

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№9
ОКТАБРЬ



РЫНОК
ЗЕМЛЕРОЙНОЙ
ТЕХНИКИ

СТР.24

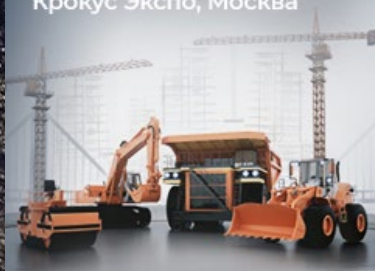


СТТ EXPO

Главная выставка
строительной техники
и технологий в России

28–31 мая 2024

Крокус Экспо, Москва





20
ЯРКИХ
ЛЕТ



Автолампы МАЯК

 www.automayak.com

 [public211779435](https://vk.com/public211779435)

 t.me/tmmayak



ВСЕ ЧЕТКО!

НОВАЯ СЕРИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЛАМП
ДЛЯ ТРАНСПОРТА **МАЯК ORIGINAL PRO**

**СТРАТЕГИЯ
ВАШЕГО УСПЕХА**



DAYUN



+7 499 709 77 00
www.dayunrussia.ru
Компания ДАЮН-РУС официальный
дистрибьютор DAYUN в России и ЕАЭС

СПЕЦНОВОСТИ

- Вопит модернизировал модели прицепной техники для аграриев
- 50 тягачей Faw j7 поставит технодом в рамках контракта с Fesco
- Для развития производства в России специализированного машиностроения необходима унификация ключевых компонентов и системная господдержка
- Производители строительно-дорожной и специализированной техники обсудят ключевые вопросы развития отрасли в Чувашской Республике
- Агрессивный импорт негативно влияет на развитие отечественного специализированного машиностроения
- ЧЗСА за короткий срок смог повысить уровень локализации своей продукции
- Российские производители полуприцепов увеличили отгрузки на внутренний рынок на 45%
- Ростех поставил в войска очередную партию БМП-3
- Новтрак выпустил универсальный обновленный прицеп-трал
- Политранс выпустил обновленные шторно-бортовые полуприцепы
- ГАЗ представит в Москве многофункциональную краноманипуляторную установку
- Сальсксельмаш выпустил новый погрузчик для малых тракторов
- Тонар представил обновленные изометрические полуприцепы с повышенным уровнем локализации
- ОАО «ЧМЗ» выпустило уникальный «вертолетный» кран
- Курганмашзавод представит на форуме «Армия-2023» свои перспективные разработки и серийные изделия
- ЧМЗ выпустил автокран с электрическим приводом

СПЕЦРЕЛИЗ

- 10 МилаМакс Плюс - одежда Севера
- 16 9 простых и сложных вопросов об утилизационном сборе
- 22 Мострансавто протестирует на маршруте экологичный автобус ЛиАЗ-5292 LNG, работающий на сжиженном природном газе
- 24 Рынок землеройной техники
- 32 Рынок коммунальной техники - точки роста и тренды
- 34 Как менять подходы к производству компонентов и техники, которых сегодня нет в России?

ПРЕССРЕЛИЗ

- 12 Моторные масла для тяжело нагруженных дизельных двигателей
- 23 Динамика производства и отгрузок российской строительнотранспортной техники на внутренний рынок за 9 месяцев 2023 года
- 36 «Соболь NN» стал победителем отраслевой премии «ТОП-5 АВТО»
- 42 Logistika Expo: новые возможности для логистических компаний

ПОСТРЕЛИЗ

- 14 Клиентский день от компании «Стройимпорттехника»
- 15 На Урале состоялся заключительный турнир по профессиональному мастерству «Трактор-шоу»
- 20 На конференции «Дорожные материалы» обсудили текущее состояние и перспективы битумного рынка и улучшения качества автомобильных дорог
- 44 Лицо нового времени. Премьеры сессии «Новые времена – Новые герои»



**«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

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: 03 ноября 2023 года
Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

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



ВОНУМ МОДЕРНИЗИРОВАЛ МОДЕЛИ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ ДЛЯ АГРАРИЕВ



Компания ВОНУМ (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») модернизировала ряд моделей прицепной техники, предназначенной для сельского хозяйства. Обновление коснулось трёхосного бункера-перегрузчика 40 м3 и бортового зерновоза 46 м3.

Завод пока не раскрывает всех деталей, но известно, что изменения были направлены на повышение производительности, надежности, удобства работы и обслуживания техники.

Многие изменения в конструкции возникли из пожеланий и потребностей эксплуатантов. В частности, модели оборудованы весовыми системами и датчиками контроля показателей, разработанными IT компаниями партнерами завода.

В комплектацию бункера-перегрузчика 40 м3 входит, в частности, высокопроизводительный шнек с регулировкой направления потока, соединительная арматура тормозной системы, прицепное устройство или шар по выбору, два противооткатных упора, опорное устройство с ручным приводом на дышло.

Выгрузная система работает от вала отбора мощности трактора с частотой вращения 540/1000 об/мин

Завод ВОНУМ производит полуприцепы и спецтехнику различного назначения: шторные, шторно-бортовые полуприцепы, контейнеровозы, полуприцепы-цистерны, зерновозы и спецтехнику для сельского хозяйства.

50 ТЯГАЧЕЙ FAW J7 ПОСТАВИТ ТЕХНОДОМ В РАМКАХ КОНТРАКТА С FESCO

Седельными тягачами FAW J7 пополнился в сентябре этого года автопарк

FESCO — одной из крупнейших транспортно-логистических компаний России. Контракт с дилером китайского бренда — компанией ТЕХНОДОМ предусматривает поставку 50 единиц.

С площадки компании ТЕХНОДОМ в Апрелевке (Московская обл.) к своему владельцу — Транспортной группе FESCO — отправились четыре десятка тягачей FAW J7. Всего в рамках контракта, подписанного обеими сторонами в начале августа, будет поставлено 50 седельных тягачей серии J7 с колесной формулой 4х2.

Седельные тягачи FAW J7 — новинка в индустрии грузовых автомобилей китайского производства. Надежность, безопасность, экономичный расход

топлива и комфорт — характеристики, выделяющие модель J7 среди конкурентов. 6-цилиндровый двигатель CA6DM3-50E52 класса экологичности «Евро-5» развивает мощность 550 л.с. (407 кВт) и достигает крутящего момента 2 300 Нм, превосходя таким образом аналоги известных мировых брендов. Наряду с этим двигатель отличается надежностью и износоустойчивостью — его ресурс не ограничивается пробегом 1,5 млн км.

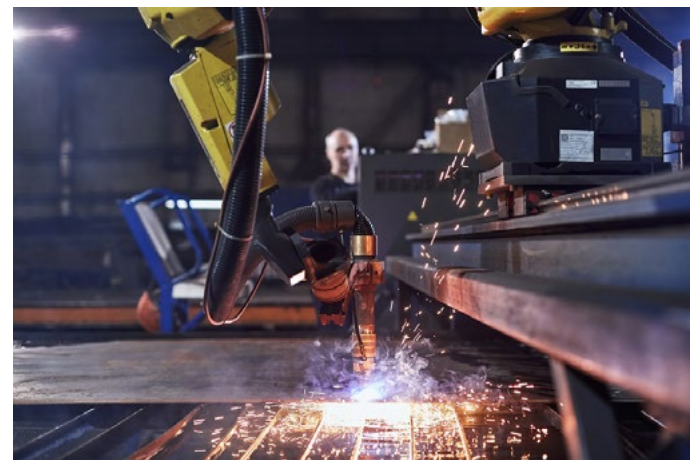
Управление тягачами FAW J7 облегчено благодаря EBS + ESC, а также таким системам, как FCW (предупреждение об опасности лобового столкновения) и LDW (контроль движения в полосе). Пакет безопасности на дороге дополняют три камеры кругового обзора.

Водители нового FAW J7 оценят наличие в базовой комплектации ретардера, системы контроля давления и температуры в шинах, климат-контроля, мультимедийной системы с ЖК-экраном, а также комфорт в просторной кабине, обеспечиваемый регулируемым водительским сиденьем с пневматической подвеской и функциями подогрева и вентиляции, наличием удобного отсека для хранения вещей, двумя полноценными спальными местами. Кабина хорошо звукоизолирована и защищена от вибраций.

За несколько месяцев присутствия на российском рынке седельные тягачи FAW J7 уже получили высокие оценки как от водителей-дальнoboйщиков, так и от владельцев грузовых автопарков.

«В рамках концепции развития мы успешно продолжаем реализовывать стратегию роста, предусматривающую не только развитие филиальной сети, но и увеличение собственного парка надежных полуприцепов и современных экономичных тягачей. Сотрудничество с ТЕХНОДОМ позволит нам продолжать развивать это направление максимально эффективно», — отметил Евгений Южаков, генеральный директор компании «ФЕСКО Транс», которая отвечает в FESCO за автоперевозки.

ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НЕОБХОДИМА УНИФИКАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПОНЕНТОВ И СИСТЕМНАЯ ГОСПОДДЕРЖКА



Такое мнение высказали участники круглого стола «Повышение унификации ключевых компонентов к специализированной технике», который организовала Ассоциация «Росспецмаш» в Новочебоксарске.

Участниками мероприятия стали руководители и представители Минпромторга России, Ассоциации «Росспецмаш», заводов по производству комплектующих и специализированной техники, Агентства по технологическому развитию, ФГУП НАМИ.

В своем приветственном слове генеральный директор АО «Ногинский завод топливной аппаратуры» Алексей Барбалат отметил важность организации

диалога между производителями и потребителями компонентов, отраслевой ассоциацией и профильными органами государственной власти.

По словам директора Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России Марии Елкиной, локализация компонентной базы — одно из самых актуальных направлений развития отечественного машиностроения. Необходимо добиться того, чтобы все ключевые компоненты производились в России. Министерство реализует целый комплекс мер, направленных на поддержку отрасли, в том числе программы поддержки спроса, субсидирование затрат на НИОКР, субсидирование затрат на реинжиниринг и действующие программы ФРП. Особое внимание сейчас уделяется вопросу унификации компонентов и разработке государственных стандартов.

Заместитель директора Ассоциации «Росспецмаш» Вячеслав Пронин призвал реализовывать системный и всесторонний подход к решению задачи по увеличению производства и локализации в России комплектующих. Наряду с унификацией производителям комплектующих необходимо предоставить все льготы, которые действуют в отношении IT-компаний.

Спикер рассказал о работе организованных Ассоциацией «Росспецмаш» рабочих групп производителей специализированной техники, которые вырабатывают единый подход к унификации компонентов по различным видам техники.

Выступающие в ходе круглого стола производители комплектующих согласились с предлагаемым подходом к развитию отрасли. Также машиностроители указали на необходимость обязательной сертификации комплектующих с созданием для этого актуальной нормативно-правовой базы и инфраструктуры.

Представители институтов развития рассказали о действующих мерах государственной поддержки и о планах по разработке специальных отраслевых программах, которые будут реализовываться в интересах специализированного машиностроения.

Круглый стол состоялся в рамках насыщенной деловой программы, организованной Минпромторгом России, Минтрансом России и Ассоциацией «Росспецмаш» на выставке строительно-дорожной и специализированной техники.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ ОБСУДЯТ КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Обсуждение пройдет в рамках организованной Минпромторгом России, Минтрансом России и Ассоциацией «Росспецмаш» деловой программы выставки «СТРОЙДОРЭКСПО 2023», которая стартовала 14 сентября в г. Новочебоксарске.

Ключевым мероприятием станет Форум строительно-дорожного и специализированного машиностроения. В мероприятии примут участие руководители и представители Минпромторга России, Минтранса России, Ассоциации «Росспецмаш», Росавтодора, ГК Автодор, РОСАСФАЛТа, НАИК, Союздорстрой, производители техники и оборудования, подрядные и субподрядные организации, представители ОЛА, ФРП, АТР, Росстандарта, ЕЭК, АО «Электронный паспорт», НАМИ.

Эксперты обсудят состояние и перспективы развития рынка и производства строительно-дорожной и специализированной техники в России, меры по снижению зависимости строительных организаций от импорта техники и технологий, основные результаты опытной эксплуатации и штатного применения российской техники при выполнении Национальных проектов, цифровое развитие отрасли, возможности технического регулирования по обеспечению добросовестной конкуренции и прозрачности рынка спецтехники, обеспечение достоверного и оперативного мониторинга рынка специализированной техники, практику реализации перспективных проектов по производству



строительно-дорожной техники и компонентов в рамках ФРП, ключевые меры поддержки предприятий СДМ и направления регулирования рынка техники.

По словам директора Ассоциации «Росспецмаш» Аллы Елизаровой, несмотря на вызовы, с которыми столкнулась отрасль, российские заводы продолжают развивать производство, выпускать новые модели техники, инвестировать в масштабные проекты и инновационные разработки. Однако отечественные игроки рынка находятся в неравных условиях конкуренции с иностранными компаниями. Форум — это авторитетная площадка для формирования консолидированных предложений в интересах дальнейшего динамичного развития отрасли. Мероприятие позволяет организовать детальное и всестороннее обсуждение самых актуальных вопросов с участием широкого круга экспертов.

Форум состоится 15 сентября 2023 года в Новочебоксарске. Начало в 13.00.

Кроме того, Ассоциация «Росспецмаш» является соорганизатором еще ряда важных мероприятий деловой программы, запланированных на 14 и 15 сентября. Среди них круглые столы «Развитие производства и рынка асфальтобетонных заводов в Российской Федерации» (14 сентября), «Повышение унификации ключевых компонентов к специализированной технике» (14 сентября), «Перспективы развития онлайн рынка строительно-дорожной техники» (15 сентября).

АГРЕССИВНЫЙ ИМПОРТ НЕГАТИВНО ВЛИЯЕТ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Заседание Совета директоров Ассоциации «Росспецмаш» прошло в Москве 12 сентября 2023 года. В мероприятии приняли участие руководители заводов по производству сельскохозяйственной, строительно-дорожной, прицепной техники, пищевого оборудования и комплектующих, руководство и сотрудники аппарата Ассоциации «Росспецмаш».

Эксперты отметили, что ситуация в отраслях специализированного машиностроения складывается разная. Наибольший рост демонстрируют производители прицепной техники, растет отрасль пищевого машиностроения, небольшое увеличение выпуска продукции показывают компании строительно-дорожного машиностроения.

В это же время падение выпуска и отгрузок техники фиксируют производители сельхозтехники. Это происходит по причине заведомо низких цен на сельхозпродукцию и снижающихся доходов аграриев. К тому же, в 2023 году было в 4 раза — до 2 млрд руб. сокращено финансирование Программы 1432,



из неё исключили самоходную технику. Подавляющее большинство машиностроителей сообщают, что сталкиваются с проблемой опережающего роста импорта, который носит агрессивный характер за счет низких цен на уровне себестоимости или даже ниже её. Всесторонняя поддержка иностранных компаний позволяет им без финансовых потерь вести такую ценовую политику, увеличивая свое присутствие на российском рынке. Это уже негативно сказывается на темпах выпуска продукции отечественного специализированного машиностроения, особенно в направлении производства строительно-дорожной техники.

Необходимо уже сейчас выработать шаги по выравниванию условий конкуренции между российскими и иностранными компаниями, разработать дополнительные механизмы защиты внутреннего рынка. Ведь отечественные заводы направляют большие инвестиции на реализацию масштабных проектов, выпускают новые модели техники, создают рабочие места. Мощности предприятий недозагружены, а имеющиеся у них технические и технологические возможности позволяют существенно нарастить выпуск продукции.

Члены Совета директоров также обсудили работу комитетов Ассоциации, конкретные меры господдержки, которые действуют в отраслях, внесли свои предложения по совершенствованию этих программ. Руководство Ассоциации «Росспецмаш» проинформировало участников мероприятия о планируемых форумах, об участии в выставках и деловых миссиях.

В конце заседания Совет директоров рассмотрел вопрос о вступлении в ряды Ассоциации 6 компаний ООО «Уральский завод дорожных машин», ООО «Ставропольский завод автоприцепов», ООО «ЮгАвтоТрейлер», ООО «Оружейные мастерские», АО «Брянский автомобильный завод», ООО «Новотекс Системс».

Все заявки были одобрены: 5 заводов получили статус «кандидаты на вступление» и рекомендованы к вынесению на голосование Общего собрания Ассоциации, 1 компания принята в ассоциированные члены.

ЧЗСА ЗА КОРОТКИЙ СРОК СМОГ ПОВЫСИТЬ УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ

Об этом акционер ООО «ЧЗСА» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») Григорий Болотин на съезде для ключевых партнеров компании в г. Горно-Алтайск.

В мероприятии приняли участие более 10 руководителей дилерских центров, региональные потребители комплектующих и техники СИЛАНТ с широкой географией: от Кургана до Минска.

Григорий Болотин отметил, что благодаря поддержке и тесному сотрудничеству с дилерами и крупнейшими клиентами предприятию удалось в короткие сроки пересмотреть комплектацию всей линейки техники и значительно повысить уровень локализации. «В дальнейшем мы будем фокусироваться на



двух ключевых аспектах - качестве техники и послепродажному обслуживанию, в том числе с помощью ИТ-инструментов. Масштабирование товаропроводящей сети - это задача на ближайшие 2 года и сейчас мы выстраиваем ключевые опорные точки, на которых товаропроводящая сеть сможет стабильно расти, соблюдая интересы не только конечных пользователей техники, но и нашей сбытовой и сервисной сети».

Весьма полезной оказалась и обратная связь. Участники съезда обозначали пути повышения эффективности сотрудничества, вносили деловые предложения, которые помогут товаропроводящей цепочке развиваться динамичнее. А обмен мнениями в форме «вопрос-ответ» помог разрешить немало текущих рабочих вопросов.

Отмечено, что лидером по количеству поставщиков «ЧЗСА» стал Уральский федеральный округ. В ЦФО «ЧЗСА» ведет партнерство с 5 новыми дилерскими сетями.

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОЛУПРИЦЕПОВ УВЕЛИЧИЛИ ОТГРУЗКИ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК НА 45%



По данным портала «Росспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают 70% от всего объема производимых в РФ полуприцепов), производство российских полуприцепов (используются с грузовиками-тягачами для перевозки различных типов грузов) за 7 мес. 2023 года выросло на 34%, до 11,5 тыс. ед.

При этом отгрузки полуприцепов на внутренний рынок показали еще больший рост - 45% и составили 11,4 тыс. ед.

В количественном выражении за рассматриваемый период отгрузки нефтевозов выросли в 2,7 раза, до 235 шт., рефрижераторов - в 2,3 раза, до 166 шт., зерновозов - в 2,1 раза, до 769 шт., бензовозов - на 95%, до 580 шт., трапов - на 93%, до 1,2 тыс. шт., тентованных полуприцепов - на 75%, до 2,14 тыс. шт., контейнеровозов - на 60%, до 1,8 тыс. шт., изотермических полуприцепов - на 60%, до 460 шт., самосвалов полуприцепов - на 32%, до 1,53 тыс. шт., битумовозов - на 30%, до 465 шт., нетентованных полуприцепов - на 2,4%, до 1,17 тыс. шт.

Отгрузки сортиментовозов сократились на 63%, до 177 шт. в связи с серьезным снижением лесозаготовки, повлекшим за собой падение спроса на данную технику.

Доля отечественных производителей полуприцепов на внутреннем рынке России составляет 78%. Российские машиностроители уже сегодня готовы полностью обеспечить имеющиеся потребности потребителей этой техники. Заводы обладают всеми необходимыми компетенциями и мощностями для того, чтобы на 100% заместить иностранную продукцию.

Несмотря на положительную динамику и достигнутые результаты, производители из России отмечают ряд проблем, с которыми сталкивается отрасль. Среди них высокие цены на металл, растущие затраты на энергоресурсы и нефтепродукты, дорогие кредиты.

