизель-электрических кранов ОАО «ЧМЗ» Вадим Горянов.

После прохождения расширенной программы испытаний партия кранов ДЭК-501 отправлена в Свердловскую область заказчику, специализирующемуся на дорожном и промышленно-гражданском строительстве.

Технические особенности и комплектация отгруженных ДЭК-501

- Грузоподъемность – 50 тонн;
- Длина стрелы – 45 метров;
- Максимальный грузовой момент – 225 тм;
- Эргономичная кабина оператора увеличенного объема со встроенными джойстиками управления крановыми операциями;
- Жесткий гусек длиной 5 метров;
- Возможность подключения различного навесного оборудования (грейфера, молота, электромагнита и др.), а также сваебойного и бурового оборудования;
- Конструкция крана предусматривает различные варианты разборки для транспортировки ж/д или автотранспортом. Масса самой тяжелой части – 20,1 тонны.

Для справки: Впервые Челябинский механический завод представил на рынке дизель-электрические краны на гусеничном ходу модели ДЭК-501 в 2016 году. Сегодня обновленные гусеничные краны ДЭК-501 имеют модернизированную поворотную и ходовую часть, а также обладают улучшенными грузысотными характеристиками. В настоящее время ОАО «ЧМЗ» предлагает разные модели гусеничных кранов грузоподъемностью 25-100 тонн.

ГАЗ ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЙ АВТОКРАН С САМОЙ ДЛИННОЙ СТРЕЛОЙ В СВОЕМ КЛАССЕ



Галицкий автокрановый завод (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») представил автокран «Комсомолец» грузоподъемностью 35 тонн со стрелой 41 метр. Это самая длинная стрела в своем классе. Применение технологии «трансформер» позволит автокрану поднимать груз на высоту 57 метров (19 этаж).

Увеличенный опорный контур 5,55 х 6,4 метра дает существенное преимущество в плане грузысотных характеристик, благодаря чему «Комсомолец» может работать на вылете до 38 метров.

5-ти секционная стрела с сечением «ОВАЛОИД» имеет два гидроцилиндра. Это позволяет использовать различные режимы телескопирования и очередность выдвижения секций.

Просторная, теплая и эргономичная кабина крановщика оснащена системой наклона до 20 градусов и панорамным передним стеклом, а отопитель и кондиционер гарантируют комфортную работу в любое время года.

Система управления автокрана осуществляется с помощью многоцелевых гидропропорциональных джойстиков, позволяющих более точно управлять движением груза на медленных скоростях.

«Комсомолец» разработан как для передвижения на строительных площадках, так и для работы в городских условиях с соблюдением существующих стандартов по габаритам и нагрузкам на оси, что позволяет ему передвигаться по дорогам без дополнительных разрешений.

НОВЫЙ ТРАКТОР РОСТСЕЛЬМАШ С СИСТЕМОЙ АВТОУПРАВЛЕНИЯ УСТАНОВИЛ РЕКОРД РОССИИ



Трактор Ростсельмаш 2400, оснащенный новой системой автоуправления РСМ Агротроник Пилот 1.0 Электроруль, ровно за 24 часа обработал 494, 9 га на культивации паров.

Ведущий российский разработчик и производитель сельскохозяйственной техники компания Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») установила рекорд в номинации «Самая большая площадь культивации трактором мощностью до 450 л.с. с системой автоуправления за 24 часа в России».

Рекорд поставлен на землях хозяйства «Калининское» в селе Покойное Ставропольского края. Трактор работал с тяжелым культиватором R-1480 шириной захвата 14,9м производства Ростсельмаш.

К особенностям события можно отнести тот факт, что мероприятие проходило в экстремальных условиях. Его старт 14 июня планировался задолго до назначенной даты, и никто не мог предполагать насколько сложной будет погода в этот день. Сильный дождь с грозой, выпавшие на ночь, в которую работала агромашина, стали дополнительным экзаменом для техники. Трактор Ростсельмаш с ним отлично справился, подтвердив высокие ходовые качества и надежность продукции отечественного сельхозмашиностроения.

«Техника работала без перерыва. Из-за сильной жары и ветра днем мы столкнулись с сильной запыленностью. Трактор шел в пылевом облаке: не было видно ни культиватора, ни разворотной полосы. Ночью же начался дождь и гроза. В этих погодных условиях система автоуправления с электрорулем нас выручала и способствовала достижению высоких результатов. Машина шла четко по приборам. Трактор 2400 в этот раз прошел огонь и воду!» – рассказал Олег Стецюк, управляющий товарной группой компании Ростсельмаш.

На протяжении всего времени велась видео- и фотофиксация. Рекорд зафиксировали эксперты Книги рекордов России, которые вручили соответствующий сертификат.

«Комплекс инженерных решений по созданию надежных агромашин и электронных систем, повышающих эффективную работу техники, и стал основой для нового рекорда. Данным фактом мы хотели еще раз продемонстрировать: применение современной сельхозтехники и технологий точного земледелия позволяют аграриям добиваться рекордных показателей, даже в сложных, непрогнозируемых, погодных условиях» – подчеркнул Андрей Рябов, директор департамента маркетинга компании Ростсельмаш.

«ЧЕБОКСАРСКИЙ ЗАВОД СИЛОВЫХ АГРЕГАТОВ» И ЧГУ ИМ И.Н. УЛЬЯНОВА ЦИФРОВИЗИРУЮТ ВИЛОЧНЫЙ ПОГРУЗЧИК

В Чувашской Республике вплотную взялись за проект по созданию системы мониторинга и беспилотного управления вилочным погрузчиком, способного работать без оператора.

На начальном этапе погрузчик будет оснащен всевозможными датчиками для отслеживания перемещения, параметров перевозимого груза и работы

систем погрузчика. Этот этап работ даст возможность создать систему мониторинга работы машины, что позволит снизить нерациональное использование техники и увеличить производительность труда.

«Преимуществом разработки такой системы станет удаленный контроль техники, топливный контроль, контроль эксплуатации и скоростного режима на предприятии, контроль моточасов и простоев, регламента соблюдения технического обслуживания машины, возможность удаленной блокировки при нарушении условий аренды, а также фиксация срабатывания аварийной сигнализации», – отметил генеральный директор ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов» Александр Дмитриев.

Как результат работ, на основе собранных данных будет создана автоматизированная система управления внутрискладскими перемещениями грузов.

«Погрузчик будет оснащен датчиками и камерами для пространственной ориентации, что даст возможность ориентироваться во внутрискладском пространстве, распознать препятствия на пути следования машины и своевременно совершить маневр для их преодоления», – отметил проректор по научной работе ЧГУ им И.Н. Ульянова Евгений Николаевич Кадышев.

Для тестирования системы нового поколения на складских предприятиях будут выделены отдельные зоны, где под наблюдением инженеров – разработчиков будет перемещаться погрузчик, выполняя рядовые операции без участия человека.

Реализация проекта позволит автоматизировать складские комплексы и системы хранения. Ожидается, что производительность таких умных машин превысит показатели своих предшественников, которые функционируют под управлением человека.

WILDBERRIES ТЕСТИРУЕТ БЕСПИЛОТНЫЕ ГРУЗОВИКИ EVOCARGO В ПОДМОСКОВЬЕ

Онлайн-платформа начала использовать грузовые электромобили без водителей

Перевозки автономными грузовыми машинами компании Evocargo запущены в распределительном центре компании в Электростали Московской области. Передвижение осуществляется по заданному маршруту, который



определяет инженер-оператор, на время теста его протяженность составляет 2,5 км. Машина самостоятельно перемещает заранее погруженные в нее товары между различными блоками логистического центра компании, где происходит их дальнейшая обработка и сортировка. Проект реализуется совместно с крупной российской компанией Evocargo, оказывающей логистический сервис на базе автономных грузовиков собственного производства.

«Мы планируем, что использование таких электромобилей позволит повысить эффективность нашей логистики для партнеров и покупателей. На первом этапе скорость перемещения товаров с помощью машины на складе может вырасти до 2 раз, что в дальнейшем позволит увеличить и скорость доставки заказов до покупателей», – поделились в компании Wildberries.

Ежедневно электромобиль перевозит более 50 тыс. единиц товаров – не только одежду, товары для дома, электронику, но и крупногабаритные вещи. Общая грузоподъемность машины достигает 2 тонн.

Безопасность перевозок и навигация обеспечивается специальными высокочувствительными световыми и звуковыми датчиками, спутниковой навигацией, видеоканалами. Также на случай экстренной остановки грузовик дополнительно контролируется оператором – 1 специалист может отслеживать работу до 10 автономных машин одновременно.

Автономный транспорт работает без использования горючего топлива, заряжается от электричества и является экологически чистым.

После завершения этапа тестирования автопарк электромобилей может быть расширен для перевозки грузов между несколькими логистическими центрами Wildberries.



ГИДРАВЛИКОВ
Группа

ГИДРАВЛИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И АВТОКОМПОНЕНТЫ

ТОПЛИВНЫЕ БАКИ И ЭЛЕМЕНТЫ КРЕПЕЖА



НАСОСЫ, КОМЫ, ТЕПЛООБМЕННИКИ, ПРОПОРЦИОНАЛЬНЫЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛИ И Т.Д.



«Группа Гидравлик»

www.gidravlikov.ru
+7 (495) 505-63-23
sales@gidravlikov.ru

Три причины, по которым российский бизнес покупает китайскую технику

По результатам 2022 года Федеральная таможенная служба РФ зафиксировала прирост импорта специальной и грузовой техники из Китая в полтора раза по сравнению с 2021 годом. В результате целый ряд брендов из Поднебесной занял более половины рынка в различных автосегментах. Особенно значительно позиции китайских производителей укрепились среди автокранов, грузовиков, погрузчиков, строительной техники, тягачей и экскаваторов. Российский бизнес выбирает машины из КНР: и для этого есть объективные причины.



АКТИВНОСТЬ НА РЫНКЕ

В результате ухода с российского рынка ряда мировых производителей спецтехники китайские бренды – Sany, SDLG, XCMG, Lonking, XCMG, Howo, Zoomlion, LiuGong – начали активно занимать их доли. По данным ID-Marketing, в сегменте фронтальных погрузчиков доля машин из КНР достигла 99%, импорт китайских автокранов в 2022 году вырос на 142%, карьерных самосвалов – на 75%. По данным «Росспецмаш», в текущем году доля импорта среди экскаваторов составляет 81%, автогрейдеров – 70%, дорожных катков – 65%.

ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ

Практически во всех видах техники китайские бренды сегодня предлагают современные, выносливые, технологичные машины. Это подтвердила международная выставка «Строительная техника и технологии 2023», где производители ярко продемонстрировали возможности флагманских моделей. Причем высокую эргономичность и производительность показывают и машины топовых марок, и новые для России бренды. Рассмотрим несколько машин китайских марок, которые так сильно приглянулись российским компаниям из разных секторов экономики. Например, Zoomlion впечатлил в прошлом году не

только давно завоевавшими доверие автокранами. Компания поставила более 1 000 тракторов российским аграриям, в три раза расширила дилерскую сеть и увеличила продажи экскаваторов. Одной из самых популярных является модель ZE215E – гидравлический экскаватор с двигателем CUMMINS или ISUZU с турбонаддувом для повышения мощности и снижения выбросов: новой гидравлической системой и усовершенствованной электроникой.

Благодаря номинальной производительности SAE 1 куб. м, большому диапазону выемки, хорошей устойчивости и координации, плавности

хода, балансу эффективности и экономичности машина используется на объектах гражданского и дорожного строительства, водоохраны, энергетики, нефтегазовой и добывающей промышленности, ВПК и других.

Другой представитель КНР – Lonking – увеличил поставки фронтальных и вилочных погрузчиков. Примечательно, что техника этого бренда выполняет широкий спектр строительных задач в самых разнообразных отраслях экономики: от дорожного и гражданского строительства до археологии, от работ по освоению Арктики до функционирования на сложных подземных объектах.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ZOOMLION ZE215E

Рабочая масса	21 300 кг
Номинальная мощность	112 кВт (1950 об/мин)
Скорость движения	3,3 – 3,5 км/ч
Скорость поворота	11,5 об/мин
Способность преодоления подъема	35 градусов
Максимальное тяговое усилие	192 кН
Вырывное усилие	157 кН

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ LONKING CDM 312

Грузоподъемность	1 230 кг
Двигатель	XINCHAI
Мощность	75 л. с.
Гидравлическая система	Bosch
Скорость хода	11,8 км/ч
Длина	3 350 мм
Высота	2 050 мм
Ширина	1 820 мм
Объем ковша	0,54 куб. м
Максимальная высота подъема	3 880 мм
Дорожный просвет	180 мм

Так, топовой моделью в текущем году стал производственный мини-погрузчик Lonking CDM 312 с эксплуатационной массой 3700 килограмм.

Небольшие габариты и отличная маневренность позволяют задействовать мини-погрузчик в промышленности, строительстве, коммунальной сфере и сельском хозяйстве для перемещения строительных материалов и выполнения подъемно-транспортных работ.

Семейство крупнотоннажных самосвалов и автобетоносмесителей Howo, разработанных на базе от Volvo FH и MAN TGA, ничуть не уступает европейцам в плане эргономики, грузоподъемности и надежности. Эта техника работает на тысячах строительных объектов и выдерживает высокие нагрузки. Яркий представитель – Howo ZZ5407 с колесной формулой 8 x 4.

Представители строительной отрасли высоко ценят данную машину за надежность и производительность, а операторы за маневренность и комфорт: она оснащена кондиционером, климат-контролем, магнитолой, подогревом сидений, рулевой колонкой с изменяемым углом. Кроме того, ABS имеет сдвоенные лонжероны и зависимую переднюю подвеску со стабилизаторами устойчивости.

Мы привели лишь несколько примеров, в реальности их в десятки раз больше. Абсолютно в каждом сегменте специальной техники можно подобрать машину с оптимальными характеристиками для конкретных задач.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ HOWO ZZ5407

Грузоподъемность	31 000 кг
Расход топлива	32 л / 100 км
Максимальная скорость движения	90 км/ч
Мощность двигателя	336 – 371 л. с.
Колесная формула	8 x 4
Экологический стандарт	Евро 3

ДОСТУПНОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ В ЛИЗИНГ

Проникновение лизинга в сегменте спецтехники является одним из самых высоких. По оценкам экспертов, свыше 80% сделок заключаются с применением этого типа финансирования. И с каждым годом этот фактор меняет структуру рынка в пользу машин из КНР. Хорошо видно, как менялись лидеры продаж спецтехники по годам по данным продаж ВТБ Лизинг:

2021

Марка	Модель
Беларус	82.1
JCB	3CX
HIDROMEK	HMK102B
JCB	4CX
Беларус	1221.3
JCB	3CXT14M2NM
Беларус	952.3
SDLG	LG933L
LIUGONG	CLG835H
BOBCAT	S530

2022

Марка	Модель
Беларус	82.1
ZOOMLION	ZE215E
LIUGONG	CLG835H
XCMG	XCT25L5
LONKING	CDM312
SDLG	LG933L
JCB	3CX
HIDROMEK	HMK102B
LIUGONG	LG833N
HANGCHA	CPD30-AG2

2023

Марка	Модель
Беларус	82.1
ZOOMLION	ZE215E
RUNMAX	SE460TS
LONKING	CDM312
HOWO	ZZ5407
Беларус	1221.3
LGCE	E6255F
CUKUROVA	884
HIDROMEK	HMK102B
LONKING	CDM312

Эти сведения подтверждают, что технологичность китайской спецтехники вместе с преимуществами лизинга дают синергетический эффект и позволяют бизнесу развиваться. Кроме того, за счет специальных скидок, экономии на налогах и равномерному распределению финансовой нагрузки лизинг дает возможность приобрести сразу больше одного транспортного средства.

Приведем пример выгодной покупки фронтального погрузчика XGMA XG931N в ВТБ Лизинг:

Базовая стоимость машины 7 275 000 рублей
Стоимость техники со скидкой 6 700 000 рублей
Аванс 46%
Срок лизинга 60 месяцев
Выкупной платеж 1 000 рублей
Сумма договора лизинга 8 251 613 рублей
Ежемесячный платеж 86 160 рублей
Экономия по налогам 2 750 000 рублей
Итоговая стоимость техники за вычетом налоговой экономии 5 501 613 рублей.

Узнайте больше о лизинге спецтехники и грузового транспорта из КНР на сайте или по телефону 8 800 551 83 92.

ГРУЗОМОЛЛ:

«У нас есть всё, чтобы быть лучшим партнером по поставке грузовиков и спецтехники»

Компания ГРУЗОМОЛЛ – не просто поставщик автотранспортной техники, а мультибрендовый холдинг, который закрывает любые потребности клиентов в плане грузовых автомобилей и спецтехники. Сегодня ГРУЗОМОЛЛ является мультибрендовым дилерским центром и надежным партнером полного цикла!



Уже более 20 лет ГРУЗОМОЛЛ успешно развивает несколько брендов, что позволяет продавать большой ассортимент грузовой техники для нужд строительства, логистики, добывающей промышленности и других отраслей.

КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА:

- Подбор техники под цели и задачи предприятий;
- Сотрудничество с кредитными и лизинговыми компаниями;
- Техническое обслуживание и предпродажная подготовка;
- Доставка спецтехники по всей России;
- Гарантийное и постгарантийное обслуживание на всем этапе владения техникой;
- Большой современный складской комплекс для хранения запасных частей и аксессуаров, магазин запчастей.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ... ПОИСК СВОЕГО ПУТИ

Подробнее об истории, стратегии и секретах успеха рассказал Евгений Дмитриев, директор мультибрендового дилерского центра ГРУЗОМОЛЛ.