Кроме того, фиксируются случаи агрессивного импорта со стороны иностранных компаний, которые приходят на российский рынок вместо ушедших брендов из недружественных стран. В дальнейшем, если не принять новых мер по защите внутреннего рынка, зарубежные компании за счет демпинговых цен могут потеснить на нем отечественных игроков.

Для развития отрасли следует и дальше поддерживать потребителей и производителей через субсидирование спроса на продукцию отечественных компаний, продолжить реализацию политики по выравниванию условий конкуренции с иностранными компаниями.

Ассоциация «Росспецмаш» считает, что нужно предусмотреть механизм предоставления производителям субсидий в виде грантов на развитие новых технологий, компетенций в области выпуска комплектующих для полуприцепов с объемом финансирования из федерального бюджета в 2023-2026 гг. в размере не менее 10 млрд руб. ежегодно.

Необходимо распространить льготы для компаний IT-отрасли на производителей специализированной техники, в том числе и полуприцепов, а также комплектующих к ней. Это позволит направить дополнительные инвестиции на развитие техники и компонентов.

РОСТЕХ ПОСТАВИЛ В ВОЙСКА ОЧЕРЕДНУЮ ПАРТИЮ БМП-3



ПАО «Курганмашзавод» (входит в холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) отправил Минобороны РФ очередную партию новых боевых машин пехоты БМП-3, а также БМП-3 после капитального ремонта.

За восемь месяцев текущего года Курганмашзавод, включая волгоградскую площадку, уже превысил годовой объем 2022-го по выпуску боевых машин на 120 %.

В комплектацию каждой единицы БМП-3 в обязательном порядке входят комплекты дополнительной защиты (КДЗ) - это решетки и бронезкраны. Сегодня их производится в 30 раз больше, чем в прошлом году. Кроме комплектации серийных машин, КДЗ поставляется в рамках ГОЗ головному заказчику как отдельное изделие.

Готовую продукцию специального назначения Курганмашзавод отгружает ежесменно.

«Чтобы исполнение ГОЗ велось ритмично, выстраиваем четкие кооперационные связи с поставщиками комплектующих, проводим техническое перевооружение производства, совершенствуем управленческую структуру, набираем персонал, - говорит исполнительный директор ПАО «Курганмашзавод»

Игорь Гиске. - Конструкторы, технологи, снабженцы, контролеры, производственники, военпреды, - все, не жалея сил, работают на общий результат, на победу».

НОВТРАК ВЫПУСТИЛ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ОБНОВЛЕННЫЙ ПРИЦЕП-ТРАЛ



Компания Meusburger Новтрак (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустила четырехосный прицеп-трал МАР-448 с колесными нишами. Модель предназначена для транспортировки харвестеров и форвардеров и уже успешно осуществляет перевозку лесозаготовительной техники.

Преимущество такого решения состоит в том, что подобный прицеп-трал можно эксплуатировать как с самосвалом-одиночкой, так и с сортиментовозом. В результате, использование данной модели позволяет перевозчику экономить и не задействовать лишнюю технику на рабочих площадках.

При погрузочной высоте в 660 мм прицеп-трал способен перевозить колесную технику через большинство мостовых перекрытий. Модель оборудована 12-тонными осевыми агрегатами с рессорной подвеской.

В комплектации предусмотрены механические аппарели для обеспечения самостоятельного заезда техники.

ПОЛИТРАНС ВЫПУСТИЛ ОБНОВЛЕННЫЕ ШТОРНО-БОРТОВЫЕ ПОЛУПРИЦЕПЫ

Завод «Политранс» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил партию обновленных моделей шторно-бортовых полуприцепов. Они выполнены по классической для тентованных полуприцепов схеме - длина 13,6 м., пневматическая подвеска, 3 оси.

Снаряженная масса составляет всего 8500 кг, а грузоподъемность достигает 32000 кг. Ошиновка полуприцепа односкатная шинами 385/65 R22.5.

В стандартную комплектацию входят опорное устройство и противооткатные упоры, алюминиевые борта и передний щит, а также 2 инструментальных ящика и корзина для запасных колес.

Кроме этого, полуприцеп оснащен манометром для контроля осевых нагрузок. За безопасность груза при перевозке отвечают 13 пар увязочных петель внутри платформы. Объем грузового отсека составляет 86 м. куб. Настил - транспортная фанера.



Этот полуприцеп хорошо подойдет для перевозки грузов как по магистральным дорогам, так и по бездорожью.

ГАЗ ПРЕДСТАВИТ В МОСКВЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНУЮ КРАНОМАНИПУЛЯТОРНУЮ УСТАНОВКУ



АО «Галичский автокрановый завод» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представит в Москве многофункциональную краноманипуляторную установку КМУ-150 «Галичанин» в комплектации кран-подъемник.

Техника разработана специально для строительной, сельскохозяйственной и энергетической отраслей. Одна машина может заменить сразу четыре: грузовик, кран, буровую машину и автогидроподъемник.

Подобная функциональность позволяет выполнять широкий спектр задач: грузоподъемные работы, установку ограждений, заборов, шумовых экранов, винтовых свай для дорожных знаков, проведение электротехнических работ, а также доставку к месту монтажа устанавливаемых металлоконструкций в бортовой платформе крана-манипулятора, что серьезно экономит не только время, но и смету выполнения всего комплекса работ.

При проектировании КМУ-150 специалисты Галичского автокранового завода выполнили все требования российских стандартов в соответствии с ГОСТ 34443-2018. А это значит, что машина оснащена 12-ю обязательными устройствами безопасности, которые должны быть включены в конструкцию современного автогидроподъемника.

Кроме того, кран-манипулятор оборудован сертифицированной рабочей платформой грузоподъемностью 250 кг с высотой подъема до 22,0-24,0 м, механизмом поворота на $\pm 90^\circ$ и электроизоляцией до 1 000 В.

Также КМУ-150 внесен в «Реестр промышленной продукции, произведенной на территории Российской Федерации» (Минпромторг), что необходимо для подтверждения электронных процедур при закупке техники (Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ).

Многофункциональный КМУ-150 можно увидеть с 5 по 8 сентября в ЦВК «Экспонцентр».

САЛЬСКСЕЛЬМАШ ВЫПУСТИЛ НОВЫЙ ПОГРУЗЧИК ДЛЯ МАЛЫХ ТРАКТОРОВ

Завод «Сальсксельмаш» выпустил новый погрузчик TURS-600 для тракторов малой мощности. Модель расширяет линейку навесного оборудования компании для малых тракторов. Погрузчик во многом стал ответом на запросы потребителей компактного помощника для садоводческих и коммунальных хозяйств на базе трактора BELARUS-622. Новинка сохраняет небольшие размеры, так необходимые при работе в узких междурядьях садовых угодий,

а коммунальная машина на основе такой связи погрузчика и трактора показывает высокие результаты в стесненных городских условиях.

Благодаря грузоподъемности в 600 кг и высоте подъема 3,2 м трактор, оснащенный этим погрузчиком, превращается в универсальную машину, способную решать широкий спектр как сельскохозяйственных, так и коммунальных задач. Базовая комплектация, привычная по всей линейке погрузчиков TURS, включает в себя быстросъем погрузчика, еврорамку, уровень положения ковша и разгружающие тяги на задний мост. Опционально модель может быть оборудована джойстиковым управлением.



ТОНАР ПРЕДСТАВИЛ ОБНОВЛЕННЫЕ ИЗОМЕТРИЧЕСКИЕ ПОЛУПРИЦЕПЫ С ПОВЫШЕННЫМ УРОВНЕМ ЛОКАЛИЗАЦИИ



Компания «Тонар», которая входит в Ассоциацию «Росспецмаш», представила обновленные изометрические полуприцепы, способные перевозить больше груза.

Двухъярусные изотермические полуприцепы завод «Тонар» выпускал и ранее, но механизм системы второго яруса использовал импортного производства.

Завод представил двухъярусные полуприцепы: обновленный изотермический Тонар R3-13 и штормо-бортовой T4-16V с подъемной крышей. Механизм системы второго яруса на представленных моделях является собственной разработкой завода.

Наиболее очевидным преимуществом двухэтажных полуприцепов по сравнению с традиционными является их способность перевозить больше груза. Используя вертикальное пространство, эти полуприцепы могут перевозить груз на двух уровнях, эффективно удваивая грузоподъемность. Так, в двухъярусный штормо-бортовой полуприцеп Тонар T4-16V вмещается до 82 европалет, а в изотермический Тонар R3-13 – до 66 европалет.

ОАО «ЧМЗ» ВЫПУСТИЛО УНИКАЛЬНЫЙ «ВЕРТОЛЕТНЫЙ» КРАН

На ОАО «ЧМЗ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») спроектировали и изготовили еще один уникальный автокран, адаптированный к транспортировке на внешней подвеске вертолета МИ-26. Крановая установка грузоподъемностью 16 тонн предназначена для выполнения ответственных монтажных работ на удаленных труднодоступных объектах, до которых невозможно добраться стандартным автокраном. Легкий и маневренный автокран Челябинец 16 тонн базируется на шасси КамАЗ с колесной формулой 4x4. Уникальность данной



модели заключается в ее адаптации к транспортировке на внешней подвеске вертолета МИ-26. Это стало возможным благодаря облегченной силовой конструкции и оптимальной компоновке агрегатов и узлов всей крановой установки.

Первую модель подобного сбалансированного автокрана Челябинский механический завод изготовил и отгрузил полгода назад. Выполняя данный заказ, специалисты предприятия учли все основные условия Заказчика – крупной нефтесервисной компании. Машина на двухосном шасси получилась маневренной и, в то же время, она обладает повышенной проходимостью.

«Благодаря профессиональной работе сотрудников инженерного центра завода модель характеризуется низкой массой и идеальной балансировкой в горизонтальном положении при транспортировке на внешней подвеске вертолета. Автокран разработан специально для его оперативной переброски на дальние расстояния в недоступной для наземного перегона местности», – рассказал главный конструктор ОАО «ЧМЗ» Андрей Сосновских.

Весной 2023 года Челябинский механический завод получил еще один заказ на изготовление «вертолетного» крана. Работая над данным проектом, специалисты завода внесли изменения в конструкцию крана, чтобы улучшить его эксплуатационные характеристики и обеспечить сохранность техники во время приземления. Как рассказали в отделе главного конструктора, бак с мочевинной перенесли ближе к передней оси шасси, обезопасили специальным ограждением датчик длины стрелы БСМ, дополнительно защитили стекла кабины от стропов и от ветровой нагрузки.

«В результате получился вездеходный автокран, который способен решать широкий спектр задач с минимальными эксплуатационными затратами. В комплектацию уже входят крепления для вертолетных строп и машина полностью готова для использования на труднодоступных объектах, например, на кустовых площадках на нефтедобывающих предприятиях», – прокомментировал заместитель главного конструктора по новой технике Андрей Савенков.

КУРГАНМАЗЗАВОД ПРЕДСТАВИТ НА ФОРУМЕ «АРМИЯ-2023» СВОИ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РАЗРАБОТКИ И СЕРИЙНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

На международном военно-техническом форуме «Армия-2023», который пройдет с 14 по 20 августа в Подмосковье, ПАО «Курганмашзавод» представит широкую номенклатуру выпускаемой продукции в составе экспозиции холдинга «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех.

Среди натуральных образцов боевых машин посетители выставки смогут увидеть модернизированную 125-мм самоходную противотанковую пушку 2С25 и бронетранспортёр БТ-3Ф с управляемым вооружением «Корнет-Э». В виде точных моделей будут представлены боевые машины пехоты и десанта



– БМП-3М, БМД-4М, БТР-МДМ. Кроме того, «Высокоточные комплексы» покажут изделия других предприятий холдинга – оперативно-тактический ракетный комплекс «Искандер», сухопутный и корабельный «Панцирь», противоракетный комплекс «Хризантема-С». Впервые широкой общественности представляется модернизированная дистанционно-управляемая машина гуманитарного разминирования МГР4 – «Шмель», созданная на базе мини-погрузчика Ant-1000 в Коврове.

В то же время «Высокоточные комплексы» покажут широкий ряд изделий гражданского назначения. Так, экспозиция холдинга включает в себя вездеход ТМ-140 Курганмашзавода, погрузчики и тракторы марки «Ant» Ковровского электромеханического завода.

ЧМЗ ВЫПУСТИЛ АВТОКРАН С ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ ПРИВОДОМ



Челябинский механический завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») отгрузил заказчику в Кемерово автомобильный кран Челябинец серии ЭКО с электрическим приводом. Данная опция позволяет автокрану работать от электрической сети переменного тока 380В/50Гц, которая, как правило, имеется на любой строительной площадке. Автокран КС-55732 грузоподъемностью 25 тонн с длиной стрелы 33 метра будет эксплуатироваться на объектах одного из ведущих предприятий химической отрасли России, которое специализируется на производстве азотных удобрений.

Грузоподъемная техника с электроприводом пользуется стабильным спросом у заказчиков: за последние годы покупателям из Сибири и Дальнего Востока отгружено несколько единиц автомобильных кранов Челябинского механического завода, способных работать от электрической сети.

Спрос на грузоподъемную технику, работающую от «розетки», объясняется сразу несколькими причинами. Автокраны с электрическим приводом не выбрасывают в воздух никаких вредных веществ, т.е. не загрязняют окружающую среду. Краны с данной опцией можно использовать для широкого спектра разгрузочно-погрузочных действий внутри закрытых помещений с недостаточной вентиляцией (например, в цехе или на складе). Т.к. включенный электродвигатель обладает меньшим шумом, техника может эксплуатироваться в ночное время. Еще одно преимущество электропривода – снижение затрат на техническое обслуживание и расходные материалы: ресурс работы двигателя шасси увеличивается, заказчик экономит на дизельном топливе. В комплектацию техники с электроприводом крановых операций входит кабель длиной 25 метров для подключения кранов к электросети.

Важно, что для работы автокрана от электродвигателя крановщику требуется выполнить всего несколько простых действий:

1. заглушить двигатель шасси;
2. отключить коробку отбора мощности;
3. в кабине крановщика выключить клавишу «Шасси/ЭД»;
4. подключить силовой кабель в сеть ~380В/50 Гц;
5. на пульте управления насосной станцией нажать на кнопку включения электродвигателя (главного контактора).

Управление давлением масла в гидравлической системе (для выполнения крановых операций) производится либо напольной педалью в кабине крановщика, либо кнопкой, расположенной на пульте управления насосной станцией. Отметим, что впервые Челябинский механический завод предложил покупателям грузоподъемную технику с новой опцией – энергоэффективным силовым модулем привода рабочих операций (электродвигателем) – в 2020 году.

МилаМакс Плюс - одежда Севера

Расторгуева Людмила Николаевна, доктор технических наук, Почетный работник текстильной и легкой промышленности РФ, директор Научно-производственного предприятия ООО «МилаМакс Плюс».

Зима в Якутии длится не три месяца, а гораздо дольше — холода царят здесь с начала октября до конца апреля. В январе доходит и до 60-градусных морозов. Чтобы выжить в таких условиях, нужно тепло одеваться. Жители Севера много веков совершенствовали свою одежду, делая ее теплее и удобнее.

ТРАДИЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ

С детства мне хорошо знакомы якутские холода. Ведь я родилась в Заполярье — в Булунском районе Якутии, в поселке Быков-мыс (Быковский), который омывают воды залива Неелова и моря Лаптевых. А детство прошло в Таттинском районе в центральной Якутии. Тогда мы носили ватные брюки, теплые, но очень толстые и тяжелые.

Теперь мы ходим в брюках толщиной 1 см и массой 400 граммов, которые надежно защищают нас от якутских морозов.

Все дело в том, что теперь мы владеем многовековыми традициями своих предков, переосмысленными на стыке нескольких наук (исторических, искусствоведческих, технических и медицинских), и реализуем их методы и способы с помощью современных технологий.



● Расторгуева Л.Н. Костюмы-образы якутов XIX века.

В результате чего, наша одежда с торговой маркой «Хотугу Танас/Одежда Севера» (далее — «ХТ») в зависимости от влажности среды теплее от 3 до 6 раз своих отечественных и зарубежных аналогов.

При температуре окружающей среды минус 67 °С в нашей одежде ХТ тепловой комфорт обеспечивается независимо от физической активности человека и в течение неограниченного времени.

Для сравнения вспомним характеристику стандартной спецодежды для IV и Особого климатических поясов, в которой тепловой комфорт обеспечивается до температуры окружающей среды минус 41 °С и при средних энергозатратах работающего с перерывом на обогрев в теплом



● Костюм зимней спецодежды ХТ «Строитель Арктики»

помещении через каждые 3 часа. Другие виды утепленной отечественной и зарубежной одежды гарантируют тепловой комфорт организму человека также максимально при температуре среды минус 45 °С и интенсивной физической активности.

Во время пандемии в 2020 г нами была разработана многоразовая полумаска от covid-19. Тогда 1500 комплектов полумаски с фильтрами нами были безвозмездно переданы якутским журналистам, которые были вынуждены работать в опасных для здоровья местах. Ее защита от вируса при вдохе и выдохе составляет 97 % в отличие от популярных одноразовых полумасок, у которых эти показатели, соответственно, равны 5 и 95 %. То есть в этих



● Автор с Золотой медалью Николы Теслы (г. Белград, Сербия). Москва, 2021 г.

полумасках человек себя защищает от вирусов только на 5 %, а окружающих людей — на 95 %.

Наша полумаска ХТ изготавливается из двойной сетки из полиэфирного волокна без сопротивления дыханию человека. Ее конструкция не касается носа, рта и щек во время носки, что создает комфорт и удобство. В комплект вместе с полумаской входят 5 съемных фильтров из медицинского материала, предназначенного для фильтрации крови и искусственной вентиляции легких, но с более сглаженной, чем обычно, поверхностью. Полумаску и фильтр можно стирать и носить многократно. Масса полумаски ХТ составляет 12 г.

Как показали испытания прошлой зимой в Якутске, полумаска ХТ также хорошо защищает мягкие ткани лица от запыленности и холода, поэтому планируем изготовить ее с более тонким фильтром для повышения удобства при дыхании и организовать массовую продажу для местного населения. Такая полумаска обеспечит надежную защиту от холода с более высокими санитарно-гигиеническими и эксплуатационными свойствами, чем обычные шарфы.

Также результаты испытаний зимой 2022-2023 гг в Якутске показали, что куртка ХТ для альпинистов с покровной тканью из полиэфирного волокна с мембраной и утеплителем на основе оленьей шерсти поверхностной плотностью 160 г/м² обеспечивает тепловой комфорт при температуре среды минус



● Автор со статуэткой лауреата конкурса «Время инноваций» Всемирной Выставки «ЭКСПО-21» (г. Дубай, ОАЭ), Москва, 2021 г.

54 °С. Мембранная ткань верха куртки не пропускает ветер и влагу внутрь, но выпускает пот наружу и поддерживает нормальную влажность внутри куртки при физической активности человека. При этом толщина куртки составляет 1 см при массе 1,1 кг.

Также были проведены испытания комплекта спецодежды ХТ участниками экспедиции «Безопасность Арктики 2023» МЧС России. На основе положительной оценки по результатам испытаний продукция ХТ ООО «МилаМакс Плюс» рекомендована к эксплуатации в профессиональных аварийно — спасательных формированиях МЧС России.

Теперь наша задача — разработать и выпускать для тружеников Севера облегченную спецодежду, комфортную при любых погодных условиях зимы. С этой целью свое предприятие ООО «МилаМакс Плюс» мы перерегистрировали в сентябре 2022 г в г. Якутск. Сейчас запускаем пошив утепленной спецодежды ХТ для испытаний в зимних условиях на разных предприятиях Якутии. Нашими деловыми партнерами стали АО «АЛРОСА» (ПАК) и его дочерние предприятия ООО «АЛРОСА Спецбурение», Зоринская партия Вилюйской ГРЭ, а также другие организации.

Для АЛРОСА Спецбурение планируем изготовить комплект спецодежды из верхнего и промежуточного костюмов, без дополнительного съемного утеплителя. В результате мы должны получить значительно облегченную, но оптимизированную по теплозащитным свойствам с помощью утеплителей ХТ спецодежду, надежно защищающую от любых морозов. А для Вилюйской ГРЭ будем шить только промежуточный костюм, состоящий из куртки со съемным капюшоном и полукombineзона, надеваемого под верхний костюм на нателное белье взамен обычной комнатной одежды. Ведь теплообмен в системе «человек-одежда-среда» во многом зависит именно от этой прослойки.



● Куртка для альпинистов ХТ толщиной 1 см обеспечивает тепловой комфорт при температуре окружающей среды минус 54 °С. Г. Якутск, зима 2022-2023 гг.

Наряду с этим, запускается производство бытовой утепленной одежды для мужчин и женщин, а также снаряжения для охотников и туристов по цене, значительно ниже цен широко известных на Севере брендов «Баск» и «Канада-гусь». К тому же наша одежда значительно тоньше, легче и теплее этих изделий.

В плане у нас стоит выпуск аксессуаров в виде рукавиц с крагами и разрезами в подладонной части рукавиц, что позволяет вынуть кисти рук, не снимая и не охлаждая внутреннюю часть рукавиц и без риска их утери при сильных арктических ветрах. Будем производить полумаски, носки, а также спальные мешки ХТ, эффективно защищающие жителей Севера от холода. Например, в нашем спальнике с пристегнутой подушкой и при необходимости превращающемся в одеяло, путешественники спят под открытым небом при температуре окружающей среды минус 45 °С, а в неотапливаемом помещении — при минус 60 °С. Масса спального мешка ХТ составляет 3 кг, включая 2 вкладыша из хлопка. Вкладыши можно часто стирать и менять. Они создают дополнительную теплоизоляцию и защищают спальный мешок от увлажнения и загрязнения изнутри. Покровная ткань мешка из полиэфирных волокон с мембраной, которая защищает от ветра и влаги снаружи, выводит пот наружу, чем поддерживает комфортность мешка.

В своих разработках мы широко используем бактерицидный нанокompозит ХТ, разлагающий влагу на молекулярном уровне. Этот материал поддерживает нормальную влажность внутри одежды и обуви, независимо от степени активности человека,

и снижает теплопотери организма ввиду депонирования его теплопродукции, и создает эффект легкого подогрева. Стельки из него предупреждают поражение грибками кожного покрова стопы.

Наша математическая модель расчета локальной теплоизоляции человека в системе «Человек-одежда-среда», разработанная на основе теплообмена в одежде ХТ, используется в разработке снаряжений для военных летчиков России.

В перспективе у нас планируется освоение новых технологий и расширение ассортимента продукции с учетом потребностей различных отраслей Севера: медицины, сельского хозяйства, строительства и др.

Наши усилия не остались незамеченными. Так, в последние годы независимыми экспертами отечественных и международных конкурсов нам были присуждены награды, в том числе диплом «Лучшее предприятие отрасли 2022» (Москва, 2023 г), «Лауреат премии конкурса «Время инноваций» на Всемирной Выставке «ЭКСПО-21» (г. Дубай, ОАЭ), а также три Золотые медали Международных конкурсов ассоциаций изобретателей: медаль Николы Теслы (г. Белград, Сербия, 2021 г), Специальный Приз от Тайваня (2021 г) и Международного Салона «Архимед» (г. Севастополь, 2021 г) и др.

Заказы от организаций и частных лиц принимаются по телефону +7(919)762-1689 и на почту tanas49@mail.ru, сайт www.milamaxplus.ru



● Многоразовая полумаска ХТ от вируса covid-19. Защита человека при вдохе и выдохе составляет 97 % в отличие от популярных одноразовых полумасок, в которых, соответственно, 5 и 95 %. Полумаска хорошо защищает от холода, пыли и др. вредных факторов среды. Ее масса 12 г.



ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ

ТЕХНИКА

ЗАПЧАСТИ

СЕРВИС

Официальный дилер
ООО "ГРАНД-ТРАКТОРРЕСУРС"

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



Моторные масла для тяжело-нагруженных дизельных двигателей

В индустриальном сегменте к смазочным материалам для тяжело-нагруженных дизельных двигателей выдвигаются особые требования. От качества моторного масла зависит ресурс и надежность силового агрегата, а выход из строя коммерческой техники, простой на время ремонта, как и сам ремонт, серьезно ударят по бюджету компании и отрасли в целом. Документально подтвержденная официальная международная лицензия выступает гарантом качества масла и бесперебойной работы техники.

Наиболее авторитетной в мире международной классификацией моторных масел по сфере применения и уровню эксплуатационных свойств считается классификация Американского института нефти API. Как правило, в разработке смазочных материалов компании ориентируются на требования классификации API и методы испытаний, которые устанавливают производители автомобилей и двигателей, а также технические сообщества и торговые ассоциации – ASTM, SAE, ACC. Отраслевые стандарты фиксируются производителями в фирменных руководствах по эксплуатации специализированной техники и коммерческого транспорта. В 1993 году представители нефтяной и присадочной отраслей, производители автомобилей и двигателей Ford, General Motors, Fiat Chrysler, члены Ассоциации

производителей автомобилей Японии и Ассоциации производителей грузовых автомобилей и двигателей совместно запустили программу API EOLCS, которая позволяет вести общественный мониторинг соблюдения компаниями требований ранее выданных им лицензий API.

Первая категория API для моторных масел дизельных двигателей промышленной, сельскохозяйственной, строительной и дорожной техники, а также для коммерческих транспортных средств была введена еще в 1959 году – CA. С течением времени каждая следующая категория получала более высокий уровень требований к эксплуатационным свойствам по сравнению с предыдущей. Самой современной действующей классификацией для тяжело-нагруженных дизельных

двигателей большого объема является категория API CK-4. 12 июля 2023 года лицензия API CK-4 была выдана на полусинтетическое моторное масло высшей категории LUBRIGARD FLEETMAX PRO CK 15W-40. Это специальная разработка российского бренда для высокооборотных четырехтактных дизельных двигателей тяжелой техники американского и европейского производства, оснащенных системами доочистки отработанных газов – EGR, DPF, SCR, CAT и др. Композиция премиальных базовых масел высшей степени очистки и пакет Low SAPS присадок последнего поколения обеспечивают устойчивость масла LUBRIGARD FLEETMAX PRO CK 15W-40 к преждевременному окислению и увеличению вязкости при продленных интервалах замены, надежно защищая двигатель от ускоренного износа.

Все выданные лицензии API не просто являются документальным подтверждением соответствия моторных масел LUBRIGARD FLEETMAX PRO требованиям самых востребованных отраслевых классификаций API CK-4 и API CI-4, но и в полной мере отвечают актуальным потребностям российского рынка смазочных материалов, который в последнее время столкнулся с серьезной нехваткой высококачественных моторных масел от проверенных производителей.

Наиболее распространенным запросом российских большегрузов являются моторные масла с допуском API CI-4. Учитывая всю климатическую специфику эксплуатации спецтехники в России и сложившиеся обстоятельства на рынке смазочных материалов, специалисты российского бренда LUBRIGARD специально разработали линейку продуктов LUBRIGARD FLEETMAX PRO 10W-30, 10W-40 и 15W-40, которые соответствуют и превосходят

требования категории API CI-4 и отвечают потребностям российского потребителя. Эти моторные масла для двигателей, имеющих турбонаддув и систему рециркуляции выхлопных газов (EGR), отличаются универсальностью – благодаря своим высоким характеристикам они одинаково эффективны в эксплуатации как в южных регионах страны, так и в Сибири. Актуальной для России является и способность данных масел работать в условиях нестабильности качества топлива. Важно отметить, что большинство производителей моторных масел, заявленных в категории API CI-4, фактически не проводят регистрацию в API, а значит их рецептуры не проходят проверку на соответствие высоким требованиям данной классификации. Кроме того, российские бренды даже при соблюдении всех условий соответствия требованиям после известных событий 2022 года больше не допускаются до лицензирования API, то есть никак не могут документально подтвердить

соответствие своей продукции. В отличие от других российских производителей смазочных материалов, зарегистрированный в РФ бренд LUBRIGARD производит свою линейку серии PRO на иностранных производственных площадках, сертифицированных по стандарту ISO 9001:2015 – в Стамбуле и Шанхае. Это позволяет отечественному производителю использовать в составе своей продукции недоступное в России высококачественное базовое масло с высоким индексом вязкости от крупнейших поставщиков с мировым именем и высокоэффективные пакеты присадок от отраслевых лидеров. В частности, для производства продуктов LUBRIGARD FLEETMAX PRO 10W-30, 10W-40, 15W-40 и CK 15W-40 используется база Petronas, SK Lubricants, Formosa и присадки представителей «большой четверки» – Afton Chemical и Chevron Oronite. Таким образом, LUBRIGARD уверенно гарантирует российским потребителям стабильность качества своей продукции.



Клиентский день от компании «Стройимпорттехника»

«Компания «СтройИмпортТехника», эксклюзивный дистрибьютор компании SHANDONG SHANTUI CONSTRUCTION MACHINERY CO. LTD. на территории РФ, 29 сентября 2023 года организовала День клиента в г. Екатеринбург в самом центре города на территории ККТ «Космос», в рамках которого была проведена презентация техники Shantui.

«Компания «СтройИмпортТехника», эксклюзивный дистрибьютор компании SHANDONG SHANTUI CONSTRUCTION MACHINERY CO. LTD. на территории РФ, 29 сентября 2023 года организовала День клиента в г. Екатеринбург в самом центре города на территории ККТ «Космос», в рамках которого была проведена презентация техники Shantui.

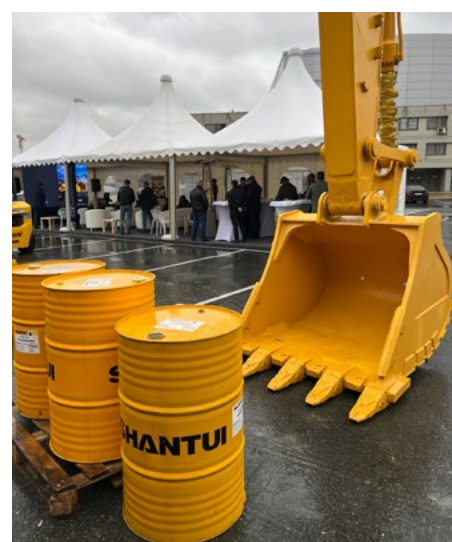
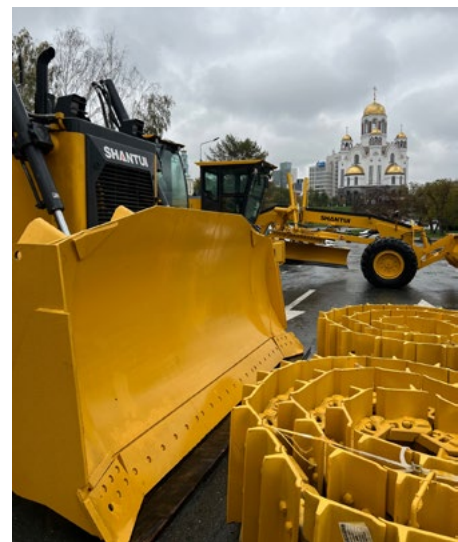
Вниманию потребителей была представлена следующая техника:

1. Бульдозер SHANTUI HD26C3XL
2. Фронтальный погрузчик Shantui L55- B5(1)-2WHS
3. Экскаватор SHANTUI SE210LCW(1.0H)
4. Каток SHANTUI SR12P-5
5. Грейдер SHANTUI SG18- 3(0)
6. Вилочный погрузчик SHANTUI SFD35M-VFH4700-SS

Наши клиенты смогли по достоинству оценить технические характеристики машин, задать интересующие их вопросы. А профессиональный оператор продемонстрировал маневренность техники и мягкость гидравлики с помощью спичечного коробка и монеты.

Подобные мероприятия запланированы еще в 59 филиалах компании.

С нетерпением ждём наших гостей.



На Урале состоялся заключительный турнир по профессиональному мастерству «Трактор-шоу»

В рамках международной выставки «Агропром Урал» прошли третьи за год соревнования по технике фигурного вождения «Трактор-шоу», где механизаторы показали виртуозность в управлении машиной. Ранее мероприятие проходили в Татарстане в рамках Всероссийского чемпионата по пахоте и выставке «Минводы АГРО». Всего в трех мероприятиях участие приняло 123 механизатора из 4 стран. Титульным спонсором, предоставившим технику для всех этапов конкурса, стал Zoomlion, один из крупнейших производителей сельскохозяйственных машин. Организатор мероприятия - АО «Росагролизинг».



«Трактор-шоу» стало одним из самых ярких мероприятий Всероссийского чемпионата по пахоте. Мы гордимся участниками, и уверены, что их мастерство многих вдохновило на желание развиваться в сфере аграрного труда. Повысить интерес к сельскому хозяйству и увеличить кадровый потенциал отрасли – это важная задача, которую реализуют в том числе подобные соревнования», – поделился мнением Павел Косов, генеральный директор АО «Росагролизинг».

Помимо интересных задач с препятствиями участников ждал крупный призовой фонд. Например, победителю соревнований «Трактор-шоу» на Чемпионате по пахоте-2023 в Казани Zoomlion вручил специальный приз – автомобиль Niva

«Мы считаем важным и нужным повышать престиж профессии тракториста и механизатора,

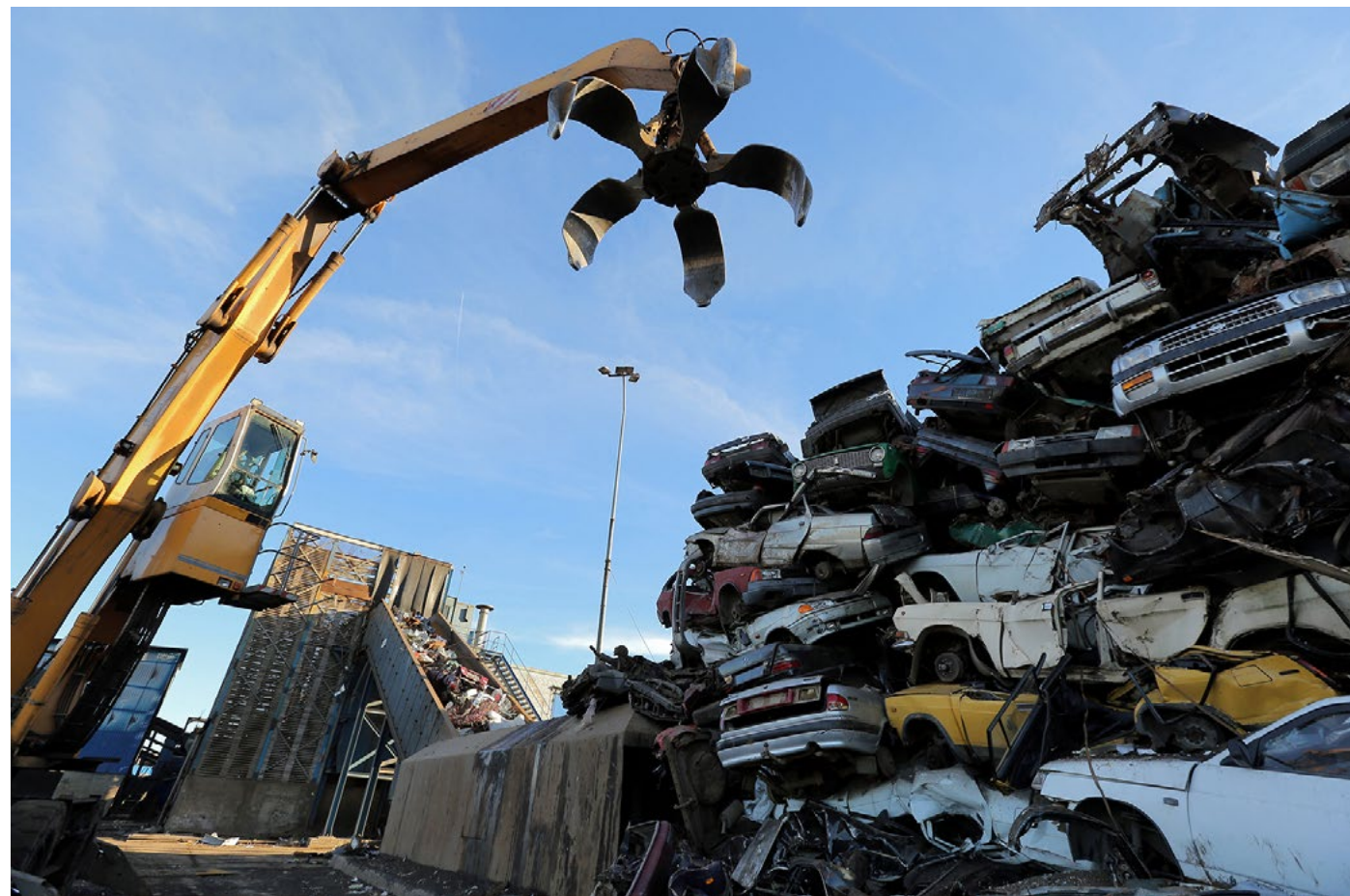
популяризовать ее. Каждый, кто участвовал на «Трактор-шоу», – яркий пример профессионала и мастера своего дела, вовлеченного и целеустремленного человека, занимающегося благородным трудом.

Россия – второй домашний рынок бренда Zoomlion, поэтому мы особенно ответственно подходим к работе, обратной связи и комфорту клиентов. Для нас большая честь стать частью такого масштабного мероприятия и внести свой вклад в агроотрасль страны. Безусловно, рады и тому, что по итогу серьезного отбора именно наши тракторы были выбраны среди более чем 10 ведущих российских и зарубежных производителей для проведения турниров», – отметил Ринат Амиров, коммерческий директор ООО «ЗумлионХэвиИндустри Рус».



9 простых и сложных вопросов об утилизационном сборе

Утилизационный сбор на спецтехнику и коммерческий транспорт действует в России с 2016 года. За это время изменились перечень машин, подлежащих уплате этого сбора, ставки и порядок оплаты, а также некоторые организационные моменты. Именно индексация обычно вызывает всплеск обсуждений темы в профессиональных кругах. Мы решили предварительно оценить последствия последнего повышения ставок и обсудить важные вопросы, связанные с УС.



ЗАЧЕМ НУЖЕН УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР?

Согласно 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», утилизационный сбор — это обязательный разовый платеж за экологичную утилизацию спецтехники после истечения срока ее эксплуатации. Этим сбором облагаются все виды самоходных машин и прицепов к ним — более 20 видов транспорта специального назначения. Без соответствующей отметки в ПТС/ПСМ невозможно поставить транспортное средство на учет и пользоваться им. Плюс с 2023 года владельцы спецтехники, не уплатившие сбор или не утилизировавшие технику в соответствии с законом, могут быть получены штраф вплоть до изъятия спецтехники и

возбуждения уголовного дела в случае повторного нарушения.

Если рассматривать экологический аспект данной пошлины, по задумке авторов, она должна также стимулировать не только российское машиностроение в целом, но и конкретно производство двигателей классов «Евро 5» и «Евро 6» с уменьшенной токсичностью выхлопов, но в текущих реалиях в РФ это крайне сложно.