- Как вы шли к формированию брендового портфеля?

КОМПАНИЯ С ИСТОРИЕЙ БОЛЕЕ 20-ти ЛЕТ

У истоков компании ГРУЗОМОЛЛ находился с 1999 года автоцентр «Ландо», который к 2012 году достиг заметных успехов и накопил достаточно большой опыт дилера по работе с коммерческим транспортом и крупными брендами: FAW, FOTON, BAW, Hyundai и Kia.



Директор компании ГРУЗОМОЛЛ Дмитриев Евгений Сергеевич

1999 г. FAW, FOTON, BAW, Hyundai, Kia

2012 г.

В период с 2012 по 2013 г. отечественный авто-рынок переживал бурное развитие, одновременно потребители становились все более искушенными. Перед руководством «Автоцентра «Ландо» встал вопрос о методах работы компаний и стратегии развития от дельного бизнеса по грузовое технике в соответствии с современными требованиями рынка. Выделение всех направлений компании по грузовой технике под одним брендом было логичным шагом, и такое решение было принято в конце 2012 года.



2013 г.

Образование крупного мультибрендового дилерского центра

Основная цель компании ГРУЗОМОЛЛ — завоевание позиций лидера на региональном рынке нового коммерческого транспорта, сохранение позиций лидера на рынке автомобилей с пробегом.



ГРУЗОМОЛЛ – мультибрендовый дилерский центр

Свою историю крупнейший мультибрендовый дилерский центр ГРУЗОМОЛЛ начинает с 1 февраля 2013 года.

На начало 2013 года ГРУЗОМОЛЛ являлся официальным дилером пяти брендов грузового транспорта. В декабре 2014 года мы открыли отдельную площадку тяжелых грузовиков и спецтехники на 500 машиномест, вот так начал зарождаться АВТОМОБИЛЬНЫЙ ГОРОД ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ на Урале.

2015 г.

Официальный сервисный центр ГАЗ

2018 г.

Официальный дилер JAC грузовые авто

2019 г.

Официальный дилер JAC легковые авто

Уникальная коллаборация от ГРУЗОМОЛЛ

Презентация обновленного дилерского центра JAC MOTORS от ГРУЗОМОЛЛ состоялась 9 сентября!

Теперь в JAC-Екатеринбург (ГРУЗОМОЛЛ) можно приобрести не только коммерческий и грузовой транспорт, но и легковые автомобили. «Это удивительная коллаборация», — отметили на презентации.

Отдельно хочется рассказать про бренд JACMOTORS, с которым мы начали работать в 2018 году. Тогда этот китайский бренд только пришел в Россию, мы стали одним из первых дилеров, которые продвигали данную технику. Конкуренция на рынке была острая, и выводить новый китайский бренд на фоне таких марок как ISUZU, HINO, Hyundai и FUSO было достаточно непросто.

Наша главная задача состояла в том, чтобы формировать доверие к технике за счет ее качества, доступности сервиса и запчастей. Мы с коллегами и импортерами шли вперед, развивали продажи, все больше охватывали рынок.



Постепенно кропотливый труд приносил свои плоды, а затем общая экономическая и политическая ситуация изменилась, рынок взял курс на восток. Учитывая наши наработки, темпы роста продаж техники JAC пошли вверх в геометрической прогрессии.

Но для нас этот успех не стал поводом останавливаться на достигнутом, и сегодня в нашем портфеле присутствуют такие бренды как JAC, FOTON, DONGFENG и FAW — ключевые бренды китайских заводов. И каждый из них занял свою нишу, хотя модельный ряд во многом похож и включает легкие, среднетоннажные и крупнотоннажные грузовики.



2022 г.

Открытие дилерского центра FOTON



Официальный дилер Ashok Leyland

2023 г. Официальный дилер DONGFENG

Официальный дилер крупнотоннажной техники JAC

**НОВЫЙ БРЕНД**

Dongfeng в сегменте малотоннажных, среднетоннажных грузовиков только начинает заходить на рынок и предлагает модели сопоставимые с названными выше марками. ГРУЗОМОЛЛ уже является официальным дилером этого бренда, первые продажи у нас стартовали в июле 2023 года. А в конце этого же месяца состоялся автопробег коммерческого транспорта DONGFENG, в рамках мероприятия были продемонстрированы новые модели техники на базе лёгкого грузовика Dongfeng Captain-T.



Что касается FAW, на данный момент в Россию не поставляются средние грузовики, ввозятся только HCV, но к концу года планируется появление и более легких машин. Зато на шасси FAW есть большой спектр спецтехники и надстроек с ОТТС: краны-манипуляторы, ломовозы, топливозаправщики.



Палитра автомобилей FOTON аналогична тому, что предлагает JAC, но марка более известная российским потребителям, для некоторых более понятная. Продажи обеих этих марок развиваются стремительно.



2023 год обещает быть насыщеннее других и уже сейчас компания ГРУЗОМОЛЛ готовится к открытию нового дилерского центра, проводит клиентские дни по ознакомлению с новыми брендами, моделями коммерческих автомобилей и продолжает активно застраивать новые площади.

- Есть ли внутренняя конкуренция между марками? Можно ли дифференцировать их по каким-то критериям: например, по отличиям в назначении или тоннажности?

- На сегодняшний день клиенты в основном уже знакомы со всеми представленными нами брендами и чаще всего обращаются за конкретными моделями. Например, если клиент успешно эксплуатирует парк автомобилей JAC, он так и продолжает приобретать технику этой марки. Важно, что у покупателя всегда есть выбор в плане приоритетных характеристик машины, стоимости и даже внешнего вида.

- Какие модели у каждого бренда сегодня наиболее востребованы?

- Во-первых, всегда востребованы автомобили полной массой 12 тонн, это максимальная масса, которая позволяет не устанавливать систему «Платон».

Во-вторых, если говорить об исполнении, хорошо продаются машины с изотермическим фургоном: их приобретают представители продуктовой отрасли и HoReCa, у которых объемы не снижаются, несмотря на внешние факторы. Если по направлению логистики наблюдается спад, грузоперевозок стало меньше и продажи техники снизились, то спрос на изотермические фургоны остался на прежнем уровне.



Высокий спрос на самосвалы и тягачи в 2022-2023 г.

В этом сегменте, пожалуй, рынок сейчас развивается особенно активно: предложений на рынке стало достаточно много, появились новые бренды и между ними идет борьба за репутацию.

Мы находимся в исторической точке: решается, кто займет первенство в НОВОЙ большой семерке.

- Можно ли сказать, что отношение российского бизнеса к китайской технике изменилось?

- Да, это процесс происходит прямо сейчас на наших с вами глазах. Я прекрасно помню стереотипы и возражения по поводу коммерческого транспорта из КНР, сейчас у большинства собственников представление меняется не только в плане автомобилей, но и в других направлениях. Формируется позитивный опыт эксплуатации китайских машин, появляется доверие. Основное требование к технике — быть надежной, приносить деньги и не подводить. Китайские производители делают хорошие продукты, которые этим критериям отвечают. Так что автомобили из Китая стали достойной заменой ушедшим брендам.

- Тогда сразу вопрос по болевой точке многих покупателей. Важным фактором для них в текущих условиях являются сроки поставки техники. Есть ли в ГРУЗОМОЛЛе машины в наличии и каково время ожидания у разных брендов?

- На данный момент в среднетоннажном сегменте в наличии есть все автомобили. Есть шасси с готовыми надстройками и шасси под индивидуальные заказы. Мы всегда держим запас именно под персональные надстройки, потому что у каждого клиента свои запросы: от габаритов и материалов надстройки до толщины стенок и прочего.

Исполнение по индивидуальному заказу выполняется в среднем в течение 30 дней. Один из ключевых пунктов нашей политики — оперативная реакция на запрос от клиента. Это дает нам преимущество среди конкурентов.

- В большинстве случаев эксплуатирующие организации стремятся приобрести технику в лизинг. Вы предоставляете такую возможность своим клиентам?

- Разумеется. Это, скажем так, обязательный пункт. Мы сотрудничаем с большинством лизинговых компаний, в том числе по специальным программам на приобретение именно китайских грузовых машин. Например, есть программа Foton Finance, в которой лизинговая компания «Росбанк» предлагает очень выгодные условия. Так же в ближайшее время планируется финансовая программа, которая позволяет сделать более доступной и выгодной приобретение коммерческих автомобилей JAC Motors.

- Хороший брендовый портфель + финансовые программы – удачное сочетание. Какие компании уже сделали свой выбор в пользу сотрудничества с ГРУЗОМОЛЛ?

- В нашем клиентском портфеле торговые сети «Монетка», «Красное и Белое», транспортные компании «Деловые Линии», «Авто-ПЭК» и другие крупные компании. Наш подход позволяет комфортно сотрудничать с бизнесом любого уровня, и клиенты это ценят.



- Не только это. Перед интервью мы провели небольшой опрос, и многие отметили ГРУЗОМОЛЛ как компанию, которая хорошо вкладывается в сервис. Расскажите, как налажена работа сервиса и поставки запчастей?

- В нашей структуре находится большой мультибрендовый сервисный центр на 14 постов и склад с удобными путями подъезда для грузовиков. Станция оснащена официально аккредитованным диагностическим оборудованием и специальным инструментом. Персонал постоянно проходит обучение по всем брендам и имеет в распоряжении техническую документацию по каждой модели. С выходом новых моделей мы проводим необходимое обучение и заказываем на склад ходовые запчасти, расходные материалы, все то, что входит в группу «А».



Сервисный центр ГРУЗОМОЛЛ проводит предпродажную подготовку техники. Мы выполняем работы с учетом карты по каждой системе: проверяется работоспособность, замена технических жидкостей, профилактика и тщательная мойка.



СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР ГРУЗОМОЛЛ

- Ремонт любой сложности
- Работаем без выходных
- Мобильный сервис
- Сертифицированное оборудование
- Собственный склад запчастей
- более 10 тыс клиентов нам доверяют
- более 20-ти лет на рынке

Кроме того, в порядке очереди осуществляется техническое обслуживание и гарантийный ремонт китайского коммерческого транспорта, а также грузовых машин других марок.

- То есть Урал для китайских производителей – это перспективный регион?

- Безусловно. И такое отношение вполне заслужено. И в самой Свердловской области, и в соседних регионах рынок очень большой и перспективный. Сказывается и развитая экономика, в том числе производственный сектор, и большие расстояния по сравнению с центральной Россией. Сюда можно и нужно заходить со всеми силами, брендами и моделями, что мы и планируем делать.

ГРУЗОМОЛЛ уже сейчас является эксклюзивным дилером тягачей JAC на весь Урал: Челябинск, Тюмень, ХМАО, ЯНАО, Пермь. Дальше – больше.

- Давайте еще немного поговорим о перспективах развития. Хотите ли осваивать новые бренды?

- Новые марки однозначно будут, как и новые модели у брендов, с которыми мы уже работаем. Например, у FOTON в августе стартуют продажи пикапа, осенью в продажу поступят цельнометаллические фургоны, самосвал. Надо сказать, что поступает много очень хороших предложений от сотрудничества, и к каждому из них мы подходим серьезно.

Возможности, репутация партнеров, спрос и доверие клиентов – у нас есть все, что необходимо для дальнейшего роста, так что более 20-ти лет на рынке коммерческого транспорта – это только начало.

ГРУЗОМОЛЛ - это

- Официальный дилер грузового транспорта и спецтехники JAC, FAW, FOTON, DONGFENG
- Большая площадка для обслуживания и ремонта грузового и легкового транспорта
- Современный складской комплекс для хранения запасных частей и аксессуаров
- Магазин запчастей
- 15 ГА земли для торговли и обслуживания транспорта
- Профессиональный штат сотрудников
- Удобное расположение

ГРУЗОМОЛЛ действительно первая и пока единственная подобная площадка на Урале. Большие перспективы развития этой площадки связаны еще и с тем, что она находится в самом выгодном географическом положении: во-первых, на ЕКАДе, и, во-вторых, если рассматривать общероссийский рынок – ровно посередине между Москвой и Владивостоком. В этой связи ГРУЗОМОЛЛ имеет возможность работать и с европейскими, и с азиатскими компаниями.

ГРУЗОМОЛЛ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

Г. Березовский, ул. Березовский тракт 9

ГРУЗОМОЛЛ – официальный дилер грузового транспорта и спецтехники JAC, FAW, FOTON, DONGFENG

JAC MOTORS



DONGFENG

FAW TRUCKS

+7(343)380-80-66

+7(343)380-66-66

info@gruzomall.ru

https://gruzomall.ru



vk.com/sngexpo



t.me/sngexpo

XXVIII МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКАСУРГУТ.
НЕФТЬ И ГАЗ
2023XXVIII INTERNATIONAL
SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITIONSURGUT.
OIL & GAS
202327-29
СЕНТЯБРЯг. Сургут,
СОК «Энергетик»
ул. Энергетиков, 47#приёмзаявок #СНГ #СургутНефтьиГаз2023
#выставка #ЮГРА #Сургут #sngexpo #ЮК
#Сургутнефтьгаз #2023 #четвертьвекавместе
#ЮгорскиеКонтракты #Exprotech

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В

XXVIII МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ВЫСТАВКЕ

«СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ-2023»

Заявки на участие Экспонентов, Посетителей и представителей
СМИ в Международной специализированной технологической
выставке «Сургут. Нефть и Газ – 2023» принимаются до 13.09.2023
включительно следующими способами:

- По номеру телефона: **+7 (3462) 94-34-54**
- На электронную почту: **sales@yugcont.ru**
- По форме обратной связи на официальном сайте: **www.sngexpo.ru**

Правительство России подписало постановление об индексации утилизационного сбора для отдельных категорий сельхозтракторов

Правительство Российской Федерации приняло решение об индексации утилизационного сбора на некоторые виды сельскохозяйственной техники с 1 июля 2023 года. Об этом сообщает Минпромторг России.

Постановлением Правительства Российской Федерации утверждена индексация утилизационного сбора в отношении семи категорий сельскохозяйственных колесных тракторов мощностью от 30 л.с. до 340 л.с. По таким категориям тракторов производство освоено в Российской Федерации и (или) Республике Беларусь, а развитые производственные мощности позволяют удовлетворить внутренний спрос.

В постановлении также указаны новые коэффициенты расчёта утилизационного сбора в отношении машин, с даты выпуска которых прошло более трех лет. Соответствующие изменения позволяют ограничить импорт бывшей в употреблении техники, а также обеспечить стабильную загрузку мощностей отечественных производителей тракторной техники. Кроме того, развитие и наращивание объёмов отечественного производства позволит сохранить около 11 тыс. рабочих мест на предприятиях в различных регионах нашей страны.

Индексация утилизационного сбора не окажет влияния на стоимость колёсных тракторов российского и белорусского производства. С целью повышения их доступности Минпромторгом России и Минсельхозом России утверждён план приобретения сельскохозяйственных тракторов по фиксированным ценам с учётом скидок от текущей рыночной стоимости. В соответствии с ним более 5,8 тыс. тракторов будут поставлены в различные регионы Российской Федерации до конца 2023 года.

Российские производители отмечают, что принятое решение полностью соответствует политике импортозамещения и не приведет к росту цен на отечественные тракторы данных категорий.

По словам директора Ассоциации «Росспецмаш» Аллы Елизаровой, индексация ставок утилизационного сбора на сельскохозяйственные тракторы способствует выравниванию условий конкуренции между российскими и иностранными производителями, утилизационный сбор защищает рынок от техники, уже выработавшей свой ресурс, которую выгоднее продать за бесценок в России, чем утилизировать в стране, где она эксплуатировалась.

При этом индексация ставок утилизационного сбора не приведет к росту цен на продукцию отечественных заводов. А благодаря комплексу



действующих мер господдержки аграрии смогут её приобретать на льготных условиях.

В качестве примера, доказывающего эффективность этого механизма, можно привести отрасль производства полуприцепов. После введения утилизационного сбора на новые и бывшие в употреблении полуприцепы массой свыше 10 тонн и последующей индексации ставок на новые полуприцепы в 2019 году отечественные заводы существенно нарастили производство этой продукции. Доля новых отечественных полуприцепов массой свыше 10 тонн в 2022 году по сравнению с 2017 выросла на 45 процентных пунктов. И российские предприятия рассчитывают, что в текущем году смогут и дальше наращивать свое присутствие на внутреннем рынке, увеличивая отгрузки и осваивая выпуск новых моделей. В этом им поможет очередная индексация ставок на новые полуприцепы, которая была проведена с 1 января 2023 года. Например, отечественные производители полуприцепов за январь—апрель 2023 года увеличили продажи почти на четверть, выпуск вырос

на 18,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Директор Петербургского тракторного завода Сергей Серебряков считает, что индексация ставок утилизационного сбора необходима для защиты многомиллиардных инвестиций российских сельхозмашиностроителей в развитие и локализацию производства тракторной техники и компонентной базы к ней на территории России, а также для обеспечения технологической безопасности отечественного АПК.

При этом необходимость уплаты отечественными производителями проиндексированного утилизационного сбора никак не отразится на ценовой политике предприятий, не приведёт к увеличению стоимости российской сельскохозяйственной техники для потребителей.