Однако утилизационный сбор имеет не только экологическую составляющую. После вступления России в ВТО зарубежные производители спецтехники получили преимущество на отечественном рынке за счет уменьшения таможенных пошлин. Не многие отрасли отечественной

промышленности были готовы выдержать прямую конкуренцию в условиях открытого рынка, возникла угроза вытеснения российских машин зарубежными. Утильсбор компенсировал это послабление для импортеров, защитил отечественные заводы и стимулировал экономику страны за счет субсидий и госзакупок. Именно по этой причине российские предприятия поднимают вопрос о его повышении сразу же после прошедшей индексации.

В текущих условиях данная мера призвана защитить внутренний рынок от демпинга импортеров из Китая, которые с 2022 года активно захватывают российский рынок спецтехники и коммерческого транспорта.

КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ НУЖНЫ ДЛЯ ОТМЕТКИ В ПТС/ПСМ?

При ввозе спецтехники или комтранспорта из-за границы документы должны быть поданы в течение 15 дней со дня выпуска таможней из зоны таможенного контроля:

- расчет суммы сбора по форме, утвержденной Федеральной налоговой службой;
- технический паспорт;
- копии документов, подтверждающих, что параметры спецтехники идентичны указанным в формуле (копии сертификатов/деклараций о соответствии самоходной машины/прицепа или заключение аккредитованного органа по сертификации о том, что такая продукция не подлежит обязательной оценке соответствия);
- копии товаросопроводительных документов;
- квитанция об оплате сбора, которую следует хранить до продажи или утилизации техники.

КАК РАССЧИТЫВАЕТСЯ УТИЛЬСБОР НА СПЕЦТЕХНИКУ?

Сразу скажем, что величина утилизационного сбора многокомпонентная. Фактические затраты на утилизацию отработанной техники зависят от множества условий: технологических параметров (веса, размера), места работы и списания машины. Ее необходимо доставить на ближайшую спецплощадку, демонтировать, рассортировать, измельчить крупногабаритные детали, удалить остатки горючего и масел, отправить металл в переплавку, а не подлежащие рециклингу материалы — на полигон твердых отходов. Получается, что утилизация экскаватора или погрузчика тяжелого класса на Камчатке будет стоить значительно дороже, чем в центре страны. Со временем затраты тоже меняются, точнее — растут: если сейчас предусмотренной суммы УС хватит на все работы, то через 10–15–20 лет аналогичные услуги будут стоить больше. Все эти вариации заложены в ставку УС.

Размер утилизационного сбора на спецтехнику определяется на основе категории и класса транспорта. Ставки устанавливаются Минэкономразвития России, и они регулярно пересматриваются. Изначально это было пропорциональной реакцией на планомерное снижение ввозных пошлин в рамках обязательств в ВТО: в 2016 году — на 65%, в 2018-м — от 10 до 90%, в 2019-м — в среднем на 111%. Последняя индексация пошлин на спецтехнику и коммерческий транспорт произошла в июле и августе 2023 года. На отдельные виды транспорта и спецмашин увеличение платежа превысило 400%.

В сообщении Минпромторга говорилось, что производство по категориям, на которые повысилась утиль, уже освоено в России и РФ и предприятия смогут удовлетворить спрос на фоне подорожания импортной техники. Для российских заводов предусмотрена компенсация стоимости утилизационного сбора в зависимости от степени локализации.

Рассчитать размер сбора на машину можно, умножив базовый размер утилизационного сбора на коэффициент, установленный для конкретного вида спецтехники. Базовая ставка в 2023 году составляет 172 500 рублей без НДС, ее ежегодно устанавливает Правительство РФ, и она практически не растет. Коэффициент зависит от вида техники и устанавливается приказом Минприроды (вот она, экологическая составляющая).

Размер утилизационного сбора за технику, которая была дооборудована и получила новый паспорт самоходной машины, рассчитывается как разница между размером сбора за само шасси и итоговую самоходную машину. То есть, когда дилер зарубежного бренда ввозит шасси, он оплачивает утилизацию именно шасси с учетом его параметров. Если затем на него устанавливается надстройка, покупателю придется доплатить разницу между ставкой для шасси и крана, вахтовки или спецмашины.

КОГДА УТИЛЬСБОР МОЖНО НЕ ПЛАТИТЬ?

Оплачивают утильсбор компании, которые производят спецтехнику или ввозят ее на территорию РФ из-за границы. Взимать утильсбор на спецтехнику, соответственно, уполномочены две структуры: ФНС для производителей самоходной спецтехники на территории России и ФТС, если техника была импортирована из другой страны.

Как и в любом правиле: в требовании об обязательной уплате утильсбора есть исключения:

- транспорт принадлежит международным службам (МИД, генконсульства, диппредставительства и т. д.) и их работникам;
- срок эксплуатации транспортного средства превышает 30 лет, при этом оно не используется для получения коммерческой выгоды и оснащено оригинальным кузовом, рамой и двигателем;
- спецтехника ввезена по программе репатриации российских граждан (здесь необходим официальный статус вынужденного переселенца или беженца);
- транспорт был куплен до выхода и вступления в силу закона об обязательном утилизационном сборе;
- транспортное средство привезено по таможенной процедуре временного ввоза;
- производитель техники сам несет обязательство по ее утилизации.

Есть еще пункт о спецтехнике, которая не попала в список колесных, самоходных ТС и прицепов, облагаемых утилизационным сбором: но сюда сложно проскользнуть.

Важно отметить, что в случае смены владельца техники льготы предыдущего собственника прекращают действие. То есть машина, купленная у дипломатии или репатрианта, будет облагаться сбором, и оплачивать его будет покупатель.

Кроме того, утилизационным сбором не облагаются машины, производство которых на данный

момент на территории России не освоено: дорожные фрезы, ресайклеры, бетоноукладчики и самоходные скоростные комплексы по укладке асфальтобетонных дорог.

КАКИЕ СЛОЖНОСТИ ВОЗНИКАЮТ У ИМПОРТЕРОВ С УС?

В целом механизм оплаты утилизационного сбора уже отработан и функционирует исправно. Мы провели небольшой опрос среди дилеров импортной техники, и единственный момент, который все они отметили, связан с тем, что иногда платеж долго списывается. То есть документы поданы, деньги на соответствующем счету в достаточном количестве имеются, но ФТС не снимает их. Это приводит к задержкам сроков поставок, увеличению таможенных и других издержек. Понять причину таких проволочек и повлиять на процесс представители компаний не могут, необходимо просто ждать.

Некоторые дилеры отметили также, что такие задержки приобрели массовый характер в период перед повышением ставок утильсбора и чаще всего касались шасси.

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЕТ БЮДЖЕТ НА УТИЛЬСБОРЕ И КУДА ТРАТИТ?

Если в год введения УС (тогда только на легковые автомобили) он принес государственному бюджету 18,6 миллиарда рублей, то при введении пошлины на спецтехнику сумма выросла до 137,1 миллиарда. Текущий утилизационный сбор пополнит казну более чем на 636 миллиардов рублей, а в 2024 году сумма превысит 940 миллиардов. Эта цифра значится в материалах к проекту бюджета на 2024 год и плановый период на 2025–2026 годы, которые приводит агентство «Интерфакс».

При этом в 2023 году импорт генерирует 60% в общем объеме поступлений: но прогнозируется, что пропорция в распределении доходов будет меняться в пользу машин локальной сборки.

И здесь у противников УС возникает вопрос, сколько средств с момента введения сбора пошло из бюджета на утилизацию. Достоверных данных по этому поводу в открытом доступе нет, есть лишь отрывочные сведения о компенсациях отечественным производителям спецтехники. Как результат — в РФ можно по пальцам руки пересчитать предприятия, которые могут документально подтвердить утилизацию транспортного средства целиком, включая все компоненты, и соответствуют требованиям закона, то есть:

- применяют систему экологического менеджмента, сертифицированную по стандартам Международной организации по стандартизации (ISO) серии 14000 или аналогичным;
- имеют действующую лицензию на осуществление деятельности по обезвреживанию и размещению отходов I–IV классов опасности;
- имеют в наличии оборудование и установки, позволяющие осуществить отдельные виды работ



по обращению со специфическими отходами, принадлежащие организации (ИП) на праве собственности или на ином законном основании.

В удаленных регионах проблема стоит особенно остро. В 2021 году Союз старателей России обратился к президенту В.В. Путину с просьбой решить вопрос о порядке возврата утилизационного сбора горнодобывающим предприятиям Дальнего Востока и Крайнего Севера, которые вынуждены утилизировать машины самостоятельно из-за удаленности спецмероприятий, причем делать это за свой счет без каких-либо компенсаций. Сегодня прописанная в инструкциях процедура возмещения затрат на утилизацию требует прямого участия Минпромторга.

Аналогичные вопросы высказывают и представители сельскохозяйственного сектора. Так, в «АСХОД» акцентирует внимание на том, что в отрасли до сих пор нет четкого понимания, как именно утильсбор помогает правильной утилизации техники: пока существует мнение, что он идет только на субсидии российским машиностроителям, а сельхозпроизводители должны сами заботиться о списании старой техники.

Действительно, в России нет четкой системы утилизации старой спецтехники. В 2016 году была озвучена идея создания программы, в рамках которой за сданную на утилизацию технику покупатель получает скидку на новую. Но ее разработка до сих пор заморожена.

Таким образом, экологическая функция утилизационного сбора реализуется недостаточно, а фискальная (компенсация сократившихся бюджетных доходов) и защитная (поддержка отечественных предприятий) функции утильсбора частично работают.

Как заявлял глава Минпромторга РФ Денис Мантуров перед августовским повышением УС, и производители, и главы регионов, для которых машиностроение является ключевой отраслью, и сенаторы уже неоднократно поднимали вопрос о необходимости повысить утильсбор, чтобы не допустить негативного развития сценария на внутреннем рынке. «Параллельно с принятием решения об индексации утильсбора мы продолжаем реализацию программ поддержки отрасли. Комплекс действующих мер позволяет отечественным предприятиям развивать и модернизировать собственное производство, сохранять существующие рабочие места и компетенции сотрудников, создавать новые позиции и направления квалификации, обеспечивать стабильную занятость населения за счет ритмичного производства», — сказал министр.

КАК ОТНОСЯТСЯ К РОСТУ УС ИГРОКИ РЫНКА?

На этот вопрос можно ответить одним словом: по-разному.

В ассоциации «Росспецмаш», члены которой регулярно говорят о необходимости повышения УС,

убеждены, что это соответствует политике импортозамещения и не приведет к росту цен на отечественную спецтехнику и коммерческий транспорт. В официальном сообщении организации после последней индексации сбора сделан акцент на бывшие в употреблении машины: «Утилизационный сбор защищает рынок от техники, уже выработавшей свой ресурс, которую выгоднее продать за бесценок в России, чем утилизировать в стране, где она эксплуатировалась. Дополнительные доходы от индексации утилизационного сбора необходимо в полном объеме направить на поддержку российских предприятий в части обеспечения льготных цен на российскую технику».

По мнению представителей иностранных брендов, повышение утилизационного сбора отрицательно повлияло на и без того падающий рынок спецтехники. При этом они убеждены, что массового перехода на российские машины, которого ждет государство, не произойдет.

Во-первых, не все машины реально можно заменить. В частности, в ассоциации дилеров сельскохозяйственной техники «АСХОД» отметили, что российской и белорусской техники в сегменте 130–250 л. с. в должном количестве просто нет. «Ценой огромных усилий дилеры нашли замену выпавшей продукции, перестроили процессы, наладили поставки техники и запчастей, сервисное обслуживание, теперь все резко подорожает, а заменить по факту нечем», — заявляют в ассоциации. Кроме



того, в сложном положении оказались покупатели машин — аграрные, строительные, дорожные организации. Они вынуждены отказываться от обновления парка и ограничиваться восстановлением имеющейся техники.

Во-вторых, многие также говорят о том, что колебания в цене на уровне 10–20% не критичны при принятии решения о покупке дорогостоящей техники: по мнению экспертов, для того чтобы утильсбор помог переориентировать эксплуатирующие организации на российскую технику, он должен повысить цену на импортные машины вдвое и более. Кроме того, дилеры иностранной техники ищут свои пути решения сложившейся ситуации, например прорабатывают и запускают совместные программы с лизинговыми компаниями. В долгосрочной перспективе многие рассматривают вариант локализации производства.

В-третьих, повышение УС приводит к росту цен и на российскую технику. Безусловно, он имеет меньшую пропорцию: импортные машины дорожают на всю дельту пошлины, российские — на несколько процентов в зависимости от доли зарубежных компонентов. Плюс неизбежно повышается спрос, а за ним и цены на бывшую в употреблении технику.

Представители рынка прицепной техники в ходе открытых профильных дискуссий также выделили такой негативный эффект от повышения утильсбора, как снижение конкуренции, которое в последствии может привести к уменьшению инвестиций в улучшение качества продукции и

стагнации производства. Хотя в текущей ситуации этот риск гораздо менее значимый, чем опасность зависимости от иностранных производителей, сбрасывать его со счетов не стоит.

КАКИЕ ЕЩЕ ПРОБЛЕМЫ ЕСТЬ С УТИЛИЗАЦИОННЫМ СБОРОМ?

- Нехватка аккредитованных пунктов переработки спецмашин. Об этом мы уже сказали выше, не будем здесь снова расшифровывать.

- Высокая стоимость утилизации и перекосы в оценке стоимости утилизируемой техники. Если с тяжелыми машинами все более или менее прозрачно, то утилизация легких тракторов, экскаваторов, по мнению экспертов, нерентабельна.

- Нехватка механизмов контроля процесса утилизации. Плюс высокие требования к предприятию-переработчику создают условия для теневых рынков и появления недобросовестных операторов.

КАК РЕАЛИЗОВАН УС В ДРУГИХ СТРАНАХ?

Приведем несколько примеров. Например, в Норвегии процент утилизации спецтехники достигает 90%. Система УС работает уже много лет, средства используются на развитие экологических программ и строительство специальных утилизационных площадок.

Вопрос утилизации спецмашин остро стоит и в Японии: там нет возможности бросить технику среди бескрайних полей и лесов. Согласно

действующему законодательству, владельцы машин обязаны сдавать их на спецплощадки, взамен правительство предоставляет субсидии на покупку новой техники.

В Германии система утилизационного сбора тщательно контролируется государством и предотвращает незаконное захоронение отходов.

Несмотря на то что утилизационный сбор является реальностью и будет существовать с небольшими изменениями в ближайшие десятилетия, его пересмотр каждый раз создает нестабильность в различных сегментах спецтехники. В качестве примера можно привести ситуацию с августовской индексацией ставок для коммерческого транспорта. Дилеры китайских брендов постарались закупить как можно больше машин до конца июля, в этот момент произошел скачок курса юаня к рублю, и в результате на рынке появилось много техники с высокой стоимостью закупа. Плюс чрезвычайная загруженность таможи не позволила ввезти всю технику до повышения ставок. Это привело к удорожанию машин для конечного потребителя. Именно на плечи эксплуатантов часто ложатся дополнительные расходы, а они закладывают их в свои цены. Получается, что повышение утилизационного сбора в конечном счете ведет к повышению себестоимости продукции или работ, в выполнении которых задействована спецтехника. Элементарно дорожают продукты, коммунальные услуги, топливо. При этом основная — экологическая — составляющая УС реализуется с большими проблемами.

На конференции «Дорожные материалы» обсудили текущее состояние и перспективы битумного рынка и улучшения качества автомобильных дорог

21-22 сентября в Рязани состоялась конференция «Дорожные материалы», организованная компанией ЗК ИВЕНТС. Организаторы собрали производителей и поставщиков ПБВ, дорожников и других участников отрасли для обсуждения вопросов, связанных с применением битумов в дорожном строительстве.



Конференция стартовала с технического визита на производство АльянсНефтеХим. В рамках визита делегаты осмотрели основные объекты производства и задали представителям компании свои вопросы о производстве битума.

АльянсНефтеХим — современная производственная компания, осуществляющая деятельность по следующим направлениям:

- Перевалка и ответственное хранение битумов нефтяных дорожных (БНД) и гудрона
- Прямые поставки битумов нефтяных дорожных по ГОСТ 33133-2014
- Производство современных материалов для дорожного строительства:
- полимерно-битумных вяжущих (ПБВ) по ГОСТ Р 52056-2003;
- битумных эмульсий по ГОСТ Р 58952.1-2019;
- битумных вяжущих по PG в соответствии с ГОСТ Р 58400.1-2019 и ГОСТ 58400.2-2019;
- битумов в соответствии с европейским стандартом EN 12541:2002;

● битумов, модифицированных полимерами (РтмВ) в соответствии с EN 14023:2010.

● Услуги фасовки битумов, гудрона и битумных вяжущих с погрузкой в фуры и контейнера.

Вся продукция проходит многоступенчатый производственный контроль и контроль качества. Качество, долговечность и безопасность продукции соответствуют нормативным требованиям, что подтверждается сертификатами и декларацией соответствия.

Первый день конгресса завершился вечерним приемом, который стал еще одной возможностью для участников познакомиться, рассказать о себе и обменяться контактами.

В основной день мероприятия делегаты прослушали доклады экспертов по актуальным вопросам дорожно-строительной отрасли. Сессия «Состояние рынка битумов и ПБВ в РФ и вектор дальнейшего развития» началась с доклада Радика Саитова, коммерческого директора ОМТ-Консалт.

Он рассказал о текущем состоянии рынка битумных материалов и перспективах его развития и поделился данными о том, как развивался этот сегмент и за какой срок удалось достичь имеющихся результатов.

А также в выступлении Радик рассказал об итогах развития битумного рынка в России за 8 месяцев 2023 года, среди них — битума произведено на 8% больше, чем за аналогичный период 2022 года. Динамика по росту объемов производства битума обусловлена высокой потребностью в этом материале для строительства и реконструкции дорог при реализации государственных программ дорожного строительства. А ПБВ+PG произведено на 19% больше, чем за аналогичный период 2022 года.

Далее с докладом выступил Андрей Козлов, начальник НТО Автодор-Инжиниринг. Он рассказал о повышении долговечности дорожных покрытий на примере автомобильных дорог Государственной компании «Автодор». Поделится результатами исследований дорожных покрытий с

использованием разных способов укладки дорог, а также дал рекомендации для улучшения качества дорожного полотна.

Также в дискуссии первой сессии участвовали: Янис Самородов, начальник отдела прямых продаж битумных материалов ЛЛК-Интернешнл, Руслан Бикмаев, заместитель генерального директора по экономической безопасности РязаньАвтодор и Вадим Корякин, генеральный директор, Битех.

Вторая сессия конференции «Дорожные материалы», была посвящена особенностям производства современных дорожных материалов. Михаил Славуцкий, зав. испытательно-исследовательской лабораторией ФАУ РосдорНИИ, выступил с докладом на тему «Методика сопоставительного прогнозирования ожидаемых сроков наступления фактической потребности в ремонтах асфальтобетонных покрытий по результатам лабораторных испытаний асфальтобетонов и битумных вяжущих». Доклад вызвал большое количество вопросов и споров о том, нужно ли вводить единую сертификацию битумов и как быть уверенным в качестве продукта и модифицированных добавок.

Александр Егоров, начальник отдела битумов СВНИИП (Роснефть), представил доклад о производстве битумных вяжущих в условиях растущих требований к качеству автомобильных дорог.

Далее с докладом выступил Петр Мазепа, директор ПК «Стилобит» на тему: «Увеличение долговечности асфальтобетонных покрытий модификаторами сухого ввода». Рассказал о продуктах компании и как разработанный модифицированный битум увеличивает сопротивление асфальтобетона к пластическим деформациям и продлевается срок его службы.

В завершении сессии прошла дискуссия. В ней также участвовали Сергей Попов, начальник отдела внедрения и технического сопровождения ЛЛК-Интернешнл, Оксана Гавриленко, И.О. начальника отдела технологий и контроля качества РН-Битум.

В третьей сессии «Перспективы расширения сети битумных терминалов в России» выступили: Омер Окур, член совета директоров Окур Макина, Александр Чепуров, руководитель отдела продаж ЭрихХан (ТА Груп), Сергей Попов, начальник отдела внедрения и технического сопровождения ЛЛК-Интернешнл.

В завершении сессии представил свой доклад Евгений Чекалин, генеральный директор МЦЭС Экспроминфо. Рассказал о подготовке и ведении обязательной экологической документации на объектах по производству, хранению и переработке битума. Евгений дал рекомендации и памятки, чтобы компании не пропустили даты сдачи необходимых экологической отчетности. Также объяснил и привел примеры из опыта, какие штрафы приходили компаниям.

Конференция завершилась сессией «Модернизация логистической отрасли». Сессия была посвящена одному из самых актуальных вопросов последних лет — дефицит водительского состава



для перевозки опасных грузов. Рамиль Гайнутдинов, исполнительный директор ДОСААФ-Авто Лизинг, рассказал о подборе и обучении водителей для транспортных компаний в ДОСААФ-Авто Лизинг. Поделится мнением как можно увеличить и переквалифицировать водителей на другие категории прав.

Далее выступил Евгений Недосекин, руководитель транспортного направления, ТА СпецТрансАльянс с докладом на тему «Дефицит квалифицированного водительского состава. Сценарии выхода из сложившейся ситуации».

«Уже сейчас дефицит водительского состава в России составляет 500 000 человек», — поделился Недосекин. Также Евгений поделился, как ТА СпецТрансАльянс справляется с нехваткой водителей с помощью обучения ДОПОГ водительского состава за счет работодателя.

Выступления спикеров вызвали активную дискуссию среди участников конференции, множество вопросов из зала.

В конференции приняли участие более 110 делегатов — государственные компании, производители и поставщики битумных материалов, проектировщики и исполнители дорожно-строительных работ.

Конференция «Дорожные материалы» организована компанией ЗК ИВЕНТС, специализирующейся на деловых мероприятиях. Следующая конференция, посвященная вопросам применения геосинтетических материалов в дорожном строительстве — «Геосинтетика» — состоится 22-23 мая 2024 в Рязани, также ЗК ИВЕНТС проведет сессию в рамках выставки СТТ Экспо 31 мая 2024 года.

Мострансавто протестирует на маршруте экологичный автобус ЛиАЗ-5292 LNG, работающий на сжиженном природном газе

Крупнейший пассажирский перевозчик Подмосковья АО «Мострансавто» совместно с Ликинским автобусным заводом приступил к тестовой эксплуатации автобуса ЛиАЗ-5292 LNG, работающего на сжиженном природном газе. Городской низкопольный автобус большого класса с экологически чистым двигателем будет перевозить пассажиров Мострансавто на маршруте № 11 в Коломне. Напомним, Мострансавто является подведомственной организацией Министерства транспорта и дорожной инфраструктуры МО.



ЛиАЗ-5292 LNG – это первый российский автобус большого класса на сжиженном природном газе. Серийный выпуск этой модели на Ликинском автобусном заводе начался в 2021 году, и на сегодня уже более 250 единиц ежедневно эксплуатируются в других регионах России. В салоне предусмотрено 29 сидячих мест, а всего автобус рассчитан на перевозку 105 пассажиров. Отсутствие ступеней, низкий уровень входа, система «книлинг» (наклон в сторону дверей на 7°) и механическая аппарель обеспечивают доступность для пассажиров с ограниченными возможностями передвижения. Просторная накопительная площадка позволяет разместить детскую и инвалидную коляски одновременно. ЛиАЗ-5292 LNG оборудован системами климат-контроля, видеонаблюдения, навигацией и системой ЭРА-Глонасс, электронными маршрутоуказателями. Эргономичные мягкие кресла и USB-зарядки для гаджетов сделают комфортной даже долгую поездку. Подогреваемое кресло водителя с электроподогревом, регулируемая по вылету и наклону рулевая колонка, обогрев боковых зеркал позволяют индивидуально подстроить рабочее место под рост и вес, а также

облегчают работу водителя при любых погодных условиях.

Высокоэкологичный автобус комплектуется отечественным газовым двигателем ЯМЗ, работающим на сжиженном природном газе. Удельные выбросы в атмосферу при сгорании природного газа в 3 раза меньше, чем у дизельного двигателя, что обеспечивает снижение негативного воздействия на экологию. Уникальные криогенные технологии, применяемые в автобусе, сохраняют постоянную температуру топлива -160°C и гарантируют стабильную работу двигателя вне зависимости от температуры окружающей среды. Сжиженный природный газ хранится в криогенном баке объемом 375 л, что позволяет обеспечить запас хода автобуса на одной заправке свыше 320 км. Давление внутри криогенного бака составляет всего 16 атмосфер, что гарантирует повышенную безопасность при эксплуатации.

Заправка автобуса будет осуществляться на расположенной в Коломенском городском округе стационарной КриоАЗС компании «НОВАТЭК», крупнейшего оператора на рынке СПГ-топлива для автомобильного транспорта.

ЛиАЗ-5292 LNG соответствует принятым в Мострансавто стандартам обслуживания. Пассажиры могут оплатить проезд бесконтактными банковскими картами, а также картами «Стрелка», «Тройка» или совершить поездку по социальным картам жителя Москвы и Московской области.

Тестирование продлится до января 2024 года с возможностью продления. В рамках программы испытаний специалисты транспортной компании оценят эффективность работы автобуса в разных погодных условиях, преимущества применения технологии LNG. По итогам эксплуатационных испытаний

АО «Мострансавто» будет рассматривать возможность внедрения транспорта, работающего на сжиженном природном газе, на маршрутах Подмосковья.

АО «Мострансавто» – один из крупнейших автобусных перевозчиков в Восточной Европе. Ежедневно на маршрутах компании осуществляются перевозки свыше 1,5 млн пассажиров. Предприятие регулярно обслуживает крупные региональные и федеральные мероприятия.

Динамика производства и отгрузок российской строительной дорожной техники на внутренний рынок за 9 месяцев 2023 года

По данным портала «Роспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают 80% от всего объема производимой в РФ СДТ), российские заводы строительной дорожной машиностроения произвели за 9 месяцев 2023 года продукции на общую сумму 65,2 млрд руб., что на 22% больше, чем за аналогичный период 2022 года.



Отгрузки на внутренний рынок РФ за рассматриваемый период составили 59 млрд руб., что на 22% выше показателя за 9 месяцев 2022 года.

В количественном выражении за 9 месяцев 2023 года отгрузки кранов-трубоукладчиков выросли в 4,1 раза, экскаваторов – на 99%, дорожных катков – на 22%, кранов-манипуляторов – на 21%, мини-погрузчиков – на 16%, фронтальных погрузчиков – на 6%, экскаваторов-погрузчиков – на 1,6%.

Отгрузки автогрейдеров в количественном выражении в январе-сентябре 2023 года сократились на 27%, телескопических погрузчиков – на 21%, гусеничных бульдозеров – на 19%, автокранов – на 1,6%.

Общий рост выпуска и продаж российской строительной дорожной техники связан с сохранением высоких объемов строительства и реализацией масштабных инфраструктурных проектов.

При этом отечественные заводы сталкиваются с проблемой агрессивного импорта. В период с января по июль 2023 года он вырос на 66%, до 254 млрд руб. Это негативно влияет на темпы производства российской строительной дорожной техники и уже привело к снижению продаж по отдельным

ключевым видам машин. Импорт доминирует в таких сегментах, как автогрейдеры, экскаваторы, дорожные катки, фронтальные погрузчики, асфальтосмесительные установки. Доля, которая приходится на зарубежные поставки этой техники, варьируется от 65 до 94%.

Отечественные заводы находятся в неравных условиях конкуренции с иностранными компаниями. Если сравнивать с Китаем, то там средняя налоговая нагрузка составляет 20%, в России – 47,7%, средняя стоимость кредита 0,05%, в России – 12%. В Китае ниже НДС, чем в России, а экспортная поддержка там гораздо выше. Поэтому в КНР намного выгоднее выпускать машины и комплектующие.

Еще одна трудность, с которой сталкивается отрасль, заключается в отсутствии производства в России ряда ключевых компонентов, либо они производятся в недостаточных объемах.

Несмотря на сложности отечественные машиностроители направляют средства на новые проекты, расширяют линейку техники, внедряют электронные системы, создают рабочие места. Нельзя допустить потери этих инвестиций.

Для развития производства в России строительной дорожной техники и смежных отраслей

необходимо сформировать механизм оперативного и значительного увеличения ставок утилизационного сбора и их гарантированного поэтапного роста в отношении продукции, отечественные производители которой возьмут на себя обязательства по достижению государственных целевых показателей относительно увеличения объема выпуска и рыночной доли.

Нужно направлять гранты на развитие производства ключевых компонентов для строительной дорожной техники с бюджетом не менее 20 млрд рублей на 3 года, распространить льготы для IT-компаний на производителей специализированной техники, углублять кооперацию между производителями и потребителями комплектующих, защищать внутренний рынок при помощи технического регулирования, обеспечить российских машиностроителей и производителей комплектующих льготными кредитами по ставке от 0 до 1%, ввести льготные тарифы на транспортировку СДТ в регионы Сибири и Дальнего Востока. Налоговая политика при этом должна сменить курс с фискального на стимулирующий производство внутри страны.

Рынок землеройной техники

Землеройная техника – один из самых стабильных сегментов специальных машин. Однако текущая трансформация рынков спецтехники коснулась и его: меняется структура импорта, растет популярность мини-техники, претерпевает изменения отечественное производство. Проанализируем, как прошло первое полугодие 2023, и сделаем прогноз на будущее.



ИМПОРТ ЗЕМЛЕРОЙНЫХ МАШИН

Что касается импорта землеройной техники, по данным аналитической компании ID-Marketing, по сравнению со вторым кварталом прошлого года рост наблюдается во всех сегментах землеройной техники. Вполне предсказуемо активность демонстрирует Китай, однако в отдельных сегментах у него есть конкуренты, плюс появляются новые страны-импортеры.

Итак, за апрель – июнь 2023 года в Россию был импортирован 561 колесный экскаватор на общую сумму 51 578 852 долларов. Рост к прошлогодним показателям составил 215% в количестве и 169% в деньгах. Почти 62% машин были ввезены из Китая. На втором месте – южнокорейские производители с показателем 38%. Примечательно, что это на 42% больше, чем во втором квартале 2022 года. Небольшая доля колесных экскаваторов приехала в РФ из Турции: 0,53% против нуля в прошлом году.

Интересно дополняют эти цифры данные Ассоциации европейского бизнеса, которая в силу своей специфики не учитывает ввоз и продажи китайской техники, однако корейские и турецкие бренды в

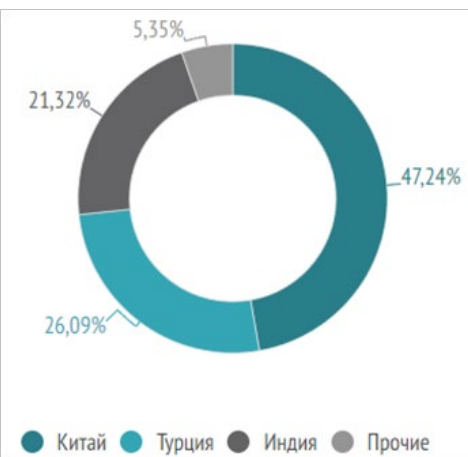
расчеты аналитиков попадают. АЕБ приводит статистику не только за второй квартал, но и за все первое полугодие 2023 года.

Колесные экскаваторы		
2кв. 2023	2кв. 2022	%
299	216	38,4%

1 п-е 2023	1 п-е 2022	%
544	418	30,1%

Следующая группа техники – экскаваторы-погрузчики. Результат второго квартала 2023 года – 2 411 единиц (+338%к АППГ) общей стоимостью 140 585 416 долларов (+359%). Из Китая было ввезено 47% техники, конкуренцию составили предприятия Турции (+84%) и Индия, которая увеличила свою долю на 543%.

Импорт малых гусеничных экскаваторов (массой 10–20 тонн) был на уровне 222



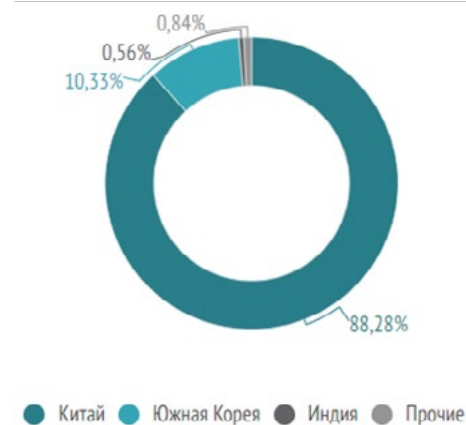
машин совокупной стоимостью 13 721 366 долларов (+106% и +120% к аналогичному периоду прошлого года). Здесь доля КНР еще выше – 93%, что почти вдвое больше показателей 2022 года. Южнокорейские предприятия заняли почти 6% рынка, почти 1% поставок за компаниями из

Экскаваторы-погрузчики		
2кв. 2023	2кв. 2022	%
214	437	-51,0%

1 п-е 2023	1 п-е 2022	%
455	1469	-69,0%

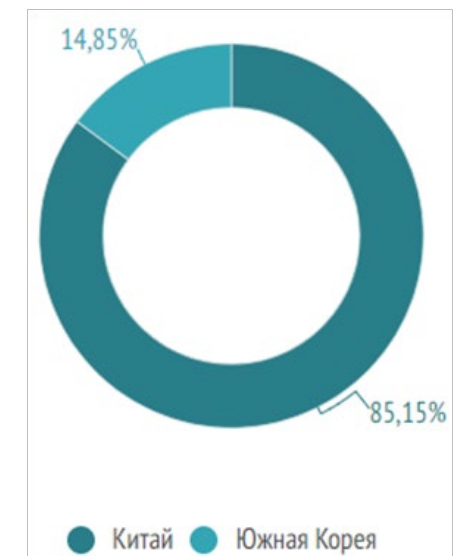
Турции. В прошлом году ни корейские, ни турецкие экскаваторы в Россию не ввозились.

Идем далее. За три месяца было ввезено 2 508 экскаваторов массой от 20 до 33 тонн, что на 261% больше, чем год назад. Их общая стоимость достигла 205 477 975 долларов (+227% к АППГ). Распределение по странам-импортерам в этом сегменте выглядит следующим образом:



Отметим, что экскаваторы из Индии в России впервые.

В апреле – июне 2023 года в Россию было ввезено 963 единицы (+160%) гусеничных экскаваторов массой более 33 тонн. Общая стоимость тяжелых экскаваторов составила 145 222 579 долларов, что на 134% больше, чем в минувшем году. Вся техника в этом сегменте имеет азиатское происхождение.



Данные по экскаваторам АЕБ приводит единым блоком, без разделения на классы.

Гусеничные экскаваторы		
2кв. 2023	2кв. 2022	%
1067	1259	-15,3%

1 п-е 2023	1 п-е 2022	%
2347	2755	-14,8%

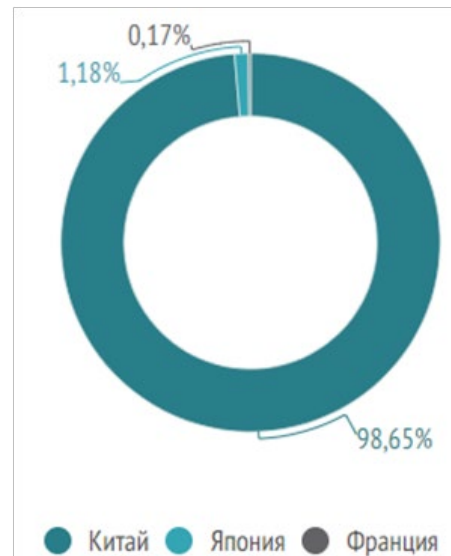
Еще один сегмент техники, импорт которой проанализировали в ID-Marketing, – колесные погрузчики мощностью 100–360 л. с. Это самый объемный сегмент среди землеройных машин. Объем импорта средних колесных погрузчиков во втором квартале 2023 года составил 3 419 единиц на общую сумму 147 951 927 долларов, что на 132% и 118% больше, чем в 2022-м. Более 99% машин было ввезено из Китая, это почти на 138% больше, чем годом ранее. Небольшие поставки были также из Южной Кореи, Швеции и других стран.

Также приведем подсчеты Ассоциации европейского бизнеса.

Колесные погрузчики		
2кв. 2023	2кв. 2022	%
164	295	-44,4%

1 п-е 2023	1 п-е 2022	%
389	594	-34,5%

Во втором квартале в страну было ввезено 592 средних бульдозера (100–360 л. с.) на сумму 175 172 098 долларов. Увеличение количественного показателя к прошлогоднему уровню составило 155%, денежного – 476%. И здесь тоже лидерство Китая подавляет.



Оставшийся рынок средних гусеничных бульдозеров поделили между собой производители из Японии и Франции.

И последняя группа машин – это автогрейдеры. За три месяца иностранные заводы поставили в Россию 444 (+204% к АППГ) единицы техники стоимостью 35 960 299 долларов (+111%). И если в первом квартале Китай имел долю 97%, то в апреле – июне сумел полностью вытеснить с российского рынка других зарубежных производителей.

АЕБ здесь также констатирует весомую отрицательную динамику, которая показывает, какие доли рынка освобождаются для китайской экспансии.

Самоходные грейдеры		
2кв. 2023	2кв. 2022	%
113	215	-47,4%

1 п-е 2023	1 п-е 2022	%
244	391	-37,6%

Общий вывод, который, на основании подсчетов маркетологов, применим, пожалуй, ко многим сегментам специальных машин: ниши освобождаются, и производители из дружественных стран, в первую очередь Китая, реагируют на это гораздо более оперативно, чем российские предприятия. В случае с землеройной техникой цифры прироста брендов из КНР особенно впечатляющие за счет того, что спрос остается стабильным, минимально реагируя на внешние факторы.

РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Если в 2022 году российские производители спецтехники в большей степени сталкивались с трудностями импортозамещения и проблемами с логистикой, то сейчас в целом предприятия адаптировались к новым условиям. По информации «Росспецмаша», которая объединяет данные заводов, выпускающих 80% объема производимой в РФ техники, в первом полугодии продажи российских машин выросли на 21%, а производство – на 31%. В количественном выражении в январе – июне выросли отгрузки экскаваторов (в 3,3 раза), фронтальных погрузчиков (на 5%). В то же время сократились продажи автогрейдеров (на 38%), экскаваторов-погрузчиков (на 21%), а также гусеничных бульдозеров (на 15%).