Дополнительные доходы от индексации утилизационного сбора необходимо в полном объеме направить на поддержку российских сельхозпроизводителей в части обеспечения льготных цен на российскую сельхозтехнику.

LiuGong в России: перезагрузка

В ближайшие два года компания LiuGong планирует занять одну из лидирующих позиций на российском рынке спецтехники за счет расширения модельного ряда во всех его сегментах. Новинки предложения компания впервые представила на выставке СТТ Экспо 2023

LiuGong производит спецтехнику уже 65 лет, а в прошлом году компания отметила 20-летие с момента начала глобализации бизнеса, тесно связанного с рынком России, который является вторым по значимости после внутреннего рынка Китая. Преследуя цель стать одним из лидеров среди поставщиков, компания не только выводит на рынок линейку решений для нефтегазовой и горнодобывающей отраслей, где ранее не была широко представлена, но и увеличивает ассортимент традиционных для себя сегментов строительной и дорожно-строительной техники.

Так, компания продемонстрировала на выставке гусеничный асфальтоукладчик магистрального типа 509E для формирования и укладки дорожного полотна шириной 3000-9000 мм. На модели установлен двигатель Cummins экологического стандарта Tier 3 мощностью 215 л.с. и гидросистема с шестью насосами с приводом от двигателя. Энергоэффективный силовой блок асфальтоукладчика с режимом «Есо» позволяет сократить потребление топлива на 12%. Машина укомплектована гидравлической раздвижной плитой с трамбовочным брусом, вибрацией, электрообогревом и 16-тонным бункером. Равномерность распределения покрытия обеспечивается за счет автоматизированного нивелирования с помощью двух гидравлических конвейерных систем. Задавать и контролировать рабочие параметры оператору помогает интеллектуальная цифровая система управления через «CAN сеть». Все это позволяет обеспечивать среднюю производительность



асфальтоукладчика в 150 тонн асфальта в час. Новинка станет актуальной альтернативой после ухода с российского рынка ряда иностранных игроков в сегменте дорожно-строительной техники.

Новый продукт для строительной отрасли — 25-тонный автокран LTC 250T5 со стрелой 43 метра и максимальной высотой подъёма 52,7 м. Кран оснащается двигателем Cummins мощностью 221 кВт с высоким крутящим моментом и 9-ступенчатой механической коробкой передач ZF, что позволяет развивать скорость до 80 км/ч. Конфигурация гидравлического насоса и аксиально-поршневого гидромотора лебедки обеспечивают точное перемещение: минимальная стабильная скорость подъёма составляет 1,5 м/мин, а минимальная скорость поворота — всего 0,1°/сек. Пятисекционная U-образная стрела автокрана выполнена из высокопрочной стали. Однорисковая головка и компактная пята увеличивают перекрытия между секциями стрелы и, соответственно, грузоподъёмность. Поперечное и продольное расстояние между выносными опорами увеличено для повышения устойчивости до 6,42 и 5,5 м, что на 5-10% больше, чем у аналогичных машин. Минимальный радиус поворота в 10,5 м обеспечивает широкие возможности перемещения машины. Для удобства работы оператора кабина оснащена сиденьем с продольной регулировкой и настройкой угла наклона, а также пневматической амортизацией. На приборную панель вынесено большое количество информации о жизнедеятельности машины, что качественно упрощает эксплуатацию.

Экскаваторы LiuGong давно завоевали популярность на российском рынке, но специально для

городского хозяйства стоит выделить новую модель 923FN весом 23 тонны. Это представитель поколения машин серии F, где обозначение «N» в названии модели означает «Narrow» — габаритный или узкий, поэтому ширина шасси и верхней платформы по сравнению со стандартной моделью не выходят за транспортировочные габариты. Фактически, это первый экскаватор в линейке производителя, специально сконструированный для российского рынка. В отличие от большинства модифицированных моделей в этом классе экскаватор 923FN представляет собой новое поколение машин. Например, на модели реализовано электро-гидравлическое управление рабочим оборудованием, установлен сенсорный монитор, регулировка мощности двигателя может быть задана через меню. В стандартной комплектации машина имеет стрелу в 5710 мм, рукоятку 2950 мм и ковш вместимостью 1,0 м³, что позволяет показывать высокую производительность за счет симметричной компоновки основания стрелы и удлиненного до 3600 мм шасси.

Всего на стенде компании было представлено 35 единиц техники для различных отраслей экономики: дорожно-строительной, строительной, горнодобывающей, нефтегазовой, жилищно-коммунальной, лесозаготовительной, сельскохозяйственной, а также для складского комплекса, из которых 16 были заявлены новинками. Производитель победил в конкурсе «Инновации в строительной технике в России», проводимом в рамках выставки, в номинации «Фронтальный погрузчик года» с машиной LiuGong CLG8128H. Профессиональное жюри высоко оценило техническую комплектацию машины и ее возможности.

На выставке COMvex FAW впервые продемонстрировал новый тягач J7 и рассказал о работе в России

В рамках международной выставки коммерческого транспорта и технологий COMvex, проходившей в МВЦ «Крокус Экспо» с 23 по 26 мая, грузовое подразделение ООО «ФАВ – Восточная Европа», официального дистрибьютора марки FAW в России, впервые представило новинку этого года – седельный тягач FAW J7 с колесной формулой 4x2. Также в компании рассказали о текущих результатах продаж и качественном изменении дилерской сети.

Впервые представленный российским потребителям FAW J7 был выведен на рынок в апреле этого года. Разработчики FAW создали машину, которая способна конкурировать с европейскими грузовиками. Наиболее важными параметрами J7 являются тягово-экономические характеристики двигателя и трансмиссии. Мотор мощностью 550 л.с. с крутящим моментом 2300 Н·м (максимальная тяга достигается в диапазоне 1000 - 1600 об/мин) в паре с автоматической коробкой переключения передач позволяют достигать максимальной экономичности при полной загрузке автопоезда. Грузовик оборудован 12-ступенчатой коробкой передач ZF TraXon. Задний мост собственного производства FAW – магистральный, без колесных редукторов. Передний мост обычный, на рессорах, допустимая нагрузка на передний мост – 7,5 тонн. Передаточное отношение – 2/688. Стоимость тягача начинается от 9 990 000 рублей.

Помимо J7, посетители выставки могли оценить бортовую машину с КМУ на шасси FAW 3250 с колесной формулой 6x6, используемую при выполнении строительных работ, комбинированную дорожную машину на самосвале FAW 3250, предназначенную для очистки и содержания дорог и федеральных трасс, а также самосвал FAW 3310 с новым типом кузова для перевозки сыпучих грузов и асфальта.

Директор департамента продаж грузовых автомобилей ООО «ФАВ-Восточная Европа» Андрей



Попов рассказал о текущих результатах работы компании и ее дальнейших планах в России.

«За первые четыре месяца этого года в РФ было реализовано 3 тыс. грузовых автомобилей FAW. Почти 90% от всех продаж идут через лизинг: мы запустили около 7 финансовых программ с лизинговыми компаниями, – отметил Андрей Попов. – Лидерами продаж традиционно остаются

самосвалы с колесной формулой 6x4 и 8x4. До недавнего времени на такие машины наблюдался ажиотажный спрос во всех сферах: в строительстве, перевозках и т.д. Однако сейчас мы наблюдаем насыщение рынка самосвалами. Ожидаем, что в текущем году около 30% от общего объема продаж грузовиков FAW придется на наши новые тягачи J7».

С 2022 года открылось 20 новых сервисных центров, и сейчас дилерская сеть FAW в России насчитывает 63 автосалона в различных регионах, начиная от Симферополя, заканчивая Южно-Сахалинском и Магаданом.

В последнее время дилерская сеть FAW в России качественно изменилась. Основная часть компаний, которые раньше представляли европейские бренды, теперь являются партнерами китайского автопроизводителя. «В ближайшем будущем мы планируем расширять географию своего присутствия и открывать новые сервисные станции, – подчеркнул Андрей Попов. – Стоит отметить, что у нашего представительства в РФ есть три склада запасных частей: самый большой – в Москве, а также площадки в Хабаровске и Красноярске. Кроме того, наши дилеры имеют свои склады со всеми необходимыми запчастями и горюче-смазочными материалами. Это позволяет осуществлять сервисную поддержку клиентов в самые короткие сроки».



В республике прошел федеральный этап Всероссийского конкурса профессионального мастерства «Лучший по профессии» в номинации «Лучший бульдозерист»

С 22 по 24 июня 2023 года в Чувашской Республике проходил федеральный этап Всероссийского конкурса профессионального мастерства «Лучший по профессии» в номинации «Лучший бульдозерист». Чувашская Республика в 2023 году впервые проводит федеральный этап Всероссийского конкурса. Организаторами конкурса являются Министерство труда и социальной защиты Чувашской Республики при поддержке Правительства Чувашской Республики, компания «ЧЕТРА».



Чувашской Республики Алена Елизарова и пожелала всем участникам конкурса крепкого здоровья.

Отметим, помимо практических навыков управления гусеничной техникой, все участники продемонстрировали и теоретические знания для работы с бульдозерами. Все участники настоящие профи – справились с задачей.

«Развитие важнейших, системообразующих отраслей экономики, добывающая промышленность, строительство, инфраструктура – сложно представить без вашей ежедневной работы. Не удивительно, что профессия машинист бульдозера традиционно является одной из востребованных профессий на рынке труда», – отметила директор Департамента оплаты труда, трудовых отношений и социального партнерства Минтруда России Марина Маслова.

Конкурс профмастерства получился ярким, зрелищным, а участники доказали всей стране, что тонко чувствуют крупную технику. Гордое звание Победителя одержал Александр Вайтеев (Свердловская область); 2 место - Рязанцев Владимир (Кемеровская область - Кузбасс); 3 место - Ганин Роман (Вологодская область).

Победитель получил главный приз – 300 тысяч рублей, за второе и третье место призовой фонд составил 200 и 100 тысяч рублей.



Конкурс профессионального мастерства проводится ежегодно с 2012 года, его организатором выступает Минтруд России совместно с федеральными и региональными органами исполнительной власти, общероссийскими объединениями профсоюзов и общероссийскими объединениями работодателей.

В рамках празднования Дня Республики состоялись и масштабное соревнование – Международный чемпионат бульдозеристов на «Кубок CHETRA PRO». Всех участников соревнований поприветствовал и Глава Чувашской Республики Олег Николаев. «Это великолепное шоу, где многотонные гиганты творят чудеса на полигоне. Этот конкурс показывает, что могут тракторы, которые производятся в Чебоксарах, и на что способны машинисты, которые управляют этой тяжелой техникой. Всё это – в России всё это – мы! Если мы вместе, то мы непобедимы!» – отметил он приветствуя участников.

Посоревноваться в филигранности исполнения неординарных заданий в рамках конкурса профессионального мастерства вызвались 14 бульдозеристов из Алтайского и Красноярского края, Белгородской, Вологодской, Ленинградской, Липецкой, Нижегородской, Свердловской областей, Татарстана и Хакасии; также по два участника представили

Чувашия и Кемеровская область – Кузбасс.

Честь Чувашии защищали победитель и призер республиканского этапа конкурса, который прошел 18 мая этого года. Это работники завода «Промтрактор» Сергей Егоров и Олег Бакалин. В День Республики гости и жители города Новочебоксарск смогли стать свидетелями финальных заездов на «гусеничных гигантах».

Сбить отвалом резиновые мячи со стоек и закрыть рыхлителем спичечный коробок, продемонстрировав владение навесным оборудованием, а также проехать змейкой и припарковать машину в «гараж» – вот задача участников конкурса «Лучший бульдозерист»! Важно сделать всё без штрафных очков, да еще и финишировать раньше своих соперников. Они продемонстрировали настоящее мастерство владения техникой. В финал прошли машинисты бульдозеров из трех регионов.

«Благодарю вас за ваше мастерство, профессионализм, которую вы сегодня продемонстрировали, грациозность мощной техники, которую мы наблюдали. Конкурс – это обмен и распространение передового опыта. Именно вы повышаете престиж своей профессии, а также привлекаете молодежь для обучения и трудоустройства в данную сферу», – отметила министр труда и социальной защиты

Дилерский центр Foton в Екатеринбурге: амбиции лидера рынка грузовиков

17 мая в Екатеринбурге состоялось открытие дилерского центра Foton Motor. Легкие грузовики этого бренда известны всем, но сейчас компания начинает на Урале новый этап работы и намерена завоевать значительную долю рынка тяжелого коммерческого транспорта, самосвалов и среднетоннажных машин. Для этого есть все предпосылки: широкая линейка техники, большой отдел продаж, авторизованная СТО на 50 постов, 150 сотрудников сервисного отдела. О других преимуществах Foton для уральских эксплуатантов рассказали руководитель отдела продаж бренда Дмитрий Грицай и директор по продажам компании «Глобал Трак Сэйл» Владимир Парфенцов.



- Каковы позиции компании Foton в России сегодня?

Дмитрий:

- По итогам первых четырех месяцев 2023 года мы занимаем долю 10 – 12% в сегменте тяжелого грузового транспорта и 8% в LCV. В первом случае это в основном седельные тягачи Foton Auman. Топовой по продажам сейчас является модель 1844 AMT с 12-литровым двигателем мощностью 450 или 470 л. с. и 12-ступенчатой коробкой передач ZF. Надежная и экономичная машина, которая заслужила уже достаточно положительных отзывов клиентов.

В легком сегменте S-серия – это машины с полной снаряженной массой 8, 10, 12 тонн, в том числе 12-тонник с усиленным двигателем и рамой.

Сейчас мы только начинаем набирать обороты и во втором – третьем квартале покажем более высокие результаты.

Владимир:

- На сегодняшний день мы продали в Свердловской области порядка 150 единиц и планируем расширять свое влияние в регионе. Начиная с июня у нас план продаж по региону порядка 70 – 80 автомобилей Foton. Это более чем реальные цифры.

- Этому будет способствовать в том числе и расширение линейки техники, так?

Дмитрий:

- Безусловно. Так, мы планируем развивать направление среднетоннажных автомобилей с



полной массой от 8,5 до 18 тонн. Сейчас в основном все подобные автомобили выпускаются на рессорной подвеске, но мы предложим шасси с пневматической подвеской.

Плюс ждем обновление востребованного тягача EST A H5 и представим новый тягач Foton Galaxy. В среднетоннажном сегменте мы добавим EST 18 тонн, который придет уже в конце июня. Также в этом году мы представим новые самосвалы с колесными формулами 6 x 4 и 8 x 4. В этом месяце мы получаем сертификацию и начинаем первые продажи.

Владимир:

- Более того, мы предлагаем пикапы и ваны. Кто был на СТТ, могут посмотреть на нашем стенде не только новый самосвал и тягач Galaxy, но также пикап Tipland и цельнометаллический Foton Tiplan.

Одним словом, обращаясь в дилерский центр Foton, клиент закрывает все свои потребности в транспорте для любых перевозок.

Дмитрий:

При этом часть машин есть в Екатеринбурге в наличии, а средний срок доставки под заказ



составляет 90 – 120 дней в зависимости от объемов и комплектации.

- Расскажите, какие компании уже сегодня сделали выбор в пользу машин Foton и какие группы потребителей для вас являются приоритетными?

Дмитрий:

- Самая первая отгрузка, которая состоялась в октябре 2022 года, была для фирмы «Евроцемент». Компания приобрела 60 тягачей, которые на сегодняшний день успешно эксплуатируются в разных регионах нашей страны.

Также в прошлом году мы выдали первую партию автомобилей ТК «Деловые Линии». На сегодняшний день их парк включает 50 автомобилей Foton, и есть совместный план по дальнейшим закупкам.

В этом месяце мы выдали первую партию компании «Бристоль». Это брендированные автомобили S-серии на 8 и 12 тонн полной массы.

Первые партии закупили Wildberries, транспортная компания «ГЛТ». На данный момент мы ведем диалог о сотрудничестве с компанией «Сима-Ленд».

Далее мы планируем охватить весь VPL, в том числе крупных федеральных игроков, таких как «Магнит», «Монетка».

Владимир:

- Добавлю, что нашими клиентами уже являются крупные федеральные транспортные компании, такие как, «ДелТранс», «Городской Автовоз», производитель замороженных полуфабрикатов «Морозко», «Первая экспедиционная компания». У многих клиентов первые автомобили отработали более полугод, и пока мы получаем только положительные отзывы. И здесь очень важно

качество обслуживания техники, потому что сервис для грузовика – это самое важное.

- И как же налажен сервис грузовиков Foton?

Дмитрий:

- На сегодняшний день Foton Motor – это 57 дилерский центр и около 70 сервисных партнеров, которые представляют интересы бренда в плане обслуживания наших клиентов коммерческого транспорта.

Владимир:

- Более того, в Екатеринбурге мы открыли ДЦ на базе федеральной компании «Глобал Трак Сервис», которая имеет собственную сеть СТО и складов

запчастей: четыре сервисные станции в Московской области, две в Санкт-Петербурге и по одной в Ростове-на-Дону, Краснодаре и Екатеринбурге.

Это позволяет нашим клиентам не беспокоиться о том, где обслуживать свои машины, потому что на каждой сервисной станции у нас имеется достаточное количество запасных частей, имеется все необходимое оборудование и, конечно, высококвалифицированный персонал. Меньше договоров, меньше хлопот и договоренностей с разными дилерами – меньше простоев.

Дмитрий:

- Широкая линейка техники Foton – это машины, которые позволяют зарабатывать, за это их и ценят наши клиенты.



Аренда строительного оборудования: преимущества и специфика

О текущей ситуации на рынке строительного оборудования, о том, что представляет из себя услуга аренды и о ее специфике, рассказывает Юрий Суловицын, руководитель продуктового направления «Аренда и Сервисы в строительстве и промышленности» в компании PERI.



РЫНОК АРЕНДЫ: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

В последние годы рынок аренды в строительстве набирает обороты. Строительство — достаточно консервативная отрасль, и здесь этот тренд появился позже, чем в других сферах, но тем не менее он получает все более активное развитие. Спрос рождает предложение, и в ответ на запросы строительных компаний появляются игроки, которые предлагают оборудование и сопутствующие услуги. Началось все с техники — сначала стали предлагать краны, погрузочно-разгрузочные машины и т.п. Со временем подтянулись и аренда малой механизации, а также опалубки и лесов.

Востребованность того или иного оборудования очень сильно зависит от типа бизнеса. Если говорить про промышленность, то это в первую очередь леса доступа, необходимые для проведения капремонта и монтажных работ. Как следствие, возник запрос на качественные конструкции, которые можно быстро установить, переместить, демонтировать. Если говорить про строительный бизнес, то очень востребованы стеновая опалубка и системы, позволяющие заливать перекрытия

— несущие леса, стойки и балки. Стоит также упомянуть самоподъемные системы, применяемые при возведении высотных зданий. Особенно высок на них спрос в Москве, где активно идет высотное строительство, но в последнее время данный тренд появился и в других регионах страны. К примеру, в Новосибирске планируется строительство 60-этажного жилого небоскреба.

Геополитические события 2022 года не особенно повлияли на рынок аренды оборудования. Рост, наблюдаемый в последние годы, формировался силами как российских, так и западных компаний. Был спрос, было предложение, и те, и другие наращивали парки, при этом часть западных компаний шла по пути локализации. Впоследствии это позволило им избежать проблем, связанных с нарушением логистических цепочек. А место небольшой доли западных компаний, вынужденных уйти с рынка, было быстро занято другими участниками. Поэтому в целом отрасль не чувствует дефицита, а если он и возникает, то связан в первую очередь с сезонностью.

Сезонность — ключевой фактор для строительства. Высокий сезон начинается в марте-апреле и длится до конца сентября — начала октября. В осенне-зимний период, напротив, наблюдается некоторый спад в силу специфики монолитного строительства. В моменты пикового спроса может наблюдаться дефицит того или иного вида оборудования. И если не планировать заранее, то могут возникнуть трудности с наличием и стоимостью аренды. Однако при своевременном планировании можно избежать данных трудностей, взяв в аренду материал по выгодной цене. Поэтому важно рассчитать заранее, что и в каком объеме необходимо, оценить потребность на протяжении года и договориться с компанией, предоставляющей оборудование в аренду.

КРИТЕРИИ ВЫБОРА

При выборе оборудования в аренду важно обращать внимание на несколько составляющих. Первая, безусловно, это качество самого оборудования, но не менее важны услуги, которые компания



предоставляет вместе с ним. Лучшие игроки рынка предлагают в том числе свою компетенцию, благодаря которой использование ее оборудования принесет лучший результат из возможных. В число таких компетенций входят и инженерные знания — к примеру, специалисты компании могут разрабатывать сборочные чертежи и предлагать конструктивные решения. Или, допустим, супервайзеры могут выезжать на стройплощадку и подсказывать, как выполнить работу лучше, быстрее и безопаснее. Иначе говоря, при наличии сопутствующего сервиса

строительная компания получает не просто оборудование в аренду, а комплексную услугу, в которую входит предоставление материала.

При этом все арендные компании понимают, что оборудование на стройплощадке не лежит без дела: оно подвергается довольно серьезным нагрузкам. Поэтому оно может повреждаться в силу естественных причин, и это не влечет за собой дополнительных затрат со стороны арендатора. Все подобные аспекты оговорены в условиях аренды, с ними можно и нужно ознакомиться заранее. Это позволит сразу понять, что можно считать естественными повреждениями, а что нет. Но даже во втором случае всегда можно проконсультироваться с компанией и найти приемлемое для обеих сторон решение. Например, мы часто помогаем клиентам организовать процесс приемки оборудования в аренду, а также его возврата на площадке, объясняя критерии приемки и оценки арендного материала.

АРЕНДА ИЛИ ПОКУПКА?

В поисках ответа на вопрос, покупать оборудование или брать в аренду, стоит в первую очередь смотреть на горизонт планирования. Если в строительном портфолио только один проект, рассчитанный на год — полтора, а монолитная часть — и того меньше, то лучше воспользоваться услугой аренды. Если же проектов много, и оборудование переходит с одного на другой, есть смысл в покупке. Но даже во втором случае возникают ситуации, когда выручает

аренда. Например, возводится нетипичный объект, требующий специфического оборудования на 3-4 месяца — идеальные обстоятельства для аренды. Или, допустим, задействован весь свой парк, и его просто не хватает в данный момент — тогда тоже стоит обратиться за арендой, чтобы не увеличивать без необходимости затраты на парк оборудования.

Использование арендной модели оборудования и строительной техники также позволяет застройщикам гибко реагировать на изменение экономической ситуации и желания заказчика. В случае приостановки строительства на неопределенное время — оборудование не будет простаивать, а фактически понесенные расходы будут только за период его эксплуатации.

Иногда строительные компании не учитывают, что при покупке систем в собственность возникают дополнительные затраты. На старте возникает легкая эйфория от нового приобретения, но когда строительство заканчивается, встает вопрос, куда его деть, как оценить техническое состояние, как отремонтировать. Это и расходы на логистику, и на складские помещения, и на зарплату для сотрудников, отвечающих за хранение и ремонт. При аренде все это берет на себя компания-поставщик. Аренда, по сути, это не просто оборудование — это целый комплекс услуг. Есть четкое разделение, каждым должен заниматься свой делом: строительные компании — строить, арендные — обеспечивать сервис.

ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ

ТЕХНИКА
ЗАПЧАСТИ
СЕРВИС

Официальный дилер
ООО "ГРАНД-ТРАКТОРОРЕСУРС"

123557, Россия, г. Москва
ул. Малая Грузинская, д. 38,
оф. 209
тел. (499) 253-46-36
e-mail: traktor@grand.ru
www.grand-tractor.ru



Среднетоннажный коммерческий транспорт: вектор рынка

Минувший год стал одним из самых сложных для рынка коммерческого транспорта: общий объем продаж новых машин упал на 37%, бывших в эксплуатации – на 19%. Сократились не только спрос, но и предложение, цены выросли, превратив Россию в самую дорогую страну в рейтинге новых авто. Но рынок сумел перестроиться и в 2023-м начал демонстрировать положительную динамику, правда, этот вектор имеет некоторые специфические черты.



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОН

Поскольку текущий временной период существует не в вакууме, а в поле влияния предыдущих лет, начнем с данных, которые эксперты агентства «Автостат» озвучили в рамках форума автобизнеса ComAuto 2023. Они рассмотрели изменения, которые претерпел сегмент среднетоннажных грузовых автомобилей за последние три года.

Во-первых, конечно, зафиксировано изменение марочной структуры. Если в 2021 году бренды, которые не ушли из РФ под влиянием санкций, имели 79% рынка MCV, то по прогнозам на 2023-й они займут на нем уже 96%. Соответственно, оставшиеся 4% будут принадлежать ушедшим компаниям благодаря продажам остатков и поставкам по параллельному импорту.

Во-вторых, также специалисты обратили внимание на изменение структуры рынка по типам кузова в пределах нескольких процентов. Заметны рост рыночной доли фургонов и автоцистерн и снижение продаж спецтехники госслужб.

ИТОГИ ПЕРВОГО КВАРТАЛА

По итогам первого квартала 2023 года количество регистраций грузовых автомобилей всех сегментов, по информации агентства «Автостат», составило 26 748 единиц против 22 123 машин в аналогичный период прошлого года (+20,9%). Наибольший рост показывают тяжелая техника: внедорожные и шоссейные модели «КАМАЗ», Sitruk и Shacman (Shaanxi), FAW и HOWO. Об экспансии брендов из КНР в этом сегменте комтранса мы писали ранее.

В сегменте среднетоннажных автомобилей также наблюдается рост в целом и рост доли китайских брендов: особенно активны Foton и JAC, который начал активно наращивать свою долю еще в 2022 году. Горьковский автозавод хотя и снизил объемы относительно первого квартала прошлого года, все же продал 1 527 грузовиков, из которых 1 015 «ГАЗон Next».

Открывая форум автомобильного бизнеса ComAuto 2023, исполнительный директор агентства «Автостат» Сергей Удалов отметил, что по средним грузовикам динамика пока отрицательная (-14%). По его словам, рынок MCV сам по себе не очень большой, но сейчас он уже вышел на уровень 1 500 проданных экземпляров, и это выше, чем в 2020 и в 2022 годах.



перепродается менее 5%. По импорту б/у грузовых автомобилей лидирует Германия (доля – 24,5%).

При этом аналитики «Авито Авто» отмечают, что в январе 2023 года представлено больше грузовиков с пробегом относительно небольшого возраста. В 2020 году средний возраст продаваемых на платформе грузовиков с пробегом составлял 20 лет, в январе 2023 года – 13 лет.

Однако эксперты сходятся во мнении, что рынок среднетоннажных грузовиков с пробегом совсем небольшой и эти цифры не оказывают серьезного влияния на рынок в целом.

Тренды рынка подтверждает и аналитика онлайн-продаж коммерческих автомобилей, которую приводит «Авито Авто». Так, в категории новых грузовиков по запросам лидирует «КАМАЗ», далее идут Shacman (Shaanxi), Howo, FAW и JAC. Компания также приводит рейтинг регионов с самым высоким спросом на коммерческий транспорт по результатам января 2023 года. Его возглавляет Приволжский федеральный округ, на долю которого пришлось 11% общего спроса по стране. На втором месте Центральный ФО с долей от общефедерального спроса на коммерческий транспорт 8%, на третьей строчке Южный ФО с долей 7%.

СТРАХОВАНИЕ И ФИНАНСИРОВАНИЕ

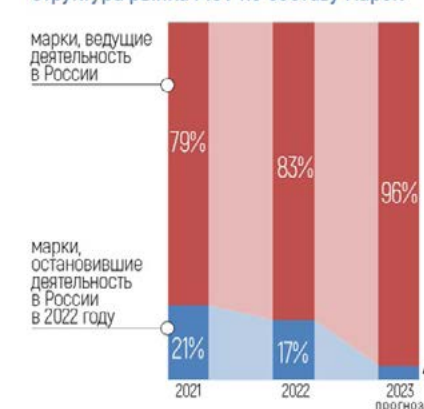
Приведем также информацию от Российского союза автостраховщиков. Представитель организации на форуме ComAuto 2023 привел цифры по ОСАГО в коммерческом транспорте и напомнил, что в 2022 году впервые за долгое время количество договоров ОСАГО в стране снизилось на 5%, а страховые премии увеличились. Сейчас средняя страховая выплата составила почти 77 000 рублей, средняя страховая премия тоже растет за счет расширения тарифного коридора по ОСАГО. Аналогичный тренд наблюдался в 2015 году, и то же было непосредственно связано с кризисными явлениями в экономике.

Примечательно, что страховщики коммерческого транспорта делят грузовой транспорт на два типа: до 16 тонн (малотоннажные) и свыше 16 тонн (крупнотоннажные). Таким образом, сегмент MCV находится на стыке категорий и с трудом поддается анализу. При этом РСА подсчитал, что количество договоров страхования тяжелых машин увеличивается, а легких, наоборот, уменьшается. Средняя премия в малотоннажных автомобилях в 2022 году составила 7 861,90 рубля, в крупнотоннажных – 14 577,43 рубля. Средняя выплата тоже растет: для малотоннажных она в среднем составила 95 519,30 рубля, для крупнотоннажных – 104 293,89 рубля. Очень важный показатель – частота, страховая аварийность, количество страховых случаев на единицу полисов. В малотоннажных она в 2022 году равна 6,9% (в целом по рынку ОСАГО 6%), в крупнотоннажных – 9,3%.

Любопытно также взглянуть на рынок среднетоннажного коммерческого транспорта с точки зрения того, что банки и лизинговые компании

Трансформация структур рынка MCV в 2021-2023 годах

Структура рынка MCV по составу марок



Структура рынка MCV по типу кузова



Источник: оценка АВТОСТАТ

www.avtoestat.ru

Приводятся также данные о том, что импорт в Россию новых средних и тяжелых грузовых автомобилей вырос почти в 5 раз. В частности, по данным «Автостата», в апреле 2023 года в нашу страну было ввезено более 9 000 новых грузовых автомобилей (MCV + HCV). По странам ввоза – солидная доля импорта приходится на Китай (92,9%).

По данным НАПИ, которые также считают общую цифру для средних и тяжелых автомобилей, китайские автопроизводители по итогам четырех месяцев текущего года заняли 54,3% рынка грузовых автомобилей (MCV + HCV).

Аналитики агентства «Автостат» также привели данные по рынку среднетоннажных грузовых автомобилей (MCV) с пробегом по итогам первого квартала 2023 года. Его объем составил 16 700 единиц, что на 5,4% больше, чем в январе – марте 2022 года. Примечательно, что примерно половину рынка (49,5%) заняли три марки: GAZ (25,7%), KAMAZ (13,1%) и Hyundai (10,7%). В возрастной структуре вторичного рынка MCV преобладают автомобили, которым 10 лет и старше: на данную категорию приходится порядка 80% общего объема. Относительно «молодых» машин (до 3 лет)



охотно реализуют совместные программы с производителями развозных автомобилей данного класса. Примеров масса: профильные продукты предлагают «Балтийский Лизинг» и ВТБ Лизинг, а банк «Открытие Авто» анонсировал совместную программу кредитования с официальным производителем и дистрибьютором грузовых автомобилей «КамАЗ Компас» в России – ООО «Тракс Восток Рус».

На форуме ComAuto 2023 представитель компании «Европлан» Нина Белова заявила, что впервые

грузовой транспорт (HCV + MCV) на рынке лизинга опередил легковой и продолжает расти. Этому способствует финансирование нацпроектов, госзакупки.

Спикер отметила и то, что крупные покупатели коммерческих транспортных средств меняются. По ее словам, те, кто покупал много техники, сегодня стремятся адаптироваться к новым условиям, сохранить имеющиеся парки и удержать клиентов. А основными клиентами лизинговых компаний стали небольшие предприниматели.

Способствует развитию выгодных финансовых схем и появление новых моделей на рынке MCV.

НОВИНКИ РЫНКА

Российский рынок коммерческой техники средней грузоподъемности в этом году получил несколько новых моделей, почти все они были анонсированы на выставке COMvex 2023, но не только.

Начнем с отечественных предприятий. КамАЗ привез в Москву более 20 машин: самосвалы, шасси, автобетоносмесители с кабиной K5, а также среднетоннажные грузовики «Компас-5», которые представляли целое семейство техники, вышедшее на рынок в феврале прошлого года. Итого оно сейчас включает три модели: «Компас-12», «Компас-9» и «Компас-5», которые готовятся к серийному выпуску. У машин есть возможность установки разных надстроек.

Автомобильный завод «Урал» продемонстрировал неполноприводные машины средней весовой категории с новой бескапотной кабиной, которая включает электронную панель приборов с цветным дисплеем, multifunctional руль, улучшенное расположение элементов управления. В частности, на выставке были машина с 9-кубовой бетоносмесительной установкой Kolimat и бортовой автомобиль с КМУ «Инман» на 14,5 тонны.

Рывок в продажах среднетоннажных и малых грузовых автомобилей сделал Чебоксарский завод



силовых агрегатов. На СТИ-2023 предприятие показало «Силант 4x4» грузоподъемностью 5 тонн. Машина с трехместной кабиной оснащена дизельным двигателем ММЗ Д245, механической коробкой переключения передач от белорусского МАЗа, исполнение выставочного образца включало коммунальное навесное оборудование. Примечательно, что данное шасси может быть доработано под клиента, в том числе предусмотрено увеличение грузоподъемности до 8 тонн. Грузовиком из Чебоксар заинтересовались предприятия сельского и коммунального хозяйства, строительные и дорожные компании, аварийные службы.

Минский автозавод также привез новинку в сегменте MCV – электрический грузовик МАЗ-4381EE полной массой около 12 тонн. Фургон имеет объем 37 кубов и грузоподъемность чуть более 5 тонн груза. На машину устанавливается аккумулятор ёмкостью от 126 кВт/ч с запасом хода 100 км и временем полной зарядки 2,2 часа.

Лидер отечественного машиностроения в сегменте MCV «Группа ГАЗ» показала вариации исполнения фургона «Соболь NN» 2023: шасси с низкой кабиной и платформой (бортовой либо промтоварной), улучшенные в плане комфорта микроавтобусы. Ранее на специализированной выставке NAIS 2023 один из дилеров нижегородского предприятия демонстрировал «Соболя NN», доработанного для технических служб аэропортов.

Завод «Соллерс», который сейчас производит JAC N25 под маркой «Соллерс Арго», запустил локализованное производство дизельных двигателей в Алабуге. Это предприятия было торжественно представлено на выставке «Иннопром» в Екатеринбурге.

Перейдем к иностранцам, присутствовавшим на главной столичной выставке коммерческого транспорта в 2023 году. Больше всего, разумеется, было техники из Поднебесной.