Хотя эти цифры далеки от желаемых показателей и в нашей стране крайне медленно осваиваются, испытываются и внедряются новые модели техники, сегодня заводы акцентируют внимание на других препятствиях для экстенсивного развития, в первую очередь на давлении со стороны КНР. В августе на конференции игроков дорожно-строительной отрасли «Дело техники», которую организовало подразделение «Авито Спецтехника»,



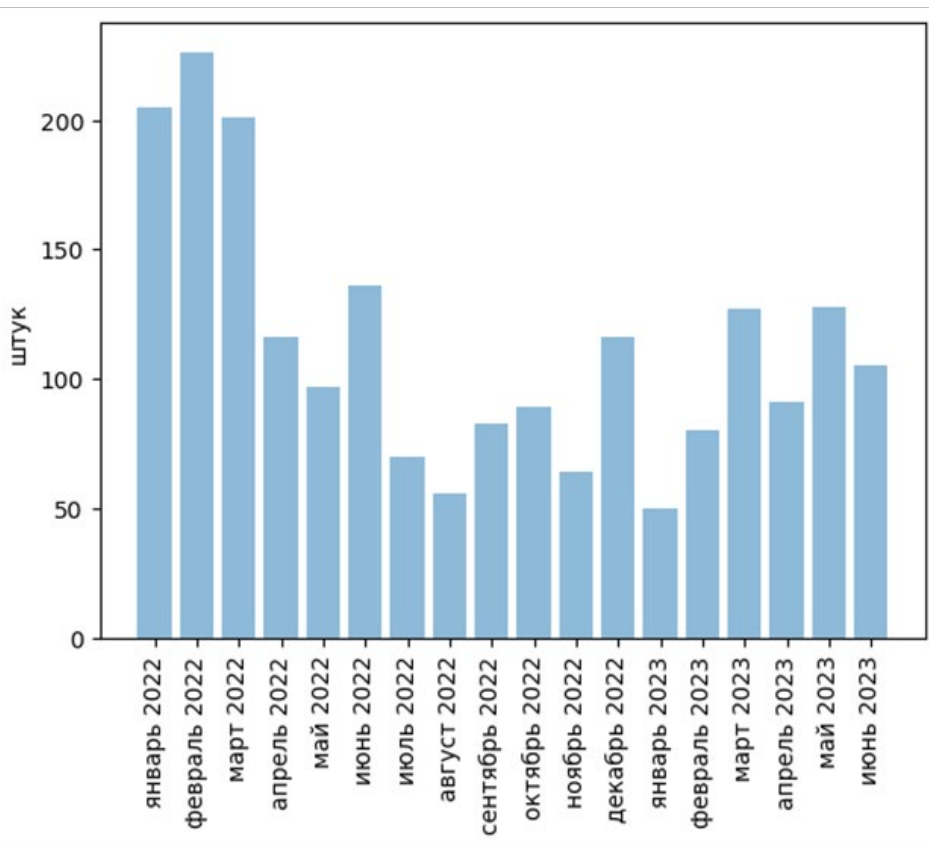
замдиректора «Росспецмаша» Вячеслав Пронин отметил, что, несмотря на увеличение числа импортной техники, мы не видим предпосылок к «разрушению внутренних производств».

Однако есть и другая статистика. Подробный обзор рынка бульдозерной техники мы делали в одном из прошлых выпусков, а сегодня в качестве показательного примера рассмотрим ситуацию на рынке экскаваторов: здесь не так сильно давление Китая, есть сравнительно высокие продажи у предприятий – членов АЕБ, то есть сегмент считается сбалансированным.

По подсчетам аналитического агентства «Агроан» на основании данных Росстата, ФТС и UN Comtrade, в январе – июне 2023 года в России был произведен 581 одноковшовый самоходный экскаватор, что на 40,8% ниже аналогичного показателя прошлого года. В разделии по месяцам ситуация выглядит следующим образом:

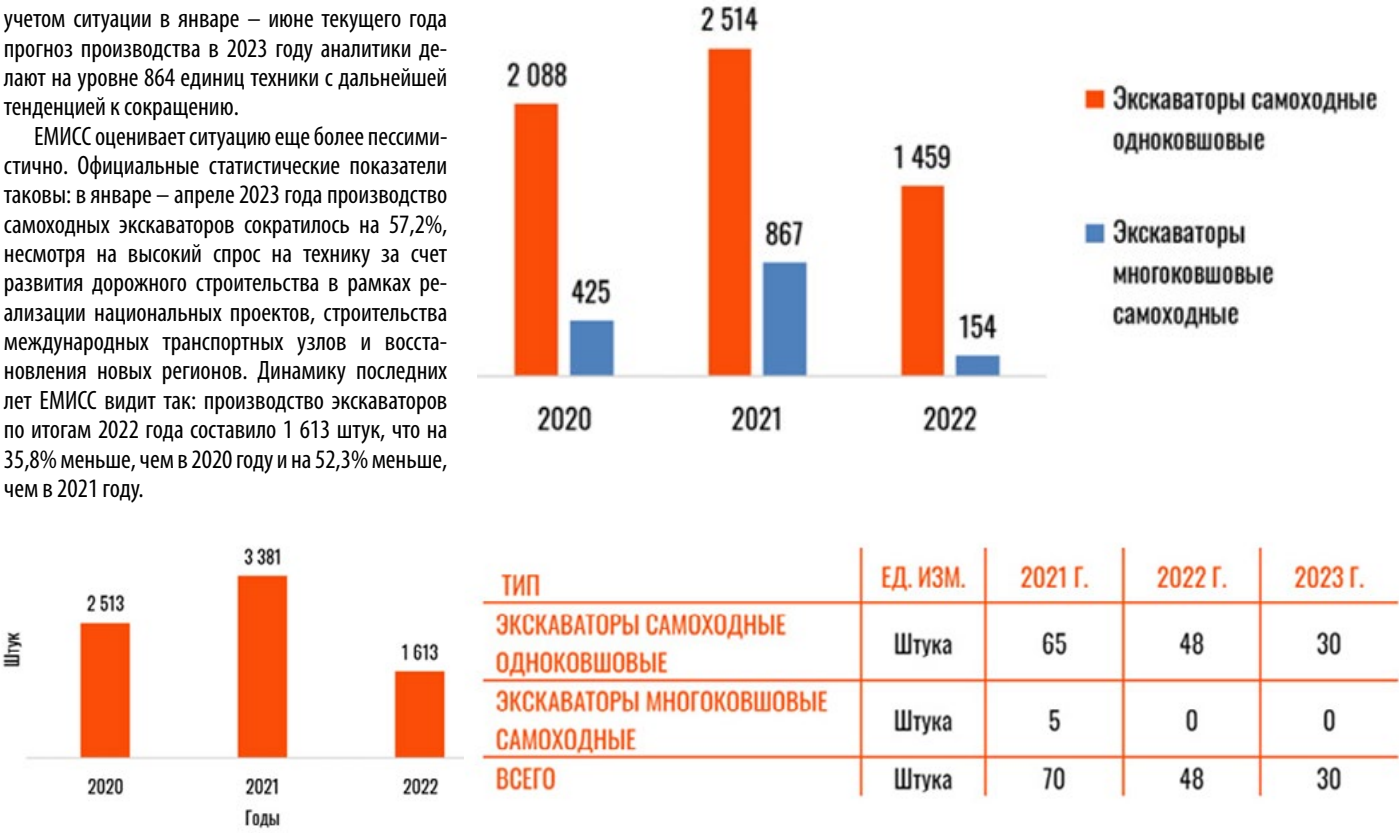
Лидером по производству самоходных одноковшовых экскаваторов является Центральный ФО с долей 77,3% общероссийского объема. Далее идут Северо-Западный ФО и Дальневосточный ФО с долями 12,9% и 6,2% соответственно.

При этом аналитики также приводят динамику внутреннего производства в натуральном выражении по годам и отмечают, что в 2017–2022 годах среднегодовой темп падения составлял -5,62%. С



учетом ситуации в январе – июне текущего года прогноз производства в 2023 году аналитики делают на уровне 864 единиц техники с дальнейшей тенденцией к сокращению.

ЕМИСС оценивает ситуацию еще более пессимистично. Официальные статистические показатели таковы: в январе – апреле 2023 года производство самоходных экскаваторов сократилось на 57,2%, несмотря на высокий спрос на технику за счет развития дорожного строительства в рамках реализации национальных проектов, строительства международных транспортных узлов и восстановления новых регионов. Динамику последних лет ЕМИСС видит так: производство экскаваторов по итогам 2022 года составило 1 613 штук, что на 35,8% меньше, чем в 2020 году и на 52,3% меньше, чем в 2021 году.





Рассматривая динамику отгрузок производителями экскаваторов, аналитики отмечают, что закономерно наибольшие объемы поставок наблюдались в 2021 году. В 2022 году объем отгрузок одноковшовых экскаваторов составил 1 363 шт., что на 40,4% меньше, чем в 2020 году и на 44,9% меньше, чем в 2021 году. ЕМИС также приводит данные по остаткам готовых машин на конец января в разные годы.

То есть на складах отечественных производителей экскаваторов вместе с сокращением производства наблюдается сокращение запасов изготовленной техники.

Вывод ЕМИСС делает при этом довольно позитивный: дефицита техники нет, отечественные производители будут работать в конкуренции с предприятиями из КНР.

Однако сами участники рынка не совсем готовы к этой конкуренции.

В начале сентября состоялось заседание совета директоров ассоциации «Росспецмаш». По данным экспертов, производители прицепной техники, сектор пищевого машиностроения демонстрируют наибольший рост. Положительные показатели отмечают и у компаний дорожно-строительной направленности.

Но этот сегмент сталкивается с рядом трудностей, основная из которых, по мнению руководителей предприятий, связана с опережающим ростом

импорта, который за полгода вырос на 76%. Он носит агрессивный характер за счет низких цен и всесторонней внутренней поддержки, считают в ассоциации. Понятно, что речь идет о Китае: российские игроки недовольны тем, что в абсолютном выражении отгрузки на внутренний рынок проседают по ряду сегментов из-за экспансии техники из этой страны. По статистике «Росспецмаша», объем импорта китайской техники в прошлом году увеличился на 96% (в денежном выражении – с 89 до 174 миллиардов рублей), а ее доля на отечественном рынке подскочила почти вдвое: с 26% до 50%. В первом квартале 2023 года последний показатель уже поднялся до 64%, а совокупная стоимость ввезенной техники превысила 74 миллиарда рублей.

По факту в настоящее время Россия и Китай заняли примерно одинаковые доли рынка, упущенные американскими, японскими и европейскими предприятиями. Однако процесс не завершен и есть еще точки сбыта, за которые предстоит борьба. Логично, что отечественные производители хотят получить больше.

В «Росспецмаше» сетуют на высокие налоги, дорогие кредиты, постоянный рост цен на энергоносители, транспортировку, топливо, ассоциация предлагает существенно повысить утильсбор на спецтехнику в обмен на гарантии выпуска со стороны локальных производителей, хотя не все на рынке видят в этом механизм защиты внутреннего

рынка. Плюс нужно создать условия, когда отечественные заводы смогут рассчитывать на такую же налоговую нагрузку, на такие же условия кредитования, на льготы и поддержку от государства, как их иностранные конкуренты.

В соперничестве с Китаем российские производители имеют несколько важных преимуществ.

1. Более оперативные поставки. В целом это так, хотя далеко не всегда заводам удается соблюдать дедлайны.

2. Более длительный срок службы. По мнению участников рынка, китайские машины в среднем работают бесперебойно порядка трех лет, а землеройная техника российских заводов – более шести.

Техника из Китая в противовес ставит меньшее потребление топлива и высокую производительность. Дилеры техники предполагают, что отечественные бульдозеры, экскаваторы, погрузчики и грейдеры будут преимущественно использоваться для масштабных государственных проектов, а китайские – для небольших задач.

Говоря о перспективах роста российского производства, эксперты также рассуждают об увеличении продаж техники дружественным странам. По данным «Агроан», в 2021 году структура экспорта самоходных одноковшовых экскаваторов в настоящий момент выглядит так (указаны совокупные цены техники в долларах США):





В настоящий момент обсуждается наращивание поставок на рынки стран Африки. В частности, на саммите «Россия – Африка» генеральный директор «ЧЕТРЫ» Владимир Антонов указывал, что страны Африки добывают и перерабатывают большое количество полезных ископаемых, поэтому землеройная и другая специальная техника, которая в этих процессах задействована, очень востребована. По его мнению, отечественные заводы создают машины, отвечающие требованиям африканских предприятий.

Развитие внутреннего потребления и наращивание экспорта – две составляющие, которые сегодня реализуются в условиях трансформации рынка землеройной техники. Одним из аспектов этой трансформации является высокий спрос на аренду спецтехники.

ТРЕНДЫ РЫНКА ЗЕМЛЕРОЙНЫХ МАШИН

Помимо изменения брендовой структуры рынка землеройной техники и незначительного колебания его объемов существуют еще некоторые значимые тренды.

Во-первых, идет активное развитие аренды. По данным аналитиков «Авито», в первом полугодии 2023 года спрос на аренду спецтехники вырос на 30,7%. При этом лидером является сегмент подъемной техники, на втором месте ДСТ, на третьем расположились грузовики, далее – землеройные машины. Однако структуризация рынка в аналитике такова, что техника для земляных работ присутствует и в сегменте дорожно-строительных машин, и собственно в землеройной, но будем придерживаться классификации «Авито». В рамках этого подхода, 12,6% рынка аренды спецмашин занимает землеройная техника. Рост относительно аналогичного периода прошлого года составил 121%.

Что касается арендодателей землеройных машин, их можно разделить на две большие группы.

1. Онлайн-площадки по аренде техники. Их главный плюс заключается в том, что они объединяют предложения различных компаний, то есть

потенциальный арендатор имеет большой выбор и по типам, маркам машин, и по условиям аренды, и по ценам.

2. Местные арендные компании. Здесь преимуществом является возможность работать «здесь и сейчас»: оперативная доставка, объективные отзывы, прозрачная репутация.

Во-вторых, на рынке землеройной техники происходит изменение структуры спроса в плане типологии машин. Здесь наиболее заметен рост популярности компактной техники. Его обуславливает экономическая целесообразность использования мини-техники в условиях городского и частного строительства по сравнению со среднетоннажными машинами. Так, мини-экскаваторы легко и недорого опустить в котлован или поднять на этаж строящегося здания, они справляются с работами нулевого цикла на грунтах третьей и четвертой категорий, имеют широкий спектр навесного оборудования.

Параллельно действует и другой вектор – спрос на машины тяжелого класса, в том числе в специальных исполнениях, например арктическом.

Важно отметить, что российские заводы не покрывают всю линейку землеройных машин: в частности, с тяжелыми бульдозерами и экскаваторами

ситуация относительно хорошая, а мини-техники практически нет. С одной стороны, это точки роста, и работу в этом направлении видно: на выставке СТТ-2023 землеройные машины были, пожалуй, самым широко представленным сегментом техники. С другой стороны, предприятия ограничены во времени: пока они осваивают новые типы машин, конкуренты из-за границы уже захватывают рынок, формируют ценообразование. На той же выставке было много запчастей, но в абсолютном большинстве случаев это продукты литья и металлообработки, а не сложные компоненты.

В-третьих, сейчас мы наблюдаем рост потребности в машинах с дистанционным управлением. Это направление лидеры российского машиностроения развивают уже несколько лет: заводы «ДСТ УРАЛ» и «ЧЕТРА» реализуют возможность установки дистанционного управления для всей линейки бульдозеров. Такая техника востребована в местах эксплуатации, где присутствие оператора нежелательно или опасно для жизни: горные обвалы, селевая активность, нестабильные грунты, ликвидация ЧС.

В целом мировой и российский рынки землеройной техники развиваются относительно стабильно. Есть проблемы, но они преодолимы, есть скачки цен, но не критичные, главное – есть стабильно высокий спрос. Согласно прогнозам экспертов, увеличение инвестиций в инфраструктурную отрасль, тенденция к урбанизации в развивающихся регионах будут стимулировать спрос на землеройную технику в течение следующих пяти лет.

Перед отечественными предприятиями стоит задача расширения номенклатуры машин и оптимизации себестоимости производства, что позволит им активно конкурировать с представителями КНР и других стран-импортеров.



Рынок коммунальной техники - точки роста и тренды

Замещение импорта, развивающееся под давлением санкций, спровоцировало масштабное и быстрое изменение рынка коммунальной техники. Дестабилизирующими факторами стали удлинение логистических цепочек, рост лизинговых ставок, изменчивость валютных курсов.

Однако даже в такой непростой ситуации российские предприятия по выпуску комбинированных дорожных машин (КДМ) и мусоровозов смогли верно оценить рыночные тренды и эффективно перестроить бизнес-процессы. Как это стало возможным в условиях дефицита комплектующих и запчастей, учитывая большую долю коммунальной техники на импортных шасси, рассказала Ольга Соловьева, генеральный директор ООО «Завод КДМ».

ЗАМЕЩЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ИМПОРТА

Основной тренд на рынке коммунальной техники — курс на замещение европейских машин, обслуживание которых в текущей ситуации стало довольно дорогим и сложным (а в отдельных случаях попросту невозможным) из-за нехватки запчастей, комплектующих и расходников. По этой причине у отечественных эксплуатантов возник запрос на аналогичные спецмашины на российских, китайских и белорусских базовых авто.

Если говорить о производстве КДМ, то здесь мы наблюдаем активное замещение европейских шасси китайскими. До весны 2022-го мы выпускали на базе европейских автомобилей 10% комбинированных дорожных машин (на базе МАЗ — 20%, КАМАЗ — 70%). Во втором полугодии доля КДМ на импортных — причем уже китайских — шасси составила 15%, при этом они не просто заменили технику из ЕС, но и потеснили КАМАЗ. Машины на китайских базовых автомобилях на 25-30% дешевле КДМ на европейских шасси досанкционного периода. И хотя они на 15% дороже техники на базе отечественных авто, но отличаются от нее большей грузоподъемностью, улучшенной эргономикой и современными силовыми агрегатами (двигателем и коробкой передач).

Активное применение китайских шасси при выпуске спецмашин произошло настолько стремительно, что повлекло за собой ряд правительственных мер по регулированию рынка, в частности, с 1 января 2023 года на такие машины был введен утилизационный сбор.

БЫСТРАЯ АДАПТАЦИЯ

Коммунальщики также активно обновляют парк мусоровозов. Ушедшую с российского рынка



технику заменяют спецмашины на китайских, белорусских и отечественных шасси. Поэтому мы постоянно расширяем линейку такой техники, чтобы удовлетворять потребности предприятий, эксплуатирующих машины в самых разных условиях: в небольших населенных пунктах с узкими улицами, в городах без плотной застройки, из которых мусор доставляется на удаленные полигоны и т.п.

Производство мусоровозов на Смоленском заводе КДМ было запущено в 2019 году. Перед этим наши специалисты внимательно изучили образцы зарубежной техники. Мы уже тогда понимали, что, используя европейские комплектующие, лучшие типы стали и при этом реализуя машины по конкурентоспособной цене, сможем создать достойную альтернативу импортным моделям, и наша продукция будет пользоваться спросом. К моменту введения санкций мы выпускали уже 9 модификаций мусоровозов. С марта 2022-го по настоящее время их количество выросло до 13.

Сегодня завод производит четыре модели мусоровозов с задней загрузкой: СМ8, СМ16, СМ18, СМ22 с кузовами объемом от 8 до 23 куб. м на шасси КАМАЗ, МАЗ, JAC и Shacman. В конце прошлого года предприятие освоило производство

машин на базе JAC и представило на рынке две новые модели с кузовами объемом 8 и 17,5 куб.м. Недавно в рамках форума-выставки «Чистая страна 2023» была презентована очередная модификация крупнотоннажного СМ22-02 на китайском шасси Shacman. И мы не собираемся останавливаться на достигнутом: в ближайшее время выведем на рынок новую машину на базе КАМАЗ «Компас», а в первом полугодии 2023-го планируем выпустить новинки на шасси FAW, причем речь идет не только о мусоровозе, но и о КДМ. Сейчас мощности предприятия позволяют выпускать до 250 мусоровозов в год.