Так, Foton показал цельнометаллический фургон Toano полной массой 3,5 тонны и эффектный магистральный тягач Galaxy с колесной формулой 4x2. Похожие машины, которые находятся на стыке среднетоннажного и тяжелого сегментов, показали также Sany, XCMG и FAW.

Но главным событием в категории MCV стало представление нового китайского бренда SDAC, который будет поставлять на рынок стран Таможенного союза среднетоннажные грузовики марки Shacman. В настоящее время идут испытания техники на соответствие требованиям российского техрегламента. Предположительно в июле бренд получит одобрение типа шасси, а в августе – сертификат соответствия и ОТТС, после чего будут официально открыты продажи.

По словам представителей бренда, в текущем году российским потребителям будут доступны две машины серии J, а именно J6 и J7,5 с полной массой

соответственно 6 и 7,5 тонны и мощностью 105 и 125 л. с., которую выдает рядный дизельный четырехцилиндровый ДВС объемом 2,3 литра. Известно также, что автомобили агрегируются МКПП на шесть передач, системами ABS и ESC, топливным баком на 120 литров.

В начале 2024 года на рынок зайдут также машины серии N, ожидается, что это будут модели полной массой 12 и 18 тонн.

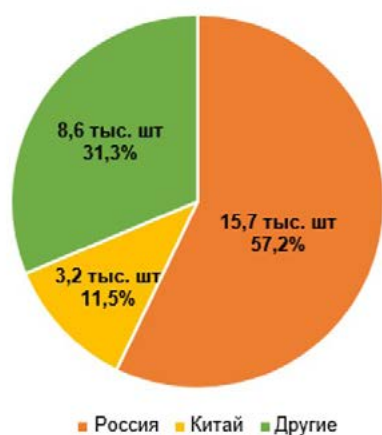
ПРОГНОЗ ДО КОНЦА 2023 ГОДА

Ситуация на рынке среднетоннажного коммерческого транспорта однозначно демонстрирует умеренный спрос и наличие новых предложений со стороны российских и китайских предприятий. Как и во многих отраслях, здесь идет перекраивание рынка. Скептики же считают, что активность вызвана временными послаблениями в плане документооборота.

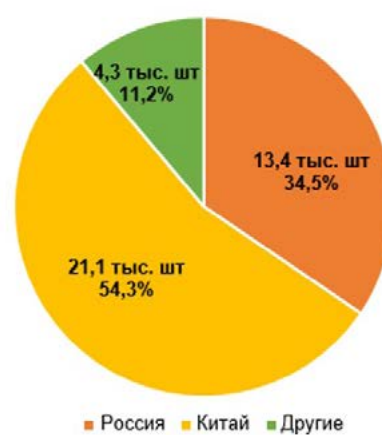
Косвенно это подтверждает тот факт, что предварительные цифры за пять месяцев текущего года говорят об усилении давления со стороны производителей из КНР и нежелании этих брендов развивать полноценные дистрибуционные центры.

Так, «Автостат» говорит о том, что 15 марок суммарно реализовали 27 606 грузовых машин сегментов HCV+MCV. Причем целый ряд китайских брендов вышел в лидеры рынка буквально за считанные месяцы. Это и Sitrak с результатом 8 219

Январь - апрель 2022 г



Январь - апрель 2023 г



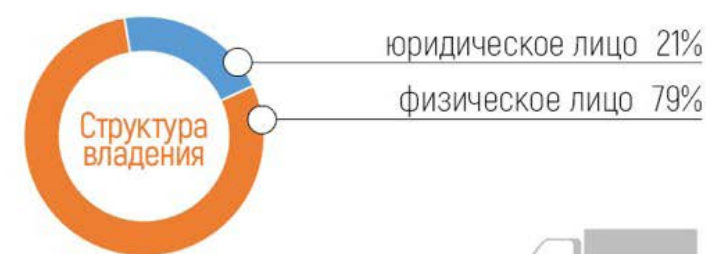
Структура рынка МСV с пробегом за 1К 2023

ТОП-5 марок

	шт.	1К 23/22	доля, %
GAZ	4 301	+1,9%	25,7%
KAMAZ	2 188	+17,6%	13,1%
Hyundai	1 793	+14,3%	10,7%
ZIL	1 394	+6,8%	8,3%
Mitsubishi Fuso	1 306	+3,2%	7,8%
прочие	5 738	+1,8%	34,3%
ИТОГО	16 720	+5,4%	100,0%

ТОП-5 моделей

	шт.	1К 23/22	доля, %
GAZ Gazon Next	1 138	-1,6%	6,8%
Hyundai HD 78	1 058	+17,9%	6,3%
GAZ 3310	1 003	-1,8%	6,0%
Mitsubishi Fuso Canter	963	+1,3%	5,8%
GAZ 3309	871	+2,0%	5,2%
прочие	11 687	+6,4%	69,9%
ИТОГО	16 720	+5,4%	100,0%



Источник: АВТОСТАТ

www.autostat.ru

единиц за январь – май, что в 25 раз больше, чем в минувшем году. На втором месте среди китайцев Shaanxi, реализовавший 6 635 машин (рост в 3,7 раза), а на третьем FAW с 4 492 продажами (рост в 9,5 раз). Далее идут Howo (3 060 единиц, рост в 3,4 раза) и Foton (1 441 единица, рост в 96,1 раза). При этом эксперты отмечают активность марок, которые ранее поставляли только строительную технику, таких, например, как Sany и XCMG.

Однако также есть данные о том, что именно в сегменте среднетоннажного транспорта пока сохраняется преобладание российских машин, в частности техники «Группы ГАЗ». Пойдет ли экспансия Китая в этом направлении? Как будет развиваться рынок? Будут ли расти цены?

В настоящее время в открытом доступе есть два компетентных прогноза по развитию рынка коммерческого транспорта на текущий год: от НАПИ и «Автостата».

Агентство НАПИ готовило общий прогноз продаж новых грузовых автомобилей на 2023 год. В глобальном плане цифры обозначались такие: при реализации базового экономического

сценария продажи новых грузовиков в 2023 году достигнут 86 740 единиц; по оптимистичному прогнозу, будет реализовано 92 790 машин, а по пессимистичному – 79 000 штук.

Базовый сценарий прогноза предполагал сохранение санкций на прежнем уровне, сокращение ВВП на 0,4% по сравнению с 2022 годом и рост инфляции в районе 10%, продолжение реализации нацпроекта «Безопасные качественные дороги». Из профильных показателей брались за основу отсутствие прямых продаж брендов «большой семерки», увеличение доли китайских марок, реализация плана продаж КамАЗом на внутреннем рынке на 90%, увеличение доли заводов ГАЗ, «Урал» и МАЗ, но менее объемов до 24 февраля 2022 г. Об остальных вариантах развития событий можно почитать на официальном сайте НАПИ, документ есть в открытом доступе.

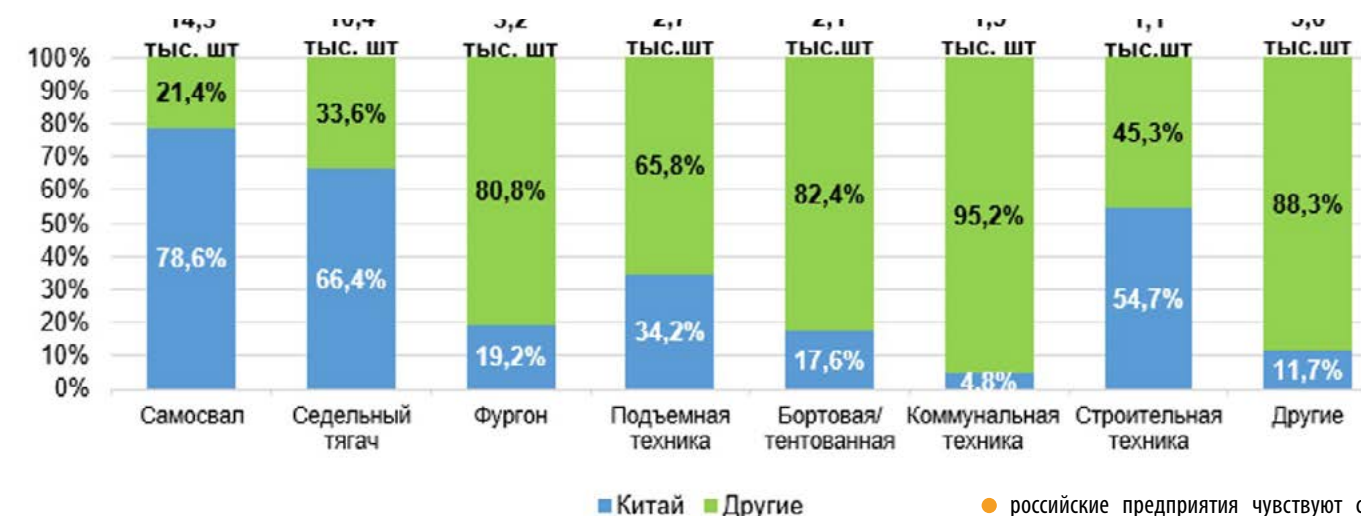
Агентство «Автостат», делая схожий прогноз, учитывало внутренние риски для российской экономики в 2023 году: снижение доходов бюджета из-за падения экспорта, увеличение расходов на СВО, низкие темпы реализации программ импортозамещения, уменьшение численности

экономически активного населения и его доходов, а также делало разбивку по сегментам коммерческой техники.

Ведущий аналитик агентства Виктор Пушкарёв на форуме ComAuto 2023 выделил главные факторы, которые будут влиять на рынок коммерческого транспорта в текущем году. Из негативных – это прежде всего сужение ассортимента автомобилей и высокий уровень цен на них, повышение утилизационного сбора, санкции на поставку автокомпонентов и запчастей, остановка деятельности и уход зарубежных компаний, дефицит квалифицированной рабочей силы.

В числе положительных драйверов эксперт отмечал рост внутреннего грузооборота, реализации инфраструктурных проектов федерального значения, потребность в обновлении парков техники, государственные программы поддержки.

Согласно базовому сценарию прогноза от «Автостата», в 2023 году рынок LCV останется практически на том же уровне, что и в 2022 году, а сегмент тяжелых грузовых автомобилей (HCV) прирастет при любом общеэкономическом фоне: в базовом прогнозе заложен объем продаж



95 000 машин (+37% к 2022 году), в оптимистичном – 103 000 (+49%), а в пессимистичном – 85 000 (+23%).

Что касается продаж средних грузовиков (MCV), здесь, так же как и в легкой группе, предполагаются качели вокруг прошлогодних показателей: в базовом сценарии прописана реализация 15 600 единиц (+4% к объемам 2022 года), в позитивном – 16 500 экземпляров (+10%), а в негативном – 14 700 штук (-2%).

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- сегмент среднетоннажного коммерческого транспорта стабилен, он имеет небольшой потенциал роста, предложение и спрос уравновешивают друг друга;

- рост цен на технику неизбежен по причине повышения утилизационного сбора и постепенного роста конкуренции во втором полугодии;

- на текущий момент времени эта категория техники менее всего подверглась экспансии брендов из КНР, однако велика вероятность того, что производители активизируются в ближайшее время;

- российские предприятия чувствуют себя наиболее комфортно в сегменте МСV, представляют новые модели, локализируют производство, используют меры государственной поддержки;

- страховые и финансовые институты заинтересованы в поддержке данного типа комтранса и готовы реализовывать совместные программы.

Рынок коммерческого транспорта оттолкнулся от дна и идет вверх, подняться и увеличить продажи на гребне этой волны смогут производители, которые предложат актуальные модели и прозрачный сервис. Именно обслуживание и гарантия могут стать существенным преимуществом российских заводов по сравнению с китайскими конкурентами.

Рынок мини-техники: точки роста

Спрос на компактную строительную технику растет благодаря ее универсальности, маневренности и способности выполнять работы на ограниченных пространствах. При этом возможности действительно широки: от уборки снега во дворах в условиях плотной городской застройки до земляных и строительных работ на дачных участках и большого спектра сельскохозяйственных задач. Мини-техника не является конкурентом большим машинам и не сможет их заменить, но ее применение во многих сферах оправданно экономически и технологически – значит, и спрос, и предложение будут расти.



МИРОВОЙ РЫНОК

Согласно отчетам technavio.com, мировой рынок мини-техники растет с 2014 года темпами до 10% в разных сегментах: чуть активнее развивается направление мини-экскаваторов, чуть медленнее – мини-тракторов. К 2022 году его объем в денежном выражении составил более 5,85 миллиарда долларов. Далее ожидается, что в период с 2023 по 2031 год мировой рынок мини-экскаваторов будет расширяться примерно по 6% в год и достигнет 8,38 миллиарда долларов к 2028 году. К лидерам мирового рынка можно отнести японские Kubota, Komatsu, Hitachi, китайские Yantai, Sany и Sunward, европейские JCB

и Volvo, американские New Holland, Case, Bobcat. Говоря о факторах, которые стимулируют рост рынка колесной и гусеничной мини-техники по всему миру, эксперты называют развитие строительства, в том числе государственного, механизацию сельского и лесного хозяйства.

Российский рынок изначально шел с небольшим опережением, и в 2014 году он составлял не менее 840 миллионов рублей. По данным Росстата, еще в 2013 году индекс изменения наличия средств малой механизации, применяемых в строительстве, увеличился по России на 113% к предыдущему году. При этом даже в кризисные периоды

этот рынок сохранял устойчивую тенденцию постепенного роста.

Первоначально рост был обусловлен большими объемами строительства и потребностями в механизированном выполнении небольших объемов работ. Затем на первый план вышел фактор экономической целесообразности использования мини-машин в сельском и коммунальном хозяйстве.

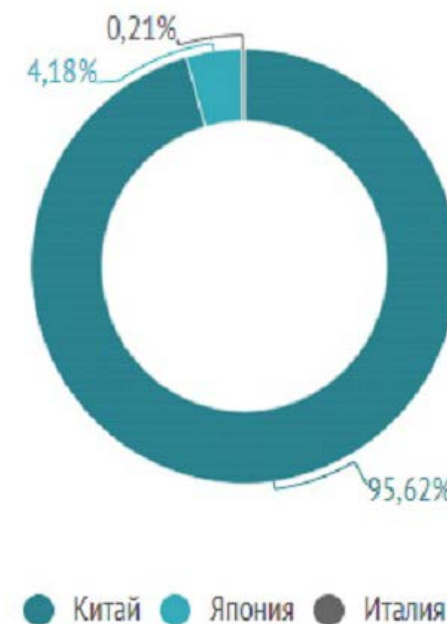
ИМПОРТ МИНИ-ТЕХНИКИ

Сейчас именно экономика движет ростом рынка мини-техники в России: машины дешевле

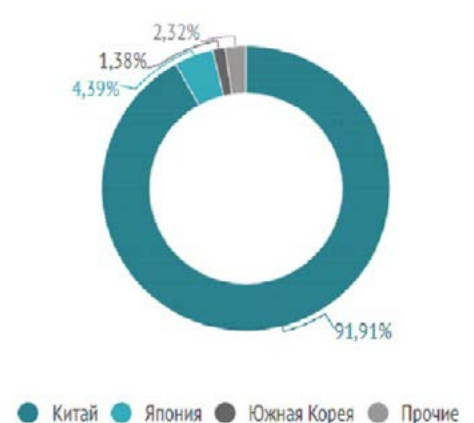
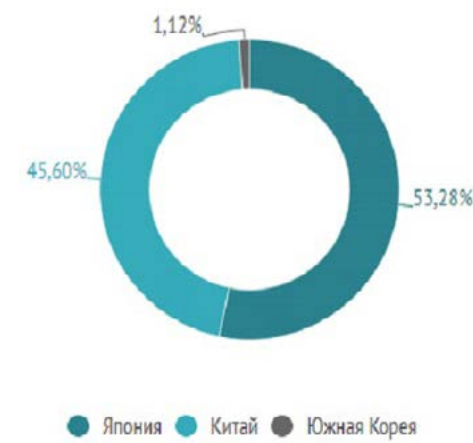
в приобретении и обслуживании, просты в управлении и технологичны. Так, портал «Экскаватор.ру» приводит данные по импорту мини-техники в Россию в первом квартале 2023 года от компании ID-Marketing. Цифры впечатляют.

Самый скромный сегмент мини-техники с точки зрения импорта – это мини-бульдозеры на гусеничном ходу. За первые три месяца прошлого года было импортировано 5 единиц малых бульдозеров, в текущем году – лишь 2 машины общей стоимостью 8 398 долларов. Обе ввезены из Японии. Российские предприятия в этом сегменте предлагают модели, созданные на базе небольших тракторов: ДТ-75, ВТ-100, ВТ-150, Т-402 и других. Однако это также немногочисленные продажи.

Поставки компактных шарнирно-сочлененных погрузчиков несколько ниже в абсолютном выражении, но рост показателей к прошлому году значительный: ввезено 958 единиц (+122%) на сумму 12 803 722 долларов (+117%). Здесь также флагманом является Китай (доля – 96%). Из числа отечественных заводов подобную продукцию выпускает компания RED Engineering.



числе наиболее успешных можно назвать производственную компанию «Прайд» и RED Engineering (обе они из Челябинска).



РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО МИНИ-ТЕХНИКИ

По итогам первого квартала текущего года продажи ДСТ в целом снизились, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), на 39,3% и составили всего 2 558 машин. Продажи погрузчиков с бортовым поворотом, подсчитали в АЕБ, составили 71 единицу против 315 в первом квартале прошлого года. Однако «Ведомости» со ссылкой на ассоциацию «Росспецмаш» пишут, что производство российской дорожно-строительной техники за январь – март 2023 года увеличилось на 30%, то есть до 19,9 миллиарда рублей в денежном выражении, и, в частности, отгрузили мини-погрузчиков на внутренний рынок за три месяца увеличились на 22%.

Направление мини-погрузчиков – наиболее традиционное для российских предприятий.

Игроки рынка отмечают, что из-за санкций спрос на технику средней и малой мощности из КНР стремительно растет начиная с прошлого года, и ожидают, что страна выйдет на первое место по импорту до конца года.

Еще более объемным в денежном выражении и динамичным по итогам первого квартала оказался рынок мини-погрузчиков с бортовым поворотом. За три месяца в РФ было ввезено 1 162 машины (+98%) на сумму 26 484 753 долларов (+88%). И в этом сегменте Китай уже в лидерах: без малого 92% техники импортировано из КНР.

Отметим, что в этом сегменте, по сути в единственном, конкуренции импортным производителям составляют отечественные заводы.

В январе – марте текущего года в нашу страну было ввезено 1 250 мини-экскаваторов массой до 10 тонн общей стоимостью 20 856 072 долларов. При этом в количественном выражении рост в сравнении с АППГ составил всего 1%, а стоимость машин увеличилась на 33%. Налицо рост цен и результат нестабильности курса валют.

Еще один любопытный факт: в первом квартале текущего года Япония все еще сохраняет крупнейшую долю на рынке, хотя объемы поставок снизились на 31%. Ввоз Китая вырос на 167%, страна заняла 46% в общем объеме импорта мини-экскаваторов. В России мини-экскаваторы марки GeoGid производит не много компаний. В



И сегодня многие из них делают ставку на этот сегмент. Так, в конце марта «Ростех» заявил, что входящий в корпорацию Ковровский электро-механический завод удвоит выпуск российских погрузчиков Ant (планируется сдать до 600 машин в год), а также выведет новые модели Ant-800 и Ant-1200. Для удовлетворения растущего спроса на данный вид техники на предприятии прошла модернизация: на базовом заводе заработал новый покрасочно-сушильный комплекс, а на предприятии «РАСКАТ», которое поставляет металлоконструкции для мини-погрузчиков, заработали 20 новых сварочных постов, новый лазерный раскройный комплекс и порталный фрезерный станок с ЧПУ.

Лидер рынка ООО «ЧЕТРА» продолжает развивать комфортабельность и технологичность своих мини-погрузчиков МКСМ.

На выставке СТТ в этом году завод представил две машины МКСМ 1000М и перспективную разработку МКСМ 1600М, которая должна встать в серийное производство в первом квартале 2024 года. Оба погрузчика были в комплектации «Премиум», которую предприятие внедряет с 2020 года. Она предполагает более десятка технических усовершенствований: стрелу с вертикальным подъёмом, сочетающую постоянное положение ковша при подъёме/опускании с высоким вырывным усилием, увеличенной на 20% грузоподъёмностью

и лучшей устойчивостью. Что касается импортозамещения и локализации производства мини-погрузчиков, во время выставки директор по продажам коммунальной техники предприятия Александр Васильев пояснил: «До известных событий мы выпускали по две модификации каждой модели: с двигателями Минского моторного завода и японскими двигателями Kubota. Также использовали итальянские гидронасосы и другие компоненты зарубежных производителей. С прошлого года мы более активно занимаемся локализацией и выпускаем все машины с двигателями ММЗ. Также мы все больше и больше используем другие комплектующие российского и белорусского производства. Есть компоненты, к которым трудно подобрать отечественный аналог, но их становится все меньше. Так, мы испытываем сложности с гидросистемой — пока нет одобренного отечественного поставщика гидронасосов. Подвижки есть, но в серийные машины эти комплектующие мы пока не устанавливаем».

Планы по продажам у предприятия оптимистичные. В прошлом году «ЧЕТРА» реализовала около 300 мини-погрузчиков всех моделей, что, по подсчетам самого предприятия, составляет около 10% рынка. На текущий год задача — поставить на 200 единиц больше. При этом доля машин в комплектации «Премиум» составляет около 20% продаж всех мини-погрузчиков.

Однако у российских производителей мини-погрузчиков есть и более амбициозные проекты. Например, ГосМКБ «Вымпел» в текущем году планирует запустить серийное производство одного из первых в мире полностью электрических мини-погрузчиков HARD-E. Образец был в прошлом году. Машина представляет собой многоцелевую электроплатформу с модульной архитектурой и может выполнять функции вилочного погрузчика, мини-бульдозера, экскаватора, снегоуборщика, буровой установки. Грузоподъемность — 1 тонна, эксплуатационная масса — не более 3,2 тонны. Питается машина за счет литий-ионной батареи, подзаряжаемой через порт типа CCS Combo2.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

Перспективы роста рынка мини-экскаваторов основаны на нескольких факторах: стабильном спросе на землеройные работы, потребности в технике малых габаритов и веса в условиях городского и частного строительства и, главное, экономической выгоды использования мини-техники по сравнению со среднетоннажными экскаваторами. Мини-экскаватор легко опустить в котлован или поднять на этаж строящегося здания, он справляется с работами нулевого цикла на грунтах третьей и четвертой категорий независимо от сезона. Плюс его можно оснастить ковшом такой ширины, какой необходима траншея,



и экономить на восстановительных работах. В городе дополнительным плюсом выступает тот факт, что такая техника значительно легче и часто исполняется на колесах или резиновых гусеницах, а значит, меньше разрушает асфальт.

По данным Ростсельмаша, до 2021 года Россия ежегодно закупала за рубежом в среднем 10 000 мини-тракторов, при этом львиную долю техники ввозили из Китая. Основными игроками рынка малогабаритной сельхозтехники являются китайские Xingtai, DongFeng, Jinma и Foton, а также японские тракторы Mitsubishi. Собственное производство данного типа машин силами ООО «Трактор» (Челябинск), ООО «Русич-Ловол» (Чебоксары), Уссурийского авторемонтного завода и других составляло чуть более 500 единиц. Пропорция сохранилась и сейчас, темпы роста чуть замедлились.

Основным драйвером роста данного сегмента являются государственные программы поддержки сельского хозяйства, направленные в том числе на модернизацию парка техники. В крупных агрохозяйствах мини-тракторы активно используются на подсобных работах и для уборки территории. В малом бизнесе и личных подсобных хозяйствах они задействованы на основных работах: вспашке, уборке, обрезке. И если большие предприятия уже довольно хорошо оснащены, то в меньших по масштабу компаниях и личных хозяйствах только одно из десяти хозяйств имеет специальную технику. При этом эксперты отмечают, что в настоящее время высокий спрос на тракторы малой мощности демонстрируют представители плодородного сектора и молочного бизнеса.

Сегмент мини-погрузчиков с бортовым поворотом также имеет перспективы роста благодаря высокой универсальности техники за счет компактных размеров и большого спектра навесного оборудования. Машины активно используются в коммунальном хозяйстве, при проведении дорожных и строительных работ. Эти секторы экономики остаются наиболее стабильными в текущих условиях.

Перечисленные драйверы закладывают основу для ожидания роста рынка. Кроме того, компактная спецтехника обладает следующими преимуществами:

- доступная цена. За счет меньшего размера и мощности мини-спецтехника доступнее, чем средние модели;
- компактность и маневренность. Большинство моделей имеет нулевой радиус разворота;
- мобильность. Самый простой способ транспортировки малогабаритной специальной техники — перевозка в грузовом фургоне или прицепе;
- простота управления и эргономика. Почти вся мини-техника управляется джойстиком и имеет большой процент остекления;
- многофункциональность. За счет широкого спектра навесного оборудования машины могут выполнять различные типы работ во всех отраслях экономики.

В заключение обозначим, что направление мини-техники недооценено многими российскими предприятиями: выпуск таких машин во многом проще и доступнее в организации, а спрос постоянно растет. Это одно из наиболее перспективных

направлений современного машиностроения.

Кроме того, мы заметили еще одну специфическую черту данного рынка: низкий уровень представленности в интернете. В то время как продавцы даже самых больших и сложных машин активно осваивают онлайн-продажи и продвижение, актуальную информацию о компактной спецтехнике не всегда можно найти. Использование данного ресурса рано или поздно станет необходимостью для производителей и позволит увеличить продажи. Главное — не уступить инициативу китайским маркам, которые ведут себя довольно агрессивно на российском рынке.



Почти 7 000 аграриев посетили выставку-демонстрацию «День донского поля»

С 8 по 9 июня в поселке Экспериментальный Зерноградского района на территории Аграрного научного центра «Донской» прошла VII выставка-демонстрация «День донского поля». Проект стал самым масштабным за 7 лет по количеству участников (более 200 компаний) и представленной техники (почти 350 единиц), а по посещаемости повторил прошлогодний рекорд – почти 7 000 человек.



В этом году впервые почетными гостями выставки стали представители власти федерального значения: заместитель министра сельского хозяйства РФ Андрей Разин, директор департамента растениеводства, механизации, химизации и защиты растений министерства сельского хозяйства РФ Роман Некрасов, депутат Госдумы РФ Лариса Тутова, а также делегация Государственной Думы РФ под руководством председателя комитета Госдумы РФ по аграрным вопросам Владимира Кашина.

По традиции проект посетили губернатор Ростовской области Василий Голубев, первый заместитель губернатора Ростовской области Виктор Гончаров, министр сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Константин Рачаловский.

В первый день работы выставки прошло главное мероприятие деловой программы – Областное предуборочное совещание для муниципальных районов с участием официальной делегации. Также состоялось оперативное совещание с субъектами ЮФО по подготовке и проведению уборочных работ, семинар «Защита продуктами ГК «Шанс», круглый стол «Требования к качеству и безопасности зерна при его производстве, обороте и экспорте. Мониторинг и система прослеживаемости зерна». Во второй день – рабочая встреча министра сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Константина Рачаловского с АККОР Ростовской области, XXXIV конференция Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Ростовской области. Всего за время работы выставки

состоялось более 30 мероприятий. Впервые за три года они вновь проводились в очном формате.

«День донского поля» является уникальным проектом, на котором сельскохозяйственная техника представлена не только в виде стандартной статичной экспозиции, но также показана в действии. За 2 дня прошло 30 динамических показов техники: тракторов, борон, культиваторов, сеялок, опрыскивателей, рыхлителей. Были представлены основная и предпосевная обработка почвы, внесение минеральных и органических удобрений, химическая защита растений, орошение, сбор урожая.

Несколько раз в день проводились экскурсии по спецэкспозиции «Опытные поля», на которых специалисты растениеводства Аграрного научного центра «Донской» высадили 85 селекционных образцов – все основные культуры, выращиваемые

в Ростовской области с учетом применения агрохимии и средств защиты растений.

Ежегодно выставка «День донского поля» становится также праздником для всей семьи: на сцене выступают вокальные и танцевальные коллективы, проводятся розыгрыши ценных призов, работает зона с детскими батутами. В этом году выставка только подтвердила свой статус семейного мероприятия – впервые состоялось шоу профессиональных силачей «Богатырские забавы». Атлеты показали небывалую силу и выдержку: забивали гвозди голыми руками, гнули сковородки и болты, надували грелки до разрыва, буксировали автомобиль и тяжеловесный трактор. Кроме того, работала площадка, где свою силу и ловкость могли испытать все желающие, выполнив несложные упражнения. Участники, показавшие лучшие результаты, были награждены на главной сцене выставки.

Напомним, в этом году в проекте принимали участие более 200 компаний и производителей из 24 регионов России. Среди ключевых участников мероприятия – «Ростсельмаш», «Бизон», «Альтаир», «Щелково Агрохим», «ФосАгро-Дон», «АгроЭкспертГруп», Фирма «Август», «Еврохим», ТД «Агротехник», «Эконива-Семена», «Агросервис», ГК «Попова», Кирово-Чепецкая Химическая компания, «Техника полей», «Ростовский завод сельхозмашин», «БиоАгроСервис». Впервые на выставке компании «БАУЭР», «Тонар Дон», «Транзит Дон», «Золотой пчоток», «СевКавСнаб Агро», ГК «Благо», «Аграрная механика», «Глобал Трак Сейлс», «Лилиани», «Лукойл», «Политим-Юг», «Техно Аутсорсинг», RUSEED, ТД «Аверс», «Агроноут», «Воронеж-Агро», «Лигногумат», «СОЮЗХИМ».

Генеральный спонсор проекта – «Ростсельмаш», официальный партнер – «Альтаир», спонсор раздела «Агротехнологии» – «Фосагро Дон», спонсор регистрации – «Юг Руси», генеральный партнер деловой программы – Россельхозбанк, партнер – ГК «Артекс».



Стальные монстры Рифея

Продукция уральского машиностроения не раз покоряла мировые рекорды

День машиностроителя не имеет фиксированной даты в календаре. Календарем памятных дат установлено, что в России он отмечается в последнее воскресенье сентября – так же как и в ряде стран СНГ. В 2023 году праздник выпадает на 24 число. Мы от души поздравляем всех причастных и предлагаем – буквально чуть-чуть – вспомнить, что нам всегда было, есть и будет чем гордиться в этом важнейшем сегменте мировой экономики.



ПРАЗДНИК К НАМ ПРИХОДИТ

Считается, что машиностроение получило старт в XVII–XVIII веках, когда в Европе началась промышленная революция. Однако ведь были и до этого времени сложные производственные устройства: мельницы, например, или аппараты Леонардо да Винчи, или печатные станки того же Ивана Федорова.

А потом появились ткацкие и металлорежущие станки, был изобретен паровой двигатель, который, в свою очередь, приводил в движение другие механизмы. В общем, процесс отказа от мануфактур в пользу промышленного производства – это дело не одного дня.

Естественно, отрасли требовался свой профессиональный праздник. «Мода» вводить такие, чтобы поддержать тружеников многочисленных

предприятий, была особенно развита в Советском Союзе. И вот 15 августа 1966 года был издан указ Совета министров СССР об установлении ежегодного праздника – Дня машиностроителя. Позже дату закрепили в указе 1980 года «О праздничных и памятных днях». Большинство из них переняли и в современной России.

Считается, что первым машиностроительным предприятием в России стал завод Франца Берда в Санкт-Петербурге. В 1804 году на нем запустили производство паровых двигателей. Позже здесь собирали машины для судостроения и железных дорог.

ОТ ПАРОВОЗИКА ДО...

Средний Урал, начав промышленное развитие как горно-металлургический край, достаточно быстро стал осваивать и производство сложных механизмов. Наверное, первое, что приходит на ум, – паровоз Черепановых, памятник которому стоит в Нижнем Тагиле. И, как говорится, понеслось...

О машиностроении опорного края державы можно говорить бесконечно. Это и многогранная «оборонка», производство локомотивов, станков с ЧПУ, оборудования для энергетики и даже авиастроение. Давайте вспомним те образцы, которые без всякого преувеличения именовались «уникальными», были признаны таковыми и оценены во всем мире. И которые были признаны безусловными рекордсменами.

ШАГАЮЩАЯ «СОТКА»

Шагающий экскаватор ЭШ-100.100 был выпущен Уралмашзаводом (УЗТМ) и начал работу в 1977 году. Его габариты поражали: ковш объемом 100 куб. м, длина стрелы 100 метров (отсюда и название. – Прим. ред.). Для понимания: в ковше можно поместить стандартную двухкомнатную квартиру панельного дома. Он был не литой, как обычные, а состоял из нескольких десятков деталей. Элементы «пазла» были доставлены на Назаринский разрез Канско-Ачинского угольного бассейна в Красноярском крае по отдельности и уже там смонтированы, так как в сборе ковш не помещается ни на одну железнодорожную платформу. А на доставку всего экскаватора потребовалось 20 железнодорожных составов!

Для сборки была оборудована специальная монтажная площадка, установлен башенный кран, для питания экскаватора построили электрическую подстанцию. Все работы велись под наблюдением инженеров с УЗТМ. Общая масса ЭШ-100.100 составила 10,5 тысячи тонн.

А еще, говорят, был случай (хотя и проходящий на байку): в тот самый 100-кубовый ковш работяги зачем-то загнули «БелАЗ».

Этот гигант рождался непросто. Проект в Свердловске создавал целый коллектив конструкторов под руководством Вениамина Раскина. Примечательно, что наиболее сложный агрегат – гидравлическую систему шагания – разрабатывала инженер-женщина, Марина Казаринова. Рассказывают, что идея конструкции системы пришла к Казариновой, когда она листала журнал с описанием новых радаров. Чтобы подробно изучить работу механизма, ей пришлось добиваться командировки на секретный военный завод, выпускающий эти самые радары.

Затем выяснилось, что для изготовления деталей этого механизма требуются сорта стали, которые на Уралмаше не изготавливались. Для ее получения были проведены десятки опытных плавов. Цилиндры системы были сварены по особой технологии. Когда все детали экскаватора были готовы, Марина Казаринова почти год провела на монтаже.

Так на свет появился самый большой на тот момент экскаватор.

В 1982 году на Назаринском разрезе на ЭШ-100.100 был зафиксирован мировой рекорд по добыче угля – 15,1 млн тонн. В 1984 году экскаватор решили перегнать, не разбирая, на находящийся в 11 километрах Чулымский участок. Для такой машины – это огромное расстояние! Кроме того, пришлось подготовить специальный переход под ЛЭП и временно разобрать пути железнодорожной магистрали. С этой задачей и люди, и гигантская машина справились успешно.