Самая популярная модель — универсальный среднетоннажный СМ16 с задней загрузкой с коэффициентом прессования 1:7 и бункером объемом 17,5 куб. м. Он может быть исполнен на шасси КАМАЗ, МАЗ и JAC. Машина оснащена системой пультового управления, камерами заднего вида, укомплектована порталным подъемником и загрузочным устройством, усиленным за счет использования стали Hardox 450.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ И НЕ ТОЛЬКО

Говоря о долгосрочных трендах, нельзя не отметить курс на локализацию производства, который был взят еще несколько лет назад. Мы



тоже ведем работу в этом направлении. Сегодня на заводе уже используются 60% комплектующих российского производства, 40% — импортного.

Компонентная база из-за проблем с поставками пересматривается: часть европейских комплектующих заменили на российские, белорусские и китайские аналоги. Однако, например, мы используем импортную гидравлику: гидроцилиндры, гидравлические насосы и моторы из Италии, Дании до сих пор поставляются, но по другим логистическим цепочкам. На данном этапе мы не можем отказаться от них, поскольку именно они обеспечивают конкурентные характеристики наших продуктов: реальный подтвержденный коэффициент прессования 1:7, его увеличенную скорость (полный цикл прессования — 22 секунды) и другие. К тому же комплектующих и материалов, хранящихся на наших складах, хватит на полгода производства. И тем не менее мы активно ищем им отечественную альтернативу. Кроме того, мы разработали мусоровоз с высоким процентом локализации в версии «Стандарт».

При этом нужно понимать, что снижение доли иностранных компонентов — долгосрочный процесс, требующий больших вложений. Дополнительные стимулы к его развитию может дать активизация рынка, отчасти это уже происходит.

В целом рынок обещает эффективное развитие в долгосрочном периоде, и если мы говорим о стратегических перспективах сектора коммунальной и дорожной техники РФ, то они, несомненно, есть и выглядят позитивно. Аналитический центр НАФИ указывает на прирост в 2022 году производства коммунальной техники в 17%. В секторе мусоровозов наблюдается рост на 1–3% в год.



НЕ СТОИМ НА МЕСТЕ

Российским производителям еще предстоит провести большую работу, чтобы иметь возможность полностью удовлетворять растущие запросы клиентов. Хочется отметить повышение спроса на новые технологии и качественные материалы, увеличивающие срок использования оборудования. Мы постепенно уходим от применения металла в плужном оборудовании и используем композитные материалы, которые помогают продлить срок службы навесов и увеличить предельные параметры нагрузки. Кроме того, повышаются требования к техническим характеристикам техники и оборудования. Если раньше мы производили скоростные отвалы, с которыми машина могла работать на скорости 30 км/ч, то сейчас требуются КДМ, способные двигаться со скоростью до 60 км/ч — в два раза больше, чем еще несколько лет назад.

Также стоит принимать во внимание и требования к уровню коммунального обслуживания дорог и жилых территорий, которые год от года только возрастают и становятся более жесткими.

Например, летом 2022 года вышел новый ГОСТ по содержанию федеральных и региональных дорог, который внес коррективы в алгоритмы использования противогололедных материалов (теперь они зависят от температуры воздуха). И производителям коммунальной техники нужно учитывать эти изменения и в соответствии с ними корректировать производственные процессы.

Вместе с тем стоит отметить и меры господдержки отрасли ЖКХ, реализованные в 2022 году. Например, снижены сроки амортизации мусоровозов с 10 до 7 лет, что позволит ускорить обновление парка техники до 2025 года и сэкономить средства на ремонте машин. Эти действия будут поддерживать развитие отрасли ЖКХ в ближайшей перспективе и способствовать формированию устойчивого спроса на коммунальную технику. В таких условиях у производителей предприятий появляются дополнительные стимулы для наращивания объемов выпуска машин и локализации автокомпонентов.

Как менять подходы к производству компонентов и техники, которых сегодня нет в России?

В рамках Российского агротехнического форума, организованного «Ассоциацией «Роспецмаш», состоялась тематическая сессия «Как менять подходы к производству компонентов и техники, которых сегодня нет в России?»

Модератором выступил Алексей Кулешов, корпоративный директор ООО «ВЕКтор», заместитель генерального директора по развитию АО «Электронный паспорт».

ВОПРОСЫ ДЛЯ ДИСКУССИИ:

● Достаточно ли мер действующих госпрограмм для производства новой техники и компонентов? Эффективны ли эти меры?

● Как выращивать российских производителей компонентов? Что делать, если нет инженерных и рабочих кадров, компетенций, технологий и оборудования?

● Как гарантировать инвесторам в новые производства компонентов спрос со стороны производителей конечной продукции?

● Как защищать интересы тех, кто сегодня вкладывается в производство уникальной техники и комплектующих? Меры технического регулирования.

● Возможности вывода импортозамещенных комплектующих и техники на экспортные рынки. Достаточно ли действующих мер регулирования.

В СЕССИИ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ:

● Игорь Золотухин, генеральный директор ОАО «Гидропривод»

● Анатолий Павлов, председатель совета директоров АО «Пневмостроймашина»

● Александр Кузьмин, заместитель руководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии Росстандарт

● Александр Дьяченко, генеральный директор ООО «Десятый подшипниковый завод»

● Максим Ким, заместитель директора департамента технического регулирования и аккредитации Евразийской экономической комиссии

● Сергей Туболев, генеральный директор ООО «КОЛНАГ»

● Александр Шевцов, заместитель главного конструктора ПАО «Тутаевский моторный завод»

● Валентин Цупрун, заместитель директора департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации

Игорь Золотухин, генеральный директор ОАО «Гидропривод», говоря о проблемах



производителей комплектующих, отметил в первую очередь нестабильность заказа. Ситуацию также существенно осложняет демпинг цен на рынке китайскими поставщиками техники. «Почему это дружественная страна? Это все сиюминутно. Потом вряд ли мы что-то хорошее получим. В Китае много что делается для поддержки экспорта. В результате такой политики цены у китайских производителей техники и компонентов меньше в 2-3 раза российских», - поделился спикер.

Нужно улучшать условия деятельности отечественных производителей: гарантировать стабильный спрос и модернизировать производства.

Анатолий Павлов, председатель совета директоров АО «Пневмостроймашина», выходом из ситуации видит создание отдельного органа (государственного комитета) по координации деятельности производителей материалов для техники. По мнению спикера, главная проблема отрасли - нестабильность качества при производстве материалов для машиностроения. «Не делаем качественную резину, высокопрочные чугуны и сталь. Россия всегда гордилась качеством этих производств. А сейчас нигде нет!» - заключил руководитель предприятия.

Александр Кузьмин, заместитель руководителя Федерального агентства по техническому

регулированию и метрологии Росстандарт, говорил о том, что стандартизация позволит улучшить ситуацию с качеством на рынке комплектующих. И производители, и государство несут убытки от фальсификата - уверен эксперт. Он привел в пример случай, когда от б/у компонентов в технике, которые использовал поставщик по Федеральной программе сохранения лесов, был нанесен ущерб государству в 50 млн рублей.

«Контроль и надзор - важные составляющие для оздоровления рынка. Наши стандарты должны опережать иностранные, чтобы рынок был защищен лучше других», - подытожил эксперт.

Александр Дьяченко, генеральный директор ООО «Десятый подшипниковый завод», считает недостаточными действующие меры поддержки производителей компонентов. «Все меры поддержки, которые есть, позволяют только штаны подержать», - заявил спикер. Необходимо задавать высокие требования стандартизации и создавать новую производственную базу предприятий. Также эксперт предлагает масштабировать субсидии производителям техники на производителей компонентов, когда у заказчика комплектующих есть соответствующие предпочтения.

По завершению выступления Александра Дьяченко была озвучена информация о том, что в

СССР действовали 50 подшипниковых заводов. Сейчас осталось всего пять. Кардинально переломить ситуацию может только Новая индустриализация (модель которой была представлена на Московском экономическом форуме), считает эксперт.

Во время выступления Максима Кима, заместителя директора департамента технического регулирования и аккредитации Евразийской экономической комиссии, возникла дискуссия - необходима ли сейчас сертификация производителей. Так Игорь Золотухин считает, что ужесточение требований не будет способствовать очищению рынка от фальсификата. «Кто работал в серую, тот так и останется вне правового поля», - уверен директор завода Игорь Золотухин. Также прозвучало мнение по теме от гендиректора ОАО «Череповецкий литейно-механический завод» Владимира Боглаева. Он считает, что нужно сначала создать условия для развития отечественных производителей, появления крупных игроков, повышения конкурентоспособности, а потом закрывать рынок через ужесточение требований.

Следующий спикер - Сергей Туболев, генеральный директор ООО «КОЛНАГ» - говорил о том, что в России не выпускают многие виды с/х техники. Например, для уборки винограда, льна или топинамбура. Но что может подвигнуть компании

начать освоении новых машин? Внешние условия - это, в том числе перспективы реализации. Внутренние: научный задел, производственная база, инженеры, база комплектующих. Очевидно, что сегодня этих условий нет в той мере, чтобы ожидать бурного развития отрасли.

Сергей Туболев предлагает на межведомственном уровне создавать творческие объединения, назначать головную организацию и соисполнителей, определять бюджет и ответственность. Нужно формировать потребность в той или иной машине с определенными характеристиками, гарантировать сбыт и качество продукции.

Александр Шевцов, заместитель главного конструктора ПАО «Тутаевский моторный завод», рассказал о деятельности своего предприятия. ПАО «ТУТАЕВСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД» - одно из ключевых машиностроительных предприятий Ярославской области, выпускает 8-цилиндровые дизельные двигатели, автомобильные лебедки, коробки передач, автокомпоненты, литье иковки.

Среди основных рисков и угроз развития руководителя завода выделяет обострение конкуренции из-за демпинга цен, устаревшие технологии у российских поставщиков субкомпонентов,

ценовое давление поставщиков материалов, дефицит персонала и увеличение срока окупаемости инвестиций.

Оживление спроса посредством увеличения государственной поддержки, защита внутреннего рынка от агрессивного импорта, снижение налога на прибыль и страховых взносов на производителей техники и комплектующих с целью инвестирования этих средств в развитие производства - будут способствовать положительной динамике в машиностроении, считает Александр Шевцов.

Валентин Цупрун, заместитель директора департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, в свою очередь отметил, что система мер государственной поддержки направлена на то, чтобы деятельные и активные руководители предприятий могли расширить свои производства. По мнению представителя Минпромторга, государство предоставляет достаточно широкий набор инструментов для помощи машиностроителям, но не хватает инициативных директоров.

Подводя итог встречи, модератор Алексей Кулешов также сделал упор на роли технического регулирования и стандартов в развитии отрасли специализированного машиностроения.

СпецТехника
И ТРАНСПОРТ

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ
50 000 email-адресов подписчиков

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ
самая актуальная информация

ПЕЧАТНЫЙ ЖУРНАЛ
70 000 экз/в год распространяется
более чем на 50 специализированных
выставках РФ и СНГ



SPEC-TECHNIKA.RU



«Соболь NN» стал победителем отраслевой премии «ТОП-5 АВТО»

«Соболь NN» занял первое место в национальной премии экспертов автомобильного бизнеса «ТОП-5 АВТО» в номинации «Коммерческий автомобиль». В рамках церемонии награждения были объявлены победители в девяти категориях.



Начиная с марта этого года жюри премии, состоящее из известных отечественных автомобильных журналистов и экспертов, пристально изучало номинантов (новинки российского рынка, а также модели, в которых был проведен серьезный рестайлинг) и голосовало за самых достойных. В нынешнем сезоне за звание лидеров сражались 27 моделей автомобилей.

ПОБЕДИТЕЛЬ 11-Й НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ ЭКСПЕРТОВ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА «ТОП-5 АВТО»

Маневренный и компактный «Соболь NN» занял первое место в номинации «Коммерческий автомобиль». Благодаря небольшому радиусу разворота (5,4 м) его можно использовать в условиях плотной городской застройки, а также для работы в сегменте доставки. Кроме того, автомобиль можно использовать за пределами «грузового каркаса», так как заводом выпускается и специальная облегченная версия фургона, полная масса которого не превышает 2,5 т.

В сентябре ГК «СТТ» объявила старт продаж «Соболя NN» в версии микроавтобус. В салоне такого автомобиля предусмотрено три ряда сидений и 6 пассажирских мест. Каждое кресло имеет широкий диапазон персональных регулировок — помимо

изменения угла наклона спинки сиденья, пассажир сможет корректировать высоту подлокотников и подголовников. Кроме того, салон имеет трансформируемую конфигурацию, которая предполагает сразу несколько вариантов использования — от организации спальных мест (второй и третий ряд кресел раскладываются в единую плоскость) до создания полноценного мобильного офиса.

«Сегодня мы наблюдаем, как «Соболь NN» завоевывает доверие не только у наших клиентов, но и у профессионального экспертного сообщества. Победа в отраслевой премии лишний раз подтверждает, что автомобиль готов постоянно демонстрировать свои лучшие качества — надежность, многофункциональность и эффективность в эксплуатации», — отметил Олег Марков, генеральный директор ГК «Современные транспортные технологии».

ПРОФЕССИОНАЛЫ ГОЛОСУЮТ ЗА ЛУЧШИХ

Национальная премия экспертов автомобильного бизнеса «ТОП-5 АВТО»: первая в России профессиональная премия от независимых экспертов в различных сферах автобизнеса. Главная задача «ТОП-5 АВТО» — выявление лучших автомобилей по итогам года в пяти основных номинациях, определение персон, оказывающих наибольшее влияние

на развитие автомобильного дела в России, а также определение лучших департаментов маркетинга и PR автопроизводителей на российском рынке.

О группе компаний «Современные транспортные технологии»

АО «ГК «Современные транспортные технологии» (www.st.tech) занимается реализацией, продвижением и сервисным обслуживанием коммерческой техники, а также реализацией запасных частей.

● 313 центров продаж и обслуживания коммерческого транспорта, 1923 магазина фирменных запчастей на территории РФ и в странах ближнего зарубежья.

● Полная линейка коммерческой автомобильной техники: легкие и среднетоннажные грузовики, внедорожные автомобили, автобусы разных классов.

● Охват субъектов РФ — 96% (присутствие в 82 из 85 субъектов).

● Более 15 000 наименований продукции.

● Более 400 модификаций специальной техники для всех отраслей бизнеса и социальной сферы.

● Парк обслуживаемой техники — более 1,5 млн единиц.

● Ассортимент запасных частей — более 15 000 позиций ГАЗ.

X Международный строительный форум и выставку 100+ TechnoBuild посетили свыше 25 тысяч человек

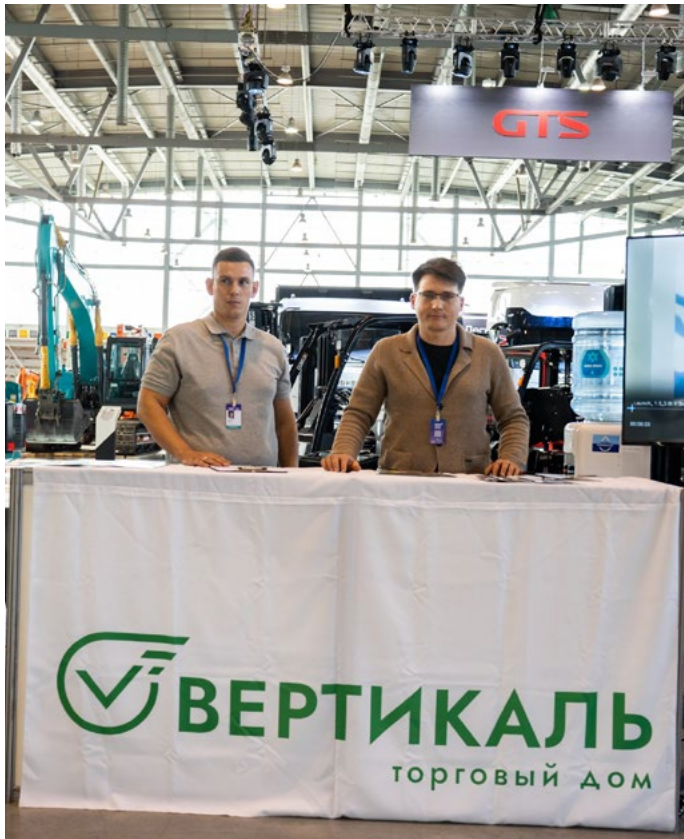
Юбилейный Международный строительный форум и выставка 100+ TechnoBuild завершил работу в Екатеринбурге. Мероприятие посетили рекордные 25 тысяч человек. По сравнению с прошлым годом число участников увеличилось на треть, а за десять лет существования мероприятия — в 25 раз. Число экспонентов за эти годы стало больше в 50 раз, сессий — в пять раз.

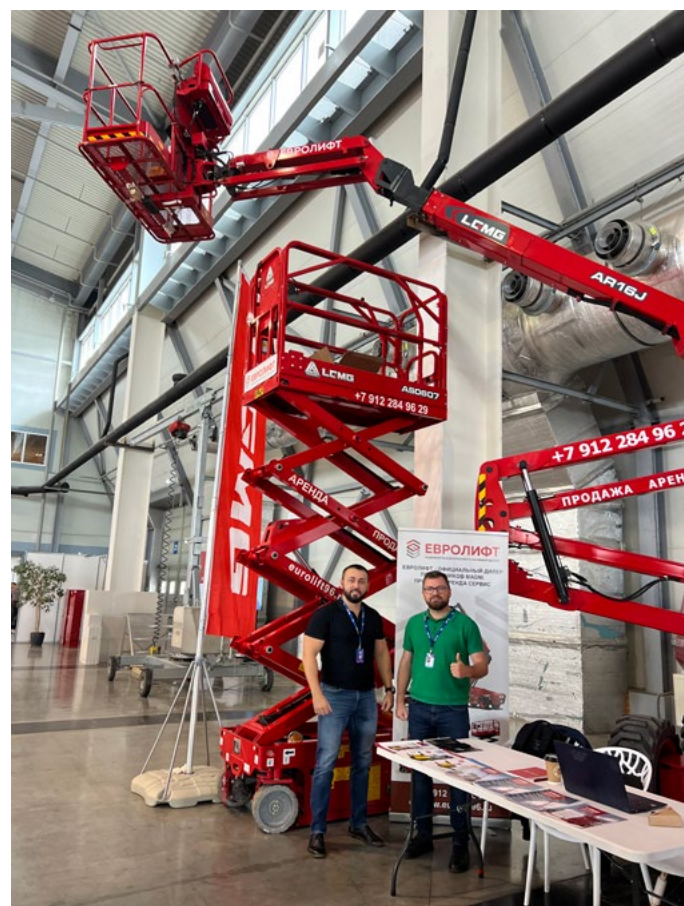


Сегмент «спецтехника и коммерческий транспорт» располагался во 2 павильоне. Всего было представлено более 60 единиц спецтехники. Участники выставки:

- ООО «КонтинентАвто»
- официальный мультибрендовый дилерский центр «ГРУЗОМОЛЛ»
- ООО «Евролифт»
- ООО «ЗУМЛИОН ХЭВИ ИНДУСТРИ РУС»
- ООО «НАК МАШИНЕРИ»
- АО «Кургандормаш»
- ООО «Тракресурс-Регион»
- ООО «Пермская МТС»
- ООО «Билдинг Кран»
- ООО «Уралпромсервис»
- ООО ТД «Вертикаль»
- ООО «СК Машинери»
- ООО «НОВЭКС К.Э.»
- предприятие «Академмеханизация»
- ООО «РТА»
- ООО «Глобал Трак Сейлс»
- ООО «КОРРУС-Техникс»
- ООО «Мир Складской Техники»
- ООО «ТехСтройКонтракт»







ЭКСКАВАТОРЫ • АВТОКРАНЫ • ГУСЕНИЧНЫЕ КРАНЫ
БАШЕННЫЕ КРАНЫ • БУЛЬДОЗЕРЫ • БУРОВЫЕ
АГРОТЕХНИКА • ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ
САМОСВАЛЫ • ГРЕЙФЕРНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ
КОММУНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА • ПОГРУЗЧИКИ • ПОДЪЕМНИКИ
БЕТОНОСМЕСИТЕЛИ • АВТОБЕТОНОНАСОСЫ
СТАЦИОНАРНЫЕ БЕТОНОНАСОСЫ

СПЕЦТЕХНИКА ZOOMLION

ДОСТУПНОСТЬ,
НАДЕЖНОСТЬ,
СЕРВИС!