На новом месте экскаватор проработал около 15 лет. А потом... Перестройка, развал страны, новые экономические условия, постоянная смена собственников предприятия и хозяйственный коллапс. В итоге уникальный ЭШ-100.100 был



«законсервирован»: электрику (общая длина кабелей составляла около 10 километров) растащили охотники за цветными металлами, затем очередь дошла до других узлов и агрегатов. Умудрились украсть (как?) даже ковш! В итоге было принято решение полностью сдать гиганта на металлолом.

Шагающий экскаватор с самым большим в мире ковшом – это «Биг Маски» с объемом 168 куб. м – был построен американской компанией «Бьюсайрус Эри» (Bucyrus Foundry and Manufacturing Company). Он в течение почти 30 лет работал на угольном разрезе в штате Огайо. Высота – 67,8 метра; ширина – 46,2 метра; длина стрелы – 95 метров).

ИХ БЫЛО ВСЕГО ДЕВЯТЬ

Сверхтяжелый гусеничный трактор для работы в составе бульдозерно-рыхлительного агрегата Т-800 был разработан на Челябинском тракторном заводе. Это была и остается по сей день самая большая машина, выпускавшаяся на предприятии. Не обошлось и без помощи соседей: силовая установка, например, была разработана на Уральском турбомоторном заводе в Свердловске.

Первый трактор был собран в 1983 году. Это был воистину монстр! Достаточно взглянуть на его тактико-технические характеристики:

- габаритные размеры: длина – 7,945 м, ширина – 4,185 м, высота – 4,775 м;
- длина с бульдозерным и рыхлительным оборудованием – 12,4 м, ширина – 6 м, высота



трактора с бульдозерным и рыхлительным оборудованием — 4,775 м. Колесная база — 6,220 м;

- колея — 2,880 м;
- рабочая масса с бульдозерно-рыхлительным оборудованием — 106 тонн (29,5 тонны приходится на оборудование);
- эксплуатационная масса — 76,5 тонны;
- максимальная сила тяги — 140 тонн (номинальная — 75 тонн);
- скорость движения — 10,6 км/ч вперед и 14 км/ч назад;
- ширина башмака гусениц — 700 или 850 мм, шаг — 290 мм, количество на одной гусенице — 47;
- количество опорных катков с каждой стороны — 8, поддерживающих — 2;
- давление на грунт при ширине башмака 850 мм: трактора — 0,0914 МПа; трактора с бульдозерным и рыхлительным оборудованием — 0,158 МПа.

Отдельно хочется отметить «свердловскую» силовую установку. Это был четырехтактный шестичилиндровый дизельный двигатель жидкостного охлаждения «БДМ-21Т» с промежуточным охладителем наддувочного воздуха, непосредственным впрыском топлива и газотурбинным наддувом. Такими же моторами комплектовался ряд моделей сверхтяжелых грузовиков «БелАЗ»:

- рабочий объем — 43,64 литра;
- мощность — 603 кВт (820 лошадиных сил);
- диаметр цилиндра — 210 мм;
- ход поршня — 210 мм;
- частота вращения — 1500 оборотов в минуту;
- емкость топливного бака — 2050 литров.

Такие серьезные показатели объяснялись тем, что машину предполагалось использовать при проведении вскрышных работ в горнорудной промышленности, на постройке дорог и дорожных развязок, мелиоративных каналов, нефте- и газопроводов и особо крупных промышленных объектов. А кроме того, «Т-800» был необходим при разработке скальных и мерзлых грунтов при добыче полезных ископаемых открытым методом, в том числе в экстремальных климатических условиях.

Первым промышленным объектом, на котором был задействован первый же «Т-800», стала строительная площадка Южно-Уральской АЭС (так никогда и не построенной. — Прим. ред.). Нужно было расчистить один из сложных скальных участков, а западной технике не хватало сил. Вот и решили испытать чудо-бульдозер. И тот с ревом, шумом и грохотом с честью справился с поставленной задачей. Очевидцы были поражены и мощностью, и производительностью машины.

И «Т-800» начал свой славный трудовой путь. Сначала его стали требовать на других участках строительства атомной станции. Затем его запросили в Магнитогорске, где шла грандиозная реконструкция местного металлургического комбината. Здесь агрегат вновь отличился: двухнедельную норму выработки японского «Коматцу» он сделал всего за одну смену!

Следующей вехой стало месторождение алмазов в районе Мирного в Якутии. Дело в том, что при взрывных работах на карьере на драгоценных камнях появлялись микротрещины, значительно снижая их стоимость. Применение «Т-800» позволило

обойтись без взрывов. Любопытный факт: для доставки «Т-800» на месторождение потребовался самый большой в мире самолет «Ан-225 «Мрия». Тот самый, который перевозил космический корабль «Буран» и которым сегодня Украина гордится как исключительно своим детищем.

В 1990-м машина попала на страницы Книги рекордов Гиннесса как самый производительный в мире бульдозер. Позже его обогнали американцы и японцы, но все равно «Т-800» входит в топ самых крутых, так сказать, «тяжеловесов», занимая четвертое место по производительности. В Европе, например, таких не делают.

Понятно, что производство таких бульдозеров было штучным. И всего ЧТЗ было выпущено девять машин. Ну а дальше как везде: перестройка, развал, хаос, новые веяния. Тем не менее последний трактор данной модели был собран в 1999 году.

Сегодня один образец выстят на площадке Челябинского тракторного завода. И его иногда заводили. «Т-800» даже участвовал в телешоу «Поедем поедим!» (немного странно, конечно, занятие для такого трудяги). Давным-давно в СМИ появлялась информация, что якобы к машине проявляют интерес некие структуры из Южно-Африканской Республики и Индии. Но слухи так и остались слухами.

Такой же заводской индекс был присвоен вымышленному кибернетическому организму из снятого 1984-м году фильма «Терминатор». Биоробота «Т-800» сыграл Арнольд Шварценеггер.



ГЛУБЖЕ ТОЛЬКО ПРЕИСПОДНЯЯ

Идея проникнуть «в ад» была свойственна народу не для нигилистов современности. Якобы китайцы еще в XIII веке рыли скважины глубиной 1 200 метров (зачем?). В XIX веке появился знаменитый роман Жюль Верна о путешествии к центру Земли. А русский футурист Алексей Толстой наделил изобретателя гипербоида инженера Гарина способностью добывать червонное золото чуть ли не из центра планеты.

Европейцы в 1930 году пробили земную твердь при помощи буровых на 3 километра. В конце 1950-х годов скважины удлинены до 7 километров. Американцы задумывали пройти скважиной всю земную кору (!) и получить образцы пород верхней мантии, представления о которой (как, впрочем, и сейчас) строились лишь на косвенных данных, вроде скорости распространения сейсмических волн в недрах, изменение которой интерпретировалось как граница слоев горных пород разного возраста и состава. И лишь сверхглубокое бурение могло дать дополнительную картину строения и состава внешней оболочки Земли и верхней мантии.

В 1958 году в США появилась программа сверхглубокого бурения «Мохоп». Ее авторы решили бурить в океане, где, по данным геофизиков, земная кора была значительно тоньше материковой. В апреле 1961 года у острова Гваделупа в Карибском море геологи пробурили пять скважин. Но когда

стоимость проекта перевалила за 100 млн долларов, конгресс США прекратил финансирование.

Пока в США готовили новую программу изучения океанского дна (Deep Sea Drilling Project), в 1962 году Никита Хрущев утвердил нашу, отечественную. Возглавил лабораторию при Институте буровой техники нефтяник, доктор технических наук Николай Тимофеев. Ему было поручено обосновать возможность сверхглубокого бурения в кристаллических породах. Главной проблемой считалась жара на глубине (согласно расчетам, по мере внедрения в горные породы, слагающие земную кору, температура должна увеличиваться через каждые 33 метра на 1 градус, то есть на глубине 10 км надо ожидать порядка 300 °С, а на 15 км — почти 500 °С). Надо было искать место, где недра не столь горячие.

Выбрали кристаллический «щит» Кольского полуострова. Саму площадку для буровой организовали около озера Вильгискоддеавиньярви в Мурманской области, в 10 км западнее от города Заполярный. К бурению скважины, проектная глубина которой составляла 15 километров, приступили в мае 1970 года.

Кольская сверхглубокая скважина стала самой большой «дырой». Она занесена в Книгу рекордов Гиннесса. Это выдающееся достижение советских ученых-геологов. Всего удалось проникнуть на 12

262 метра. Главными инструментами проникновения стали буровые уральского происхождения. Начали работать с установкой «Уралмаш 4Э» грузоподъемностью 200 тонн. При этом надо помнить, что на столь большую глубину никто никогда не бурил. И что там будет, руководители и исполнители представляли себе только в общих чертах. И буровики понимали, что работа с реальной скважиной окажется намного сложнее, чем предполагает проект.

Через 5 лет, когда глубина превысила 7 километров, была смонтирована специально разработанная в 1973 году установка «Уралмаш-15 000». Она до сих пор является самой мощной в мире. Машина, оборудованная автоматическим спускоподъемным механизмом, могла выдержать колонну труб длиной до 15 км. После установки буровая превратилась в полностью обшитую вышку высотой 68 м, рядом расположились мини-завод, научные лаборатории и хранилища.

Была применена новая технология бурения. Внизу буровой колонны установили миниатюрные турбины, их запускал буровой раствор, нагнетаемый по трубам под давлением. Турбины вращали твердосплавную коронку и вырезали керн. Оператор на пульте управления видел вращение коронки, знал ее скорость и мог управлять процессом. Каждые 8–10 метров многокилометровую

колонну труб приходилось поднимать вверх. Спуск и подъем в общей сложности занимали 18 часов.

Процесс сопровождался регулярными ЧП. Когда в первый раз прошли отметку «12 километров», скважина отклонилась от вертикали на 21 градус. Дальше углубляться нельзя, и скважину стали перебуривать с глубины 7 км. И был необходим очень жесткий низ буровой колонны. Но из-за этого скважина расширялась, и бур начинал болтаться в ней. Поэтому применили технологию маятника: бур искусственно раскачивался в скважине и подавлял сильные колебания. За счет этого ствол получался вертикальным.

Постоянно случались обрывы колонны труб, искать их на глубине 10 км бесполезно, а потому ствол бросали и начинали новый, чуть выше. Зато разветвленность скважины обрадовала геологов, которые неожиданно получили картину древних архейских пород, сформировавшихся более 2,5 млрд лет назад.

В июне 1990 года скважина достигла глубины 12 262 м, ее стали готовить к проходке до 14 км, и тут вновь произошла авария: на отметке 8 550 метров оборвалась колонна труб. После долгой переподготовки, обновления техники (и новых затрат) в 1994 году бурение Кольской сверхглубокой прекратили, объект «законсервировали». По сути, скважину бросили, остался лишь завинченный болтами люк. Уникальное буровое оборудование было демонтировано и сдано на металлолом, буровики уехали, а немного погодя — и ученые. Инфраструктура в суровых северных широтах быстро пришла в упадок. Что было ценного — растащили местные жители.

А ведь раньше буровая представляла собой светящийся мини-небоскреб, который было видно за километры, здесь работало до трех тысяч человек в смену.

ЖИЗНЬ ПРОЖИТА НЕ ЗРЯ...

Но все же нельзя сказать, что «Кольская дыра» была проделана напрасно. Конструкторская группа под руководством начальника Управления буровыми установками УЗТМ Георгия Алексеевского создала уникальный насос, новую скоростную и автоматизированную лебедку спуска-подъема, элеватор-автомат для соединения 36-метровых труб-свечей в колонну, механический ключ для соединения и разъединения этих труб.

С 1972 по 1976 год были изготовлены четыре установки «Уралмаш-15 000». Первая — «Северянка» — и была отправлена на Кольский полуостров. Вторая («Южанка») — в Азербайджан, в Саатлы. Третья работала на Урале, а четвертая — в Западной Сибири. И на Саатлинской скважине удалось пройти отметку 9 000 метров. Но затем работы на сверхглубоких скважинах были прекращены по уже привычным экономическим обстоятельствам.

Всего в создании Кольской сверхглубокой скважины участвовали 17 научно-исследовательских институтов и предприятий. Результаты изучения земных недр дали ученому миру сопоставить их с открытиями в изучении космоса. И одновременно шла разработка бурового оборудования для работы на морском шельфе.

НУ И С ПРАЗДНИКОМ, КАК ГОВОРЯТСЯ

В советские годы в День машиностроителя на предприятиях проводили торжественные митинги и собрания, во всех газетах рассказывали о трудовых подвигах и достижениях, присылались поздравительные телеграммы от руководства страны и профильных министерств. Сегодня такие традиции остались в прошлом: машиностроение перестало пропагандироваться и популяризоваться. Поэтому, как правило, праздничные мероприятия проходят исключительно на предприятиях.

Однако на смену пришли (и увлеченно проводятся) конкурсы профессионального мастерства. Их внедрением был в свое время крайне озабочен ныне экс-полномочный представитель Президента России по Уральскому федеральному округу Игорь Холманских. И вопреки мнению скептиков, мероприятия прижились и стали популярными. Приходят сотрудники-болельщики с семьями, приглашаются ветераны предприятий, устраивают чаепития. Еще некоторые заводы проводят дни открытых дверей и экскурсии для всех желающих.

В России сегодня существует почетное звание «Заслуженный машиностроитель». Его присваивают только после 15–20 лет непрерывной работы в отрасли. Причем подписывает приказ о награждении Президент России, списки ему передает специальная комиссия. Нагрудный знак отлит из серебра.



И МОЖЕТ БЫТЬ, ВСПОМНИМ...

- самый большой в мире штамповочный пресс усилием 75 тысяч тонн установлен в кузнечном комплексе на заводе «ВСМПО-Ависма» в Верхней Салде. Занесен в Книгу рекордов Гиннесса как самый мощный штамповочный механизм своего времени. Якобы он может сделать абсолютно плоской Останкинскую телебашню;
- шагающий экскаватор ЭШ-25 с самой длинной стрелой в мире (100 метров) был выпущен УЗТМ в 1958 году и тоже попал в Книгу рекордов;
- танк Т-72, созданный специалистами Уральского конструкторского бюро транспортного машиностроения, попал в Книгу рекордов Гиннесса как самый массовый: с 1974 по 1990 год Уралвагонзавод выпустил 20 544 танка. Модификации машины по лицензии выпускались в Югославии, Польше, Чехословакии и Индии. Сегодня Т-72 состоит на вооружении армий более 40 государств.



Уралвагонзавод был занесен в Книгу рекордов Гиннесса в 1993 году как крупнейшее в мире, самое большое по площади машиностроительное производство. Периметр головного предприятия составляет 21 километр, а площадь производственных корпусов — 827 тысяч квадратных метров.

СПРАВКА

27 августа 1955 года в Великобритании вышла в свет первая Книга рекордов Гиннесса. Издание на 197 страниц за полгода стало самым популярным в королевстве, а вскоре обрело известность и во всем мире. Идея выпустить справочник пришла управляющему пивоваренной компании «Гиннесс» Хью Биверу. В переводе на русский язык книга была впервые издана в 1989 году. Сегодня, чтобы попасть в Книгу, необходимо, чтобы рекорд был измеримым, доказуемым и побиваемым (то есть таким, который теоретически может побить кто-то другой). Необходимо оставить заявку на официальном сайте guinnessworldrecords.com, после этого придет инструкция, где рассказывается, какие свидетельства рекорда необходимо представить.



ДОРОЖНЫЕ МАТЕРИАЛЫ 2023

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

21-22 сентября 2023

Рязань • РОССИЯ

road.3kevents.org



ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ

01

Состояние рынка битумов и ПБВ в РФ и перспективы дальнейшего развития

02

Государство и его роль в улучшении конъюнктуры рынка

03

Развитие сети битумных терминалов

04

Оптимизация логистического сектора

05

Модернизация производств и терминалов

06

Лабораторное оборудование и приборы контроля качества

В рамках конференции пройдет технический визит на производственную компанию «АльянсНефтеХим» в Рязани



При регистрации используйте промокод
РОАД_СПЕЦТЕХНИКА и получите скидку на участие

10%

info@3kevents.org | +7 (495) 120-35-82

3kevents.org

Организатор:



Синергия выставок СТТ Экспо, COMvex, СТО Экспо – выставочное событие № 1 в России

Подведены итоги синергии трех отраслевых выставок – СТТ Экспо, COMvex и СТО Экспо. Общая площадь проектов превысила 100 000 кв. м, тем самым став самым масштабным выставочным событием в 2023 году не только в России, но и в странах СНГ и Восточной Европы. Интерес профессиональной аудитории выразился в рекордных 65 815 посетителях.



ФАКТЫ О ВЫСТАВКАХ

С 23 по 26 мая 2023 года в МВЦ «Крокус Экспо» «Сигма Экспо Групп» впервые представила реализацию уникальной концепции единства трех взаимно дополняющих и пересекающихся по интересам полноценных проектов в сфере строительной техники, коммерческого транспорта, а также запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса – синергию трех отраслевых выставок: СТТ Экспо, COMvex и СТО Экспо. Двукратно увеличенная площадь экспозиции выставки СТТ Экспо позволила ей закрепить за собой статус лидирующей коммуникативной площадки строительной индустрии. Выставки COMvex и СТО Экспо стали важной премьерой отрасли в составе главной синергии года.