ZOOMLION

Разработка и производство тяжелых высокотехнологичных машин
в сфере строительной и сельскохозяйственной техники.

Email: info-rus@zoomlion.com

Тел.: +7 (343) 226- 41-11

WWW



www.zoomlionheavy.ru

Telegramm



[@zoomlionheavy](https://t.me/zoomlionheavy)

Vkontakte



[@zoomlionheavy](https://vk.com/zoomlionheavy)

YouTube



[@ZoomlionRussia](https://www.youtube.com/ZoomlionRussia)

Logistika Expo: новые возможности для логистических компаний

С 28 по 31 мая в МВЦ «Крокус Экспо» состоится премьера международной выставки логистики, транспорта, складской техники и оборудования Logistika Expo (Павильон №1, залы 1 и 4). Первая логистическая выставка пройдет на одной площадке с такими лидерами отрасли как выставка строительной техники и технологий СТТ Экспо, выставка коммерческой техники и технологий COMvex, выставка запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса СТО Экспо. Это позволит Logistika Expo уже с первого запуска стать ключевым событием в логистической отрасли 2024 года.



Организаторы объединили усилия ведущих выставочных проектов, чтобы дополнить синергию выставок такими разделами как автомобильные грузоперевозки, складская логистика и логистические услуги, железнодорожные, морские, речные, авиа-перевозки, а также оборудование и IT системы для перевозок.

«В этом году мы получили множество благодарностей от наших экспонентов и посетителей за идею формата синергии. Опрос после проведенных выставок, в который было включено более 100 000 специалистов, подтвердил, что 40% из них считают именно логистику приоритетным направлением для увеличения эффективности синергии выставок СТТ Экспо, COMvex и СТО Экспо. Не сомневаемся, что Logistika Expo расширит возможности всех четырех проектов и, конечно, уверены в ее успехе», – Сергей Александров, генеральный директор Sigma Expo Group, организатора ведущих выставок в России.

В рамках выставки будут представлены самые последние достижения и новейшие разработки в области логистики, а также инновационные IT системы для оптимизации и повышения эффективности логистических процессов.

Ключевой отличительной особенностью Logistika Expo станет концентрация внимания со стороны организаторов к контентной составляющей деловой программы, а также акцент на целевые встречи и переговоры поставщиков с покупателями на высшем уровне.

«Мы стремимся создать комфортную и эффективную площадку, где участники смогут установить стратегические партнерства, заключить выгодные сделки, расширить свой бизнес-кругозор и достичь видимых результатов в короткий срок. Поэтому наша цель выстроить концепцию выставки с выраженным акцентом на нетворкинг» – Екатерина Мартынова, Директор выставки Logistika Expo.

Благодаря уникальному формату события, представленным разделам и профессиональным участникам, Logistika Expo упростит процесс привлечения новых клиентов, увеличит возможности для установления деловых контактов и сотрудничества как для экспонентов, так и для посетителей мероприятия.

Узнать подробности о проекте и подать заявку на участие можно на официальном сайте <http://www.logistika-expo.ru>

Logistika Expo – международная выставка логистики, транспорта, складской техники и оборудования. Охватывает такие разделы как автомобильные грузоперевозки, оборудование для перевозок, морские и речные перевозки, складская логистика, железнодорожные перевозки, логистические услуги, авиаперевозки, IT-системы. В 2024 году выставка пройдет впервые в МВЦ «Крокус Экспо», в павильоне №1, зале 1 и 4.

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. Экспоненты 2023: 234 из 7 стран; площадь 2023: 8 818 м²; посетители 2023: 28 219.

Sigma Expo Group – организатор международных выставок №1 России в сфере строительного и коммерческого транспорта, послепродажного обслуживания, логистики, HORECA и ритейла.

LOGISTIKA EXPO

ВАШ КУРС НА УСПЕХ

Международная выставка логистики, транспорта, складской техники и оборудования

28–31 мая 2024

Крокус Экспо, Москва

Организатор

SIGMA
EXPO

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Разделы выставки:

- Автомобильные грузоперевозки
- Железнодорожные перевозки
- Авиаперевозки
- Морские и речные перевозки
- Оборудование для перевозок
- Складская логистика
- Логистические услуги
- IT-системы



logistika-expo.ru

Лицо нового времени. Премьеры сессии «Новые времена – Новые герои»

5 октября 2023 г. на Форуме МАЙНЕКС Россия в Москве состоялась интерактивная сессия «Новые времена – Новые герои: от геологоразведки до ГОКа». Мероприятие стало продолжением одноименного авторского проекта индустриального агентства «Маркетинг от Тимченко». В сессии приняли участие 10 российских производителей и поставщиков решений для поиска, строительства инфраструктуры, обслуживания и рекультивации месторождений.



Проект «Новые времена – Новые герои» был запущен в апреле этого года и за сравнительно короткий период времени стал самостоятельным брендом и эффективным инструментом для знакомства, навигации в море производителей и поставщиков и формирования актуального состава действующих игроков российского промышленного рынка. В сессии были представлены Тарр Групп, ГК «ЭВОБЛАСТ», AV Group, АлтайБурМаш, Полиметалл, «Инстройтехком» (ИСТК), АО «Петербургский тракторный завод», ООО «СИЭМТИ КОНСАЛТИНГ», ЭСАБ. Специальным гостем мероприятия стал разработчик и производитель отечественной буровой установки «Рысь».

«Наш проект, так или иначе, уже представлен в различных отраслях промышленности. Такой кросс-отраслевой подход мы постарались привнести и на Горный Форум МАЙНЕКС. Состав участников

интерактивной сессии не ограничивается игроками исключительно горнодобывающего рынка, однако сегодня их решения чрезвычайно востребованы и могут решить множество задач горнопромышленников. В этом заключается миссия нашего проекта – помочь сформировать новые альянсы, как промышленные, так и инвестиционные, представить и дать слово тем компаниям, кто последние два года берут на себя ответственность за будущее промышленности и экономики нашей страны», – отметила во вступительном слове Светлана Тимченко, генеральный директор «Маркетинг от Тимченко».

В ходе интерактивной сессии участники не только представили достойные альтернативы ушедшим брендам, но и рассмотрели последние решения и практики в области подготовки и переподготовки кадров, безопасности, рекультивации. Основатель и

генеральный директор инжиниринговой компании Тарр Групп Дмитрий Лохов поделился опытом и своим видением развития предприятия:

«Убежден, что основное условие современного экономического прорыва России являлся не столько ставка на прорывные технологии, сколько на человека. Без этого будем вечно идти в хвосте технологических прорывов. Сегодня время требует качественно других людей. Нужно создать почву, из которой вырастут и преумножатся новые герои, благодаря которым наша страна станет новым экономическим чудом, центром мирового производства конечных продуктов и услуг высочайшего качества! На мой взгляд, проект «Новые времена – Новые герои» – это не только про поиск технических решений для повышения экономической эффективности предприятий, это, прежде всего,



оборудования ЭСАБ Россия и СНГ рассказал о современных решениях компании в области обеспечения безопасности здоровья сварщика.

Кроме этого, Максим Пономарев рассказал и о других решениях компании уже для сервисного обслуживания парка техники горнодобывающих предприятий. На сегодняшний день ЭСАБ предоставляет весь ассортимент решений в области сварки и наплавки от оборудования до сварочных материалов:

«Стоимость простоя оборудования исчисляется сотнями тысяч долларов. Например, один час простоя самосвала на горнодобывающем предприятии в среднем обходится в более чем 8 тыс. долларов, а стоимость одного часа простоя экскаватора составляет более 40 тыс. долларов. Регулярная диагностика оборудования в совокупности со своевременным и качественным сервисным обслуживанием позволяет избежать таких экономических потерь. Для каждого предприятия мы помогаем подобрать необходимое оборудование и материалы, проводим обучение персонала, оказываем поддержку на всех этапах внедрения наших решений».

Однако даже при регулярном и тщательном обслуживании у каждой «машины» есть свой предел. К сожалению, на сегодняшний день не весь спрос в области спецтехники и оборудования горнопромышленников возможно удовлетворить отечественными решениями. Поэтому за два последних года, как никогда, возросла роль дистрибьюторов. Постепенно они выходят из тени продвигаемых брендов и начинают инвестировать в собственное имя и экспертизу. Так, компания ИСТК, в лице руководителя департамента подземных комбайнов и обогащения Романа Тонышева, рассказала о ключевых трансформациях в компании:

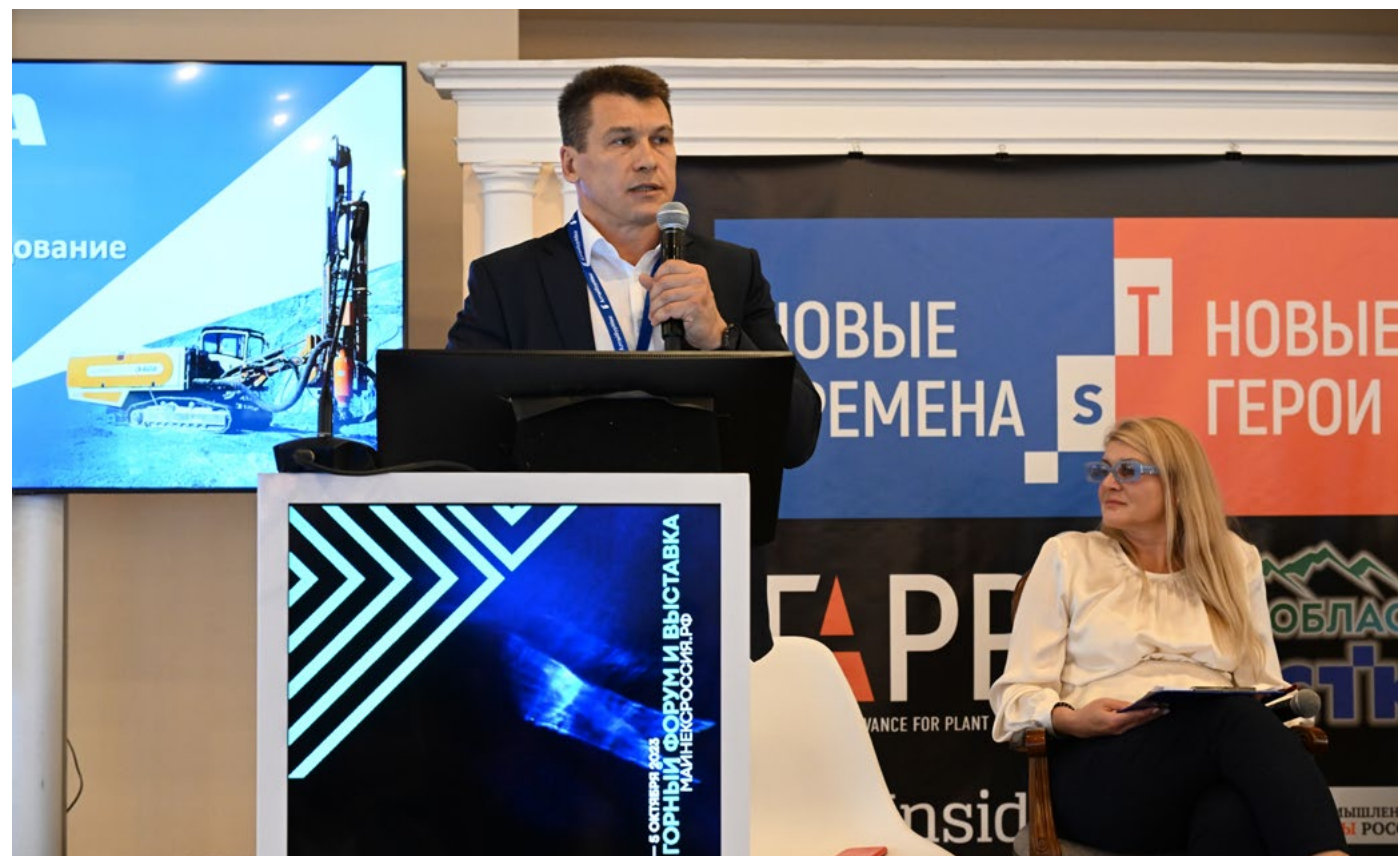
«Сегодня сеть нашего холдинга насчитывает 92 филиала, включая региональные сервисные центры по всей территории России. За последние 5 лет штат холдинга вырос почти на 60% и сейчас составляет 2600 сотрудников. В начале прошлого года мы открыли новое направление работы в области горнодобывающей промышленности. За год мы нашли достойных производителей, таких как CRCHI, SITON, KAMACH, JK Drilling которые применяют лучшие мировые технологии, создают качественную технику и оборудование, учитывая наши пожелания. Важным шагом в развитии направления стало приобретение сервисного центра Sandvik в Кемерово. А в октябре открываются подразделения в Норильске и Мурманске, и на конец года запланировано открытие большого Ц в Санкт-Петербурге».

Ещё одним интересным участником сессии стал официальный дистрибьютор буровых установок производства ZEGA. Этот достаточно молодой бренд активно развивается и завоевывает популярность на российских предприятиях благодаря компании «АлтайБурМаш». Как и ИСТК «АлтайБурМаш» уделяет особое внимание

про социальную ответственность, про служение людям и стране, когда интересы распространяются за пределы характеристик оборудования и быстрого зарабатывания денег любым путем, а там трава не расти... Сегодня наше предприятие одно из самых импортонезависимых в России. Мы предоставляем комплексные инжиниринговые услуги для горнообогатительных фабрик, обеспечивая рост эффективности в среднем на 30% в основном за счет собственного оборудования, то есть отечественного производства. Это является безусловным преимуществом для наших заказчиков, поскольку наши решения учитывают особенности российских фабрик, стандартов и потребностей. И, кроме того, мы имеем возможность предоставлять быстрый и качественный сервис и гарантии, находясь на территории России и являясь российской компанией.

Но это все невозможно без ставки на людей и совершенствование их компетенций. Для этого нашей компании разработана система, опирающийся на единый научно-проектный центр с постоянным контролем уровня технологий и подготовки кадров с помощью VR. Эта система непрерывного повышения профессиональной квалификации универсальна и может быть широко применена в отрасли. Служение компании Тарр Групп выражено миссией: «Успешно и быстро строим эффективные обогатительные фабрики, создающие процветающие моногорода, улучшающие благосостояние нации и суверенитет страны! Возрождаем веру в себя и самодостаточность нации!»

О социальной ответственности в контексте безопасности говорили и другие участники. Так, Максим Пономарев, руководитель отдела автоматического



сервисной поддержке, обработке обратной связи заказчиков и доработке конечного продукта совместно с заводом-производителем. Начиная с 2019 года на российские предприятия поступило в работу более 130 буровых установок производства бренда, и эта цифра продолжает расти.

Особое место в сессии заняли русские производители. Так, «Петербургский тракторный завод» представил широкий ассортимент специальной техники бренда «Кировец», которая работает на предприятиях России и СНГ. В числе решений фронтальные погрузчики различной грузоподъемности, промышленные тягачи, передвижные сварочные агрегаты, опороперевозчики, кабелюкладчики и многое другое.

Специальным гостем мероприятия стал создатель полностью российской буровой установки с «живым» названием «Рысь» – Александр Владимирович Килинков. Установка разработана под индивидуальные задачи компании «Полиметалл» и проявила себя и свои незаурядные возможности даже в самых труднодоступных регионах. Изначально семейное предприятие Килинковых осуществляло буровые подрядные работы для компании «Полиметалл», и, когда была поставлена задача выполнять бурение переносными станками, не найдя подходящего оборудования на рынке предприятие приняло решение создать установку практически с нуля. Сегодня у компании в планах развивать свои разработки и постепенно наращивать обороты.

«Мы благодарим организаторов Форума МАЙНЕКС за возможность представить свой проект на такой масштабной и эффективной отраслевой площадке. Итоги интерактивной сессии говорят об острой потребности в таком формате – открытом диалоге, обмене практическим опытом, совместном поиске решений не только на уровне дискуссий. Однозначно в следующем году мы снова соберем актуальных героев на Форуме МАЙНЕКС. Кроме этого, уже принято решение о проведении интерактивной сессии в рамках выставки «Уголь России и Майнинг» 6 июня 2024 года в Новокузнецке», – подчеркнула Светлана Тимченко.

О ГОРНОМ ФОРУМЕ МАЙНЕКС РОССИЯ 2023:

Горнопромышленный форум МАЙНЕКС является владельцем бренда МАЙНЕКС на территории России и организатором форумов и выставок под брендом МАЙНЕКС (зарегистрированная торговая марка) в России, а также Российского Горного Клуба МАЙНЕКС. Уже 19 лет Форум объединяет ведущие компании, чтобы обсудить вектор развития геолого-поисковой, горнодобывающей, перерабатывающей и металлургической отраслей.

О ПРОЕКТЕ «НОВЫЕ ВРЕМЕНА – НОВЫЕ ГЕРОИ»:

Авторский проект агентства «Маркетинг от Тимченко» — это практический инструмент для актуализации карты основных игроков реального

сектора экономики нового времени. Герои проекта — это производители и потребители, которым еще предстоит узнать друг о друге, познакомиться и сформировать новые деловые связи.

Миссия проекта — поддержать производителей, поставщиков и потребителей, которые готовы принять вызов, брать на себя ответственность за выпускаемую и поставляемую продукцию. Тех, кто готов формировать свою собственную историю в реалиях нового времени.

«Новые времена — новые герои» — это ещё и навигация для потребителей, которые хотят делать осознанный выбор в мире новых торговых марок, брендов, имен и предложений.

ОБ АГЕНТСТВЕ «МАРКЕТИНГ ОТ ТИМЧЕНКО»:

«Маркетинг от Тимченко» — агентство полного цикла, основная специализация которого, — промышленный маркетинг. Среди заказчиков — российские промышленные компании и глобальные производители — лидеры в металлообработке и машиностроении, металлургии и горнодобывающей промышленности, разработке цифровых решений для индустрии. Основные услуги компании: маркетинговый аудит, разработка позиционирования и продвижение бренда, управление репутацией и антикризисные коммуникации, креативные концепции и событийный маркетинг, стратегическое консультирование, операционное сопровождение промышленных компаний.

СТО EXPO

Международная выставка запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса

28–31 мая 2024

Крокус Экспо, Москва

Ваш ключ к успеху

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



cto-expo.ru

Организатор

SIGMA
XPO

При поддержке

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

COMVEX

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

СТТ ЭХРО

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

SIGMA
XPO

При поддержке

Крокус Экспо
Международный выставочный центр



ВЫГОДА*

200 000 Р

ПРИ ПОКУПКЕ ЛЮБОЙ ТЕХНИКИ BULL

*Скидка по программе предоставляется при приобретении техники BULL в ООО «Компания СИМ-авто» или у его дилеров через участников программы. Срок действия программы до 31.12.2023.

РУСБИЗНЕСАВТО
АВТОТЕХНИКА • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ

30 ЛЕТ
НА РЫНКЕ
АВТОТЕХНИКИ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
ДИСТРИБЬЮТОР
8 (800) 700-67-50
rbauto.ru