«Масштаб впечатляет. Мы здесь участвуем первый год и приятно удивлены. Какие объемы, масштабы, сильные участники. И насколько это

полезно, когда совмещают не только технику, но и возможность представителям компонентов показать себя и свои силы. Мы планируем участие в выставке следующего года, так как видим перспективу этого направления, перспективу развития рынка автокомпонентов, готовы расширять это направление. Формат синергии сохранять надо, так как есть возможность поговорить с представителями разных транспортных средств. Решение об участии в этом году принимали долго. Но так как новый формат, три выставки, огромное количество участников, мы решили, что нужно попробовать. И оказались впечатлены» - Юлия Курочкина, компания Fenox, экспонент выставки СТО Экспо.

Масштабную экспозицию выставок представили 1268 компаний, что четырехкратно превышает

показатель 2022 года. Свою продукцию продемонстрировали компании из 14 стран мира: России, Республики Беларусь, Бельгии, Германии, Дании, Индии, Италии, Казахстана, Китая, ОАЭ, Пакистана, Южной Кореи, Турции, Финляндии.

Экспозиция компаний из Турции составила рекордные 4663 кв. м и была представлена 100 компаниями. Экспозиция компаний из КНР выросла до 612 компаний на площади 8663 кв.м. Полностью заполненные залы 13, 14, 15, а также уличная площадка «Крокус Экспо» перед всеми тремя павильонами, сравнимыми по размерам с 10 футбольными полями, на четыре дня стали центром максимального внимания бизнес-аудитории.

Уличная экспозиция, всегда являющаяся визитной карточкой выставки СТТ Экспо, увеличилась по сравнению с прошлым годом в 2,5 раза, в том



всех 89 регионов России. Представители 56 стран мира приехали изучить рынок и купить технику и оборудование для бизнеса.

Качественный состав посетителей, по мнению экспонентов, превзошел все ожидания. Выставки посетили представители таких компаний, как АЛРОСА, АТОМГИДРОМОНТАЖ, АШАН Ритейл Россия, AUTODOC.RU, ГК «Деловые Линии», GEFCO, АО «Газстройпром», МИРАСТРОЙ, ГК Стройтрансгаз, Geomining, ТРАНСТЕХСЕРВИС, ДОРСТРОЙ-ТРАНС, Россети, СУЭК, ЯрКамп, BELUGA GROUP, ГК Глобал трак, Delko, Мираторг, Почта России, PONY EXPRESS, PepsiCo, АВТО-ЕВРО, АРТРАНС-М, ЛАДА ЦЕНТР ПЕРМЬ, МОТОРЛАЙН, Zazap24.ru и многие другие.

«Я впервые на выставке СТТ Экспо. Меня не просто впечатлил, а очень удивил масштаб: представлены разные производители, как российские, так и из ближнего зарубежья, и Турция, и Китай. Синергия трех выставок – это серьезная идея, и она дает возможность нетворкинга, общения друг с другом. Я, посетив только одну выставку, уже набрала кучу контактов, узнала, что есть другие бизнес-сообщества и комитеты, помогающие отрасли. Когда все объединяются, эти проблемы решаются. Ради этого стоит приходить на такие мероприятия. И когда они объединены – это еще больший масштаб» - Ирина, компания АсфальтМаш, г. Тольятти, посетитель выставки СТТ Экспо.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

Опрос зарегистрированных посетителей всех трех выставок показал особенно высокий интерес к мероприятиям деловой программы этого года. Об этом свидетельствует и статистика: более 3100 специалистов посетили деловые площадки.

В режиме нон-стоп на трех тематических площадках деловой программы каждой из выставок были озвучены самые востребованные темы: от актуальных вопросов дорожного строительства, строительного транспорта и горнодобывающей отрасли до насущных проблем развития рынка коммерческого транспорта и деталей эффективно обучения специалистов СТО.

СТТ Экспо оказали поддержку как многолетние, так и впервые заявившие о себе партнеры деловой программы: Исследовательская компания ID-marketing, Российское общественное объединение «Опора России», Ассоциация бетонных дорог, Союздорстрой, МАДИ, Академия горных наук и журнал «Горная промышленность», Ассоциация горнопромышленников России, МАФ, НААСТ, Ассоциация НАДО. Особо стоит отметить официального партнера выставки СТТ Экспо – компанию ПАО «Транснефть», которая в том числе провела специальную сессию на тему основных принципов закупочных процедур автомобильной, дорожно-строительной техники, запчастей, работ по техобслуживанию и ремонту в рамках деловой программы СТТ FORUM. Укрепили позиции выставки COMvex как лидера не только в экспозиционной части, но и в контентной составляющей: Национальная ассоциация

числе и за счет дополненной экспозиции COMvex. ТОП компаний по размеру стендов этого года: XCMG – 2002 м2, КАМАЗ – 1824 м2, Техстройконтракт – 1710 м2, Русбизнесавто – 1567 м2, Sany – 1555 м2, Liugong – 1209 м2, Zoomlion – 1200 м2.

«У нас состоялся дебют на выставке COMvex. Выставка, конечно, поражает своими масштабами, на мой взгляд и взгляд моего руководства. Мы рады, что участвуем в выставке. Колоссальный трафик, мы работаем в режиме нон-стоп. Очень много потенциальных клиентов, много предложений о сотрудничестве. Интерес потребителя очень высок. Три выставки в одном – это прекрасное решение, потому что мы нашли также потенциальных партнеров не только среди покупателей нашей продукции, но и среди новых поставщиков, логистических компаний. На следующий год уже будем выходить

на рынок с более обширной линейкой» - Юлия Борс, Beiben Trucks, экспонент COMvex.

ПОСЕТИТЕЛИ ВЫСТАВКИ

Повышенный интерес профессиональной аудитории к масштабному событию отрасли был очевиден с первого дня. Уже за час до открытия перед входом в залы выстроились очереди из специалистов и покупателей. Такая активность сохранялась на протяжении всех дней. Это подтверждает показатель количества посетителей выставок: рекордные 65 815 специалистов. Такого показателя не было даже в 2014 году, когда СТТ Экспо являлась самым крупным мероприятием на всем выставочном пространстве.

Впервые выставки посетили представители профессионального сообщества из 510 городов



грузового автомобильного транспорта «Грузавто транс», НАПТА, Национальная газомоторная-ассоциация, журнал «Транспорт на альтернативном топливе», Аналитическое агентство «Автостат», Автомобильная консалтинговая компания «Автэ Босс». Партнером деловой программы выступила логистическая компания Network Logistic.

Площадка Industry Talks на выставке СТО Экспо объединила экспертное сообщество на рынке автозапчастей и послепродажного обслуживания. Поделились своими компетенциями лидеры мнений из Ассоциации НАПАК, Автомобильного кластера «Автопром Северо-Запад», РАСТО, РОАД, Автомаркетолога, Автостат-Инфо, Правильного Автобизнеса и Инжинирингового центра «Смарт», а также GROUPAUTO Russia, которые также выступили соорганизаторами выставки СТО Экспо

КОНКУРС «ЛУЧШИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОМОБИЛЬ ГОДА В РОССИИ»

Ярким завершением первого дня 23 мая стала церемония награждения победителей конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России 2023» — самого авторитетного отраслевого конкурса с уже более чем 20-летней историей. В этом году инновацией конкурса стало онлайн-голосование. Более 300 профессионалов отдали свои голоса за лучших представителей коммерческого

автотранспорта. Торжественная церемония - награждения победителей состоялась в ресторане Backstage. Более 200 владельцев и топ-менеджеров компаний из сферы коммерческого транспорта приняли участие в вечернем мероприятии.

Официальным партнером конкурса выступила компания «Джошуноз Алабуга», а также компания «Белшина» — одно из крупнейших предприятий в Европе по выпуску автомобильных шин.

Победители, а также фото с церемонии на официальном сайте best-comvehicle.ru, а также в официальном телеграм-канале KTT Magazine.

Генеральный информационный партнер выставки и конкурса — издание «Коммерческий транспорт и технологии».

КОНКУРС «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ В РОССИИ 2023»

Завершающим событием второго дня, 24 мая, стала церемония награждения победителей ежегодного конкурса «Инновации в строительной технике в России». В торжественной обстановке вечернего мероприятия были озвучены лучшие представители в своей категории. В этом году членам независимого жюри было особенно непросто выбрать победителей среди рекордного за все годы проведения конкурса числа: 75 поданных заявок.



Набрало обороты и онлайн-голосование. По сравнению с 2022 годом количество проголосовавших специалистов выросло в два раза и составило 1200 человек. Генеральным партнером Конкурса выступила Avito Спецтехника при поддержке СТТ Экспо.

Победители, а также фото с церемонии опубликованы на сайте www.construction-innovation.ru.

Результаты опросов экспонентов и посетителей всех трех выставок подтвердили необходимость сохранения формата синергии и в следующем, 2024 году. Уже сейчас количество поданных заявок превышает запланированную выставочную площадь. Экспозиция на уличной площадке увеличена на дополнительные сектора и уже полностью забронирована, внутри павильонов экспозиция формируется с учетом дополнительного Павильона №2. Самые яркие моменты и теплая атмосфера незабываемого мероприятия — в фото- и видеотчетах на официальных сайтах выставок.

Команда организаторов искренне благодарит за поддержку наших экспонентов, партнеров и специализированную аудиторию посетителей крупнейшего синергетического отраслевого события и ждет встречи на СТТ Экспо, COMvex, СТО Экспо с 28 по 31 мая 2024 года в МВЦ «Крокус Экспо».

О ВЫСТАВКАХ

СТТ Экспо — главная выставка строительной техники и технологий на территории России, в странах СНГ и Восточной Европе. 20-летняя история мероприятия подтверждает статус важнейшей коммуникационной площадки строительной индустрии. Место проведения — МВЦ «Крокус Экспо», павильоны и уличная экспозиция. Выставка охватывает такие направления, как строительная и специальная техника; горнодобывающее оборудование; запасные части и сервис; технологии и инновационные решения для строительной техники. Экспоненты 2023: 910 из 12 стран; площадь 2023: 70 893 м²; посетители 2023: 63 015.

COMvex — международная выставка коммерческого транспорта и технологий. Охватывает такие разделы, как грузовой и пассажирский автотранспорт, легкие коммерческие автомобили, электротранспорт, автозапчасти и компоненты, прицепы и полуприцепы, надстройки, телематика, IT-разработки, сервисные услуги. В 2023 году выставка состоялась впервые в МВЦ «Крокус Экспо» в павильоне № 3 и на уличной площадке совместно с СТТ Экспо. Экспоненты 2023: 114 из 5 стран; площадь 2023: 27 201 м²; посетители 2023: 33 683.

СТО Экспо — международная выставка запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса. Охватывает такие разделы, как запчасти и компоненты, оборудование для диагностики и ремонта, аксессуары и тюнинг, аккумуляторные батареи и электроника, масла, жидкости и смазочные материалы, телематика, IT-решения и ПО. В 2023 году выставка прошла впервые в МВЦ «Крокус Экспо», в зале 14 павильона № 3. Экспоненты 2023: 234 из 7 стран; площадь 2023: 8 818 м²; посетители 2023: 28 219.

Sigma Expo Group — организатор самого масштабного отраслевого выставочного мероприятия 2023 года: ее энергии главной выставки строительной техники и технологий в России СТТ Экспо, международной выставки коммерческого транспорта и технологий COMvex, международной выставки запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса СТО Экспо, конкурса «Инновации в строительной технике в России», конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года».

«Шире, чем Кузбасс! Глубже, чем Уголь!» Сказано – сделано!

9 июня 2023 года в Новокузнецке завершили работу Международный горнопромышленный форум, XXXI Международная выставка технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг», XIII специализированная выставка «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности», VIII специализированная выставка «Недра России» и II специализированная выставка «Промтехэкспо».

В этом году выставка «Уголь России и Майнинг» прошла под девизом «Шире, чем Кузбасс! Глубже, чем Уголь!». На одной площадке собрались компании, работающие во всех отраслях промышленности, связанных с добывающим сектором экономики. Современные решения для горнорудной отрасли представили 638 экспонентов из России, Республики Беларусь, Китая, Турции, Индии, Италии, и представительства компаний из Европы и ЮАР.

За 4 дня работы выставку посетило 59538 профессионалов отрасли из Республики Беларусь, Узбекистана, Казахстана, Индии, Китая, Турции, Республики Перу, Латвии, Монголии и 117 городов России. Производители оборудования, спецтехники, инструмента и оснастки, сервисные и добывающие предприятия, металлургические комбинаты были представлены в более чем 30 тематических



разделах. Так, в рамках экспозиции генерального партнера выставки компании Сервис Плюс был представлен карьерный самосвал-тяжеловес SANY SET150S грузоподъемностью 150 тонн.

Кроме этого, традиционно широкую линейку решений оборудования и комплектующих для горной отрасли продемонстрировали такие производители, как Копейский машиностроительный завод, Машиностроительное предприятие Ильма,

Хитачи, Камочи Пневматик, Лукойл, Роснефть, Карпинский электромашиностроительный завод, СУЭК, Распадская угольная компания, ЗУМЛИОН ХЭВИ ИНДУСТРИ РУС, Магнитогорский металлургический комбинат, Беккер Майнинг Системс РУС, Бийский завод железобетонных изделий. Впервые участие в мероприятии приняло более 150 компаний, в числе которых «КИРЭЙ Кемикал», компания «ГорХим Техно, GNV Oil, компания «АвтоСпецВан», «Фильтрационная Техническая Компания», компания «Вектор» и другие.

Деловая программа Международного горнопромышленного форума включила в себя 76 мероприятий различной тематики. В научно-практических конференциях, круглых столах и семинарах приняли участие более 50 экспертов ведущих российских и зарубежных компаний и 3000 делегатов. Лидеры индустриального рынка обсудили не только состояние, но и перспективы горной отрасли: актуальные цифровые решения, а также комплекс мер, направленных на повышение безопасности и улучшение условий труда специалистов. В дискуссиях приняли участие представители Министерства энергетики Российской Федерации, Министерства угольной промышленности Кузбасса, Министерства труда и занятости населения Кузбасса, ПАО «Вымпелком», ООО «ЧЕТРА», АО «Атомик Софт» и многие другие. Одним из знаковых событий выставки стало подписание Правительством Кемеровской области – Кузбасса соглашений о сотрудничестве с Корпорацией



«АСИ», Инжиниринговой компанией «БРЕНТ» и Научно-образовательным центром мирового уровня «Кузбасс», а также с ООО «Б-24» о строительстве второй очереди Центра технической поддержки БЕ-ЛАЗ в виде производственного комплекса номер 2 площадью 8 700 кв.м. с объемом инвестиций более 1,2 млрд. рублей и созданием порядка 100 рабочих мест. Открытие центра позволит местным угольщикам упростить процедуру обслуживания и ремонта тяжелой карьерной техники.

«Уголь России и Майнинг» уже 31 год является традиционным местом встречи лидеров горной отрасли и площадкой, где посетители могут ознакомиться с полным спектром оборудования и технологий. Ведь сам по себе уголь – это всего лишь сырьевая база. Основным драйвером развития отрасли являются люди, которые формируют эту отрасль и вносят свой вклад в развитие технологий, рациональное использование природных ресурсов, культуру безопасного труда и подготовку молодых специалистов. В этом году выставка прошла в обновленном формате. Площадка объединила компании, работающие в основных отраслях промышленности, связанных с добывающим и перерабатывающим секторами экономики. Состав и география участников значительно расширились производителями металлургической, машиностроительной и металлообрабатывающей отрасли. Выставка 2023 года объединила как промышленных исполинов, так и начинающих производителей. Площадь выставочной экспозиции выросла на 30 %. Востребованность проекта подтверждается высоким интересом со стороны участников – более 40 % экспонентов уже подтвердили свое участие в выставке 2024 года с увеличением площади своих экспозиций!» – прокомментировала Альбина Бунеева, директор ООО «Кузбасская ярмарка».

О ВЫСТАВКЕ:

«Уголь России и Майнинг» – крупнейшая выставка технологий горных разработок, ежегодно проходящая в г. Новокузнецке.

Выставка проходит при поддержке Министерства энергетики РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, Министерства труда и социальной защиты РФ, Министерства природных ресурсов и экологии РФ, Российского союза промышленников и предпринимателей, НП «Горнопромышленники России», Правительства Кузбасса и администрация города Новокузнецка.

Выставка «Уголь России и Майнинг» признана самой крупной выставкой в России в номинациях «Выставочная площадь», «Профессиональный интерес», «Международное признание» и «Охват рынка» по тематике «Природные ресурсы. Горнодобывающая промышленность».

«Уголь России и Майнинг - 2024» состоится с 4 по 7 июня в выставочном комплексе «Кузбасская ярмарка».



COMVEX

ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

Международная выставка
коммерческого транспорта
и технологий

28–31 мая 2024

Крокус Экспо, Москва



Разделы выставки:

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



comvex.ru

Организатор

**SIGMA
XPO**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

СТО EXPO

ВАШ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Международная выставка запчастей,
послепродажного обслуживания
и сервиса

28–31 мая 2024

Крокус Экспо, Москва



Разделы выставки:

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



sto-expo.ru

Организатор

**SIGMA
XPO**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

СТТ ЭХРО

ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

Главная выставка строительной
техники и технологий в России

28–31 мая 2024

Крокус Экспо, Москва



Разделы выставки:

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



ctt-expo.ru

Организатор

**Σ SIGMA
ЭХРО**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр