

СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ

№1
ЯНВАРЬ
ФЕВРАЛЬ



ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ КАРЬЕРНОЙ
ТЕХНИКИ

СТР.38

СТТ EXPO

Главная выставка
строительной техники
и технологий в России

28–31 мая 2024

Крокус Экспо, Москва



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

Σ SIGMA
ЭХРО

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр



4-7 июня 2024
Новокузнецк

XXXII Международная специализированная
выставка технологий горных разработок

УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

XIV Международная специализированная выставка

ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

IX Международная специализированная выставка

НЕДРА РОССИИ

ШИРЕ, ЧЕМ КУЗБАСС! ГЛУБЖЕ, ЧЕМ УГОЛЬ!



уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
Выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка»,
ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк,
т: 8 (800) 500-40-42



www.ugolmining.ru

12+

СПЕЦНОВОСТИ

- Машиностроители обсудили кадровый вопрос при участии Ассоциации «Росспецмаш»
- За время действия Программы 1432 в России наиболее резкий рост показало производство сельхозтракторов
- Российский производитель строительно-дорожной техники открыл первый дилерский центр в Африке
- Ростсельмаш в 2024 году увеличил отгрузки самоходной техники на 56%
- Автобусы «Соболь NN» и «Газель CITY» стали шаттлами VIP-зала московского международного аэропорта Внуково
- Тракторы с усиленным комплектом защиты начали выпускать в России для рекультивации залежных земель
- Итоги конкурса профмастерства по 3D-моделированию среди работников предприятий специализированной техники
- ДСТ-УРАЛ представил беспилотную спецтехнику по уборке снега
- Уникальный испытательный полигон для сельскохозяйственной и строительно-дорожной техники появится в Ростовской области
- «Сторк» выводит на российский рынок новый газовый грузовик Dayun CGC 4180
- Отгрузки отечественных полуприцепов-рефрижераторов на внутренний рынок РФ выросли почти в 4 раза
- Ростех отгрузил финальную партию боевых машин по контрактам 2023 года
- «Лилиани» разработала первый российский бункер-перегрузчик на гусеничном шасси

СПЕЦРЕЛИЗ

- 11 Итоги и прогнозы
- 18 Дайте десять! Обзор двухсекционного вездехода «Архант-10».
- 20 Экономичность и безопасность: опыт эксплуатации тягачей Dayun CGC4250 на ГМТ в питерской компании
- 22 Сегмент коммунальной техники: провалы и перспективы рынка
- 26 Параллельный импорт запчастей и как это влияет на положение дел?
- 36 Zauberg EW150-D и Zauberg EW210-C — колесные экскаваторы под любые потребности
- 38 Инструмент экономической эффективности карьерной техники

ПОСТРЕЛИЗ

- 28 Zoomlion AG открыл в России тренинг-центр для дилеров
- 29 Первой сделкой UMG Лизинг стал контракт на сумму более 50 млн рублей
- 29 СИЛАНТ единственный в стране доказал российское происхождение вилочных погрузчиков

ПРЕССРЕЛИЗ

- 33 Динамика производства и отгрузок российской строительно-дорожной техники на внутренний рынок за 12 месяцев 2023 года

АНАЛИТИКА

- 30 Справка о состоянии сельскохозяйственного машиностроения в Российской Федерации в 2022-2023 годах
- 34 Авито Спецтехника: спрос на новую дорожно-строительную технику увеличился на 43% в 2023 году



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

Учредитель и издатель:
Е.Р. Хафизова

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

Корректор: У. А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

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

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

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

Выход в свет: 15 февраля 2024 года

Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

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

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

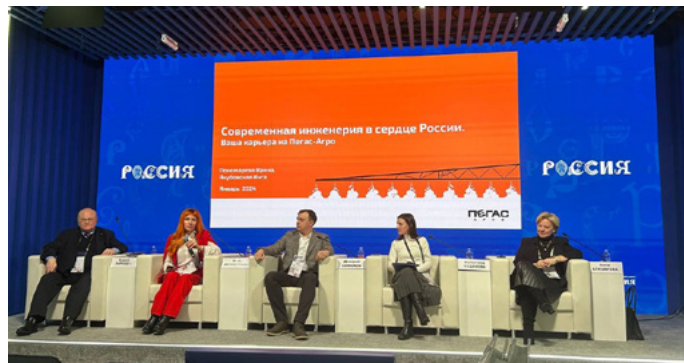
Учредитель информационного портала
и издатель журнала
«Спецтехника и транспорт»

Оператор специализированных
выставок
и мероприятий

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



МАШИНОСТРОИТЕЛИ ОБСУДИЛИ КАДРОВЫЙ ВОПРОС ПРИ УЧАСТИИ АССОЦИАЦИИ «РОСПЕЦМАШ»



18 февраля в Москве в рамках Дня Машиностроителя прошла экспертная панель «Сельскохозяйственное машиностроение: меняем карьерные стереотипы». Модератором выступила директор Ассоциации «Роспецмаш» Алла Елизарова.

Спикерами на мероприятии стали представители компаний Ростсельмаш, Петербургский тракторный завод, Koblík Group, Пегас-Агро.

Участники дискуссии солидарны, что на сегодняшний день специализированное машиностроение испытывает серьезные трудности с привлечением кадров на производство. Компании расширяют и модернизируют действующие площадки, строят новые заводы и цеха, создают новые рабочие места, гарантируют достойную зарплату. Спрос на специалистов растет, а предложение сужается.

Поэтому заводы частично берут на себя образовательные функции. Открывают обучающие центры на производстве для повышения квалификации сотрудников, оснащают кафедры и классы современной техникой и оборудованием для обучения студентов. Инвестируют средства в разработку образовательных программ.

Ассоциация «Роспецмаш» в свою очередь с 2017 года при поддержке Минпромторга России ежегодно проводит всероссийский конкурс среди инженеров-конструкторов (учащихся вузов) в рамках Национальной премии имени легенды отечественного сельхозмашиностроения Александра Александровича Ежовского. В проекте принимают участие студенты со всей страны. Многие лауреаты уже работают на передовых заводах.

Еще один проект — это конкурс профессионального мастерства по 3D-моделированию среди действующих инженеров, который проводится совместно с компанией АСКОН.

Ассоциация популяризирует рабочие профессии и через искусство в рамках фестиваля «Время Вперед!».

А в рамках международной выставки АГРОСАЛОН реализуется проект «Агропоколение», который собирает тысячи студентов аграрных вузов и молодых ученых со всей России. Они получают новые знания и знакомятся с последними достижениями сельхозмашиностроения.

По словам Аллы Елизаровой, развитие российского машиностроения — это основа технического суверенитета. Это непрекращающийся процесс, который открывает для его участников большие перспективы. За рабочими и инженерными специальностями — стабильность и уверенность в завтрашнем дне, которые сфера услуг не всегда может дать.

ЗА ВРЕМЯ ДЕЙСТВИЯ ПРОГРАММЫ 1432 В РОССИИ НАИБОЛЕЕ РЕЗКИЙ РОСТ ПОКАЗАЛО ПРОИЗВОДСТВО СЕЛЬХОЗТРАКТОРОВ



В 2013 году начало действовать постановление правительства № 1432, которое позволяет аграриям приобретать российскую сельхозтехнику со скидками. Эффективная программа наряду с постоянными инвестициями отечественных заводов в развитие производства позволили отрасли продемонстрировать резкий рост.

Если в 2013 году российские сельхозмашиностроители выпустили продукции на 35,5 млрд руб., то по итогам 2022 года её выпуск вырос до 250 млрд руб.

В количественном выражении производство отечественных сельскохозяйственных тракторов за эти годы увеличилось более чем в 20 раз, опрыскивателей — более чем в 5 раз, плугов и борон — более чем в 2 раза, зерноуборочных комбайнов — более чем на 60%.

По итогам 2023 года зафиксировано снижение производства отечественных сельхозтракторов на уровне порядка 7%. Основные причины: низкая доходность аграриев и сокращение в первом полугодии 2023 года финансирования Программы 1432. Избежать резкого сокращения выпуска машин удалось благодаря своевременному решению о дополнительном финансировании Программы 1432 в рамках плана Минпромторга России и Минсельхоза России по приобретению сельскохозяйственных тракторов.

Справка

Ассоциация «Роспецмаш» осуществляет ежемесячный сбор информации о производстве в РФ, отгрузке на внутренний рынок РФ, экспорте сельхозтехники из РФ от более чем 100 российских производителей.

В публикуемой статистике к технике, произведенной в России, Ассоциация «Роспецмаш» относит только технику, при производстве которой осуществляется цикл технологических операций, соответствующий требованиям Постановления № 719.

Техника, импортируемая на территорию России, а также техника, собираемая в режиме «отверточной сборки» на территории России, учитывается в статистике Ассоциации «Роспецмаш» как иностранная.

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ ОТКРЫЛ ПЕРВЫЙ ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР В АФРИКЕ

Российский производитель строительно-дорожной и специальной техники UMG открыл свой первый дилерский центр UMG в Республике Кот-д'Ивуар. Представителем российского производителя в Западной Африке стала компания GLOBAL IMMOBILIER SIFRAN SARLU. Центр будет осуществлять продажу,



сервисное обслуживание и ремонт строительно-дорожной и специальной техники, а также обучение персонала компаний-клиентов. Ассортимент продукции включает в себя машины и оборудование высокого качества, адаптированные для эксплуатации в условиях Африки.

В рамках открытия центра был заключен контракт на поставку мульчера UMG M-280 и фронтального погрузчика UMG WL50 в одну из ведущих строительных компаний Кот-д'Ивуара. Мульчер M-280, адаптированный для работы в условиях Африки, является высокоэффективным решением для измельчения древесно-кустарниковой

растительности. Он приспособлен для эксплуатации в тяжелых условиях, таких как высокая температура и влажность. Фронтальный погрузчик WL50 предназначен для выполнения широкого спектра погрузочно-разгрузочных работ, включая перемещение тяжелых грузов.

«Наша компания рада сотрудничеству с UMG. Мы уверены, что продукция компании прекрасно дополнит наш ассортимент. Тесно сотрудничая, мы сможем предложить клиентам широкий выбор строительной техники, адаптированной к климатическим условиям Африки. Благодаря этому сотрудничеству мы сможем расширить нашу клиентскую базу и укрепить свои позиции на рынке», — отметил генеральный директор GLOBAL IMMOBILIER SIFRAN SARLU-Сигнин Гнонде Франк Оливьер (SIGNIN GNONDE FRANCK OLIVIER).

По состоянию на сегодняшний день, дилерская сеть UMG представлена 67 центрами в Российской Федерации, 3 центрами в Беларуси, по 1 в Казахстане, Киргизии и Республике Молдова.

«Открытие первого дилерского центра UMG в Африке является важной вехой в истории нашей компании. Мы стремимся предоставлять высококачественную строительную технику и услуги по всему миру, и я рад, что теперь мы присутствуем и в этом регионе. Этот центр не только будет продавать нашу продукцию, но и обучать клиентов ее использованию, что позволит нам укрепить отношения с нашими заказчиками и улучшить их опыт работы с нашей компанией.» — заявил генеральный директор UMG Игорь Кульган.

Справочно:

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

РОСТСЕЛЬМАШ В 2024 ГОДУ УВЕЛИЧИЛ ОТГРУЗКИ САМОХОДНОЙ ТЕХНИКИ НА 56%

На 56% больше самоходной техники относительно прошлого года отгрузил Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») в первые рабочие дни 2024 года.

В преддверии нового агросезона модернизация парка сельхозтехники остается одной из важнейших задач АПК. Именно техническая оснащенность отрасли позволяет вести посевную и уборочную кампании в оптимальные агросроки, обеспечивая высокие темпы полевых работ. С первых дней



производства компании приступило к выполнению плановой программы, объемы которой значительно увеличены в этом году.

Уже 9 января продукция компании была отправлена в адрес дилерских центров, работающих в Волгоградской, Самарской, Кировской и Воронежской областях. Всего география поставок включала 27 регионов России из Приморья, Сибири, Поволжья, Центрального Черноземья, юга страны. В числе конечных покупателей — главы фермерских хозяйств и руководители федеральных агрохолдингов.

Наибольшим спросом в начале января пользовались различные модели семейства ACROS — на их долю пришелся 31% отгрузок комбайнов; в том числе VECTOR, двухбарабанные RSM161 и T500.

Помимо поставки на внутренний рынок прошли и первые отгрузки на экспорт. Зерноуборочные комбайны NOVA и кормоуборочный DON 680M с адаптерами ждут сельхозтоваропроизводители Киргизии.

АВТОБУСЫ «СОБОЛЬ NN» И «ГАЗЕЛЬ CITY» СТАЛИ ШАТТЛАМИ VIP-ЗАЛА МОСКОВСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО АЭРОПОРТА ВНУКОВО



ГК «Современные транспортные технологии» передала автобусы «Соболь NN» и «Газель CITY» VIP-залу аэропорта Внуково, где они будут работать в качестве специализированных шаттлов.

Оба автомобиля представлены в специальном VIP-исполнении, которое отличается повышенным уровнем комфорта и оснащения. «Соболь NN» и «Газель CITY» закреплены за VIP-залом аэропорта Внуково и уже сейчас на данных машинах осуществляется перевозка самых важных гостей.

«Наша главная задача — обеспечивать высокий уровень сервиса для клиентов, не только в обслуживании, но и в логистике. Уверены, что новые автомобили продемонстрируют первоклассный комфорт и будут полностью удовлетворять запросам наших пассажиров» отметила директор по развитию «ВИП Лаундж», Алина Павлова.

Деловая среда

Соболь NN в исполнении VIP отличается пассажирскими креслами повышенной комфортности — с оттоманками и электрическими регулировками. Для каждого пассажира предусмотрены персональные розетки (форматы: USB, Type-C, 220В) и Wi-Fi роутер — все это позволяет с удобством расположиться, подключить рабочую технику, чтобы решить необходимые задачи в пути.

В свою очередь в салоне Газель CITYVIP установлено пять кресел типа «пульман» с кожаной отделкой и широким набором регулировок. Здесь также предусмотрены: стойка для зонтов, полки для головных уборов и специальные секции для багажа, в частности, штанга для портпледов. На автомобиль установлен дополнительный пакет шумоизоляции, а на боковые и задние стекла нанесена тонировка с низкой степенью светопропускаемости — все это обеспечивает максимальный уровень приватности. В движении автобус также демонстрирует комфорт, благодаря задней пневматической подвеске.

Важно заметить, что Газель CITYVIP полностью соответствует требованиям стандартов «Доступная среда» — широкие сдвижные двери и низкий уровень пола позволяют перевозить на данном автобусе людей с ограниченными возможностями.

ТРАКТОРЫ С УСИЛЕННЫМ КОМПЛЕКТОМ ЗАЩИТЫ НАЧАЛИ ВЫПУСКАТЬ В РОССИИ ДЛЯ РЕКУЛЬТИВАЦИИ ЗАЛЕЖНЫХ ЗЕМЕЛЬ



Петербургский тракторный завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») разработал усиленный комплект защиты тракторов КИРОВЕЦ, используемых для рекультивации залежных земель.

По оценке Минсельхоза России площадь неиспользуемых земель сельскохозяйственного назначения в Российской Федерации достигает 44 миллионов гектар, 10% из них составляют залежи.

В технологии возвращения в оборот залежных земель мощные тракторы задействованы преимущественно на этапе механического уничтожения (разработки) нежелательной древесно-кустарниковой растительности, выросшей за время неиспользования бывших пахотных земель. Именно ликвидация ДКР является наиболее сложной, энергозатратной и опасной для механизмов и облицовки тракторов операцией. В технологии разработки ДКР трактор одновременно «пробивает» путь через заросли, сминая своими колесами и корпусом кусты и деревья, и измельчает эту растительность прицепленным сзади тяжелым агрегатом. Как правило, это широкозахватная тяжелая дисковая борона.

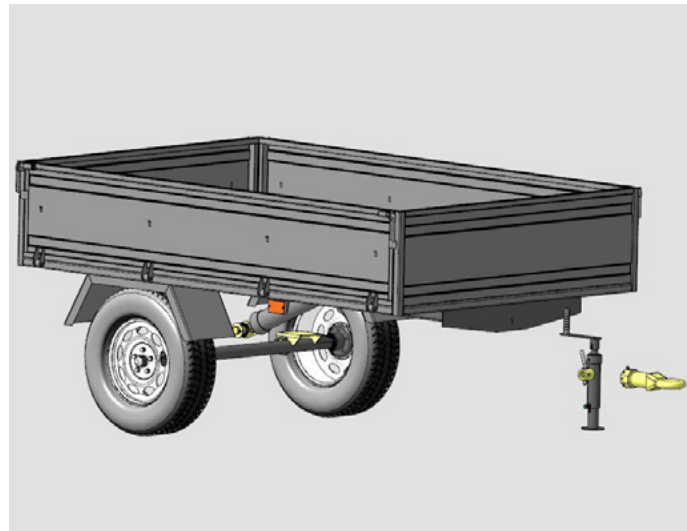
В передней части трактора на бампере закрепляется основание с нижним лобовым листом. Основание не только часть защитного комплекса, но и является несущей конструкцией для отбойника — наклонного стального щита с интегрированным поперечным брусом. Сам отбойник съемный, при необходимости его можно оперативно демонтировать, чтобы использовать трактор на полевых или транспортных работах.

Защита под передней полурамой значительно усилена в сравнении с версией для тракторов серии К-744Р. Она закрывает не только картер двигателя и коробки передач, но и передний мост с карданной передачей. Толщина стального листа увеличена в два раза.

В целях безопасности на поперечном брус устанавливаются быстроремонтируемые дополнительные рабочие фары с указателями поворота. При работе в поле эти фары следует демонтировать.

Комплект защиты можно установить на любой трактор из линейки КИРОВЕЦ К-7М. Наиболее эффективны на работах по возделыванию залежных земель будут самые мощные модели — КИРОВЕЦ К 742М с двигателем ТМЗ мощностью 420 л.с., а также К-743М и К-746М с дизелями WEICHAH 430 и 460 л.с. соответственно.

ИТОГИ КОНКУРСА ПРОФМАСТЕРСТВА ПО 3D-МОДЕЛИРОВАНИЮ СРЕДИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ



Ассоциация «Росспецмаш», объединяющая производителей сельхозтехники, строительной дорожной техники и пищевого оборудования, и АСКОН объявили итоги конкурса профессионального мастерства по 3D-моделированию.

Конкурс прошел уже во второй раз и собрал представителей 14 предприятий-производителей. В задании участникам было предложено спроектировать раму полуприцепа, сделать прочностной расчет конструкции, сформировать комплект конструкторской документации. И все это — за 4,5 часа.

При оценке работ эксперты учитывали полноту выполнения задания, включая расчеты и конструкторскую документацию, использование компоновочной геометрии и приложений для проектирования металлоконструкций и трубопроводов.

Победители конкурса:

1 место — Александр Драмарецкий, инженер-конструктор 1 категории ООО «Вологодские машины»

2 место — Василий Анпилов, инженер-технолог ООО «НПП «Орион»

2 место — Александр Молчанов, руководитель конструкторской

группы вальцовых машин ООО «Завод «Дорожных машин»

3 место — Сергей Кулагин, инженер-конструктор 2 категории, ООО «Челябинский компрессорный завод»

3 место — Илья Хазов, инженер-конструктор 2 категории, ООО «Челябинский компрессорный завод»

Специальным призом жюри отмечены Сергей Картавенко, главный специалист КБ Трансмиссий АО «БАЗ», и Иван Котиков, инженер-конструктор 1 категории ООО «Вологодские машины».

На онлайн-церемонии подведения итогов конкурса выступила директор Ассоциации «Росспецмаш» Алла Елизарова: «Мы проводим конкурс второй год подряд, и нам интересно наблюдать за его развитием, как откликаются предприятия. С каждым годом хотелось бы видеть все больше и больше участников. Желаю победителям конкурса быть смелыми в решении тех задач, которые стоят на их пути».

Своими впечатлениями в прямом эфире поделились и сами победители. Василий Анпилов считает, что время, отведенное на выполнение задания, оптимально и позволило проявить себя тем, кто умеет проектировать быстро. Илья Хазов и Сергей Кулагин предложили проводить конкурс между командами, причем формировать их из специалистов разных предприятий.

ДСТ-УРАЛ ПРЕДСТАВИЛ БЕСПИЛОТНУЮ СПЕЦТЕХНИКУ ПО УБОРКЕ СНЕГА



Тракторный завод ДСТ-УРАЛ (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил беспилотную технику для уборки снега.

Специалисты завода, чтобы помочь Челябинску в борьбе со снегом, взяли минный трал МТ2 — беспилотную модификацию гусеничного погрузчика ПГ20 — и установили ковш для уборки снега. Система быстрой смены навесного оборудования позволяет установить любой рабочий инструмент.

Машина серьезно снижает удельное давление на грунт и увеличивает тягу на рыхлых и слабонесущих грунтах. А также может быть использована и в летнее время для работ по строительству дорог.

Новый агрегат на базе минного трала МТ-2 предназначен для выполнения задач даже в опасных для жизни условиях. Беспилотная техника помогает сохранить жизнь оператора на таких участках, как ледовые переправы, хлипкие мосты, горные местности с опасностью обвалов, а также при гуманитарном разминировании. У Машины передовая гидростатическая трансмиссия.

В январе в дни непогоды на улицы вышла еще одна единица техники производства завода — колесный погрузчик П430. Коммунальные службы высоко оценили работу техники, которая может чистить дороги и проезды, прокладывать пути, срезать колеи, вызволять из снежного плена машины.

УНИКАЛЬНЫЙ ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ ПОЛИГОН ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ И СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ ПОЯВИТСЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ



Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») строит уникальный испытательный полигон для аграрных машин и дорожно-строительной техники. Объект, под который выделено 14 га, возводится в городе Таганроге (Ростовская область) на землях нового завода сельскохозяйственной техники компании. Вся территория будет поделена на 2 сегмента: испытательные треки и участок для функциональных испытаний ДСТ. Инвестиции в проект составят до 1 млрд. рублей.

«Приступая к строительству, мы ставили перед собой цель создания самого современного в России полигона для сельскохозяйственных и специализированных машин, а по отдельным решениям — превосходящего зарубежные аналоги. Данный полигон станет первым в нашей стране и в Европе подобным многофункциональным объектом для тестирования разноплановой техники: комбайнов, тракторов, телескопических и фронтальных погрузчиков, экскаваторов-погрузчиков, гусеничных экскаваторов и других дорожно-строительных машин», — говорит Валерий Мальцев, генеральный директор Ростсельмаш.

По словам главы компании, при разработке полигона производитель ориентировался на лучшие мировые практики, но при этом расширяя их с учетом собственного развития. В частности, создание трех кольцевых треков позволит одновременно испытывать большее число машин. Треки будут автоматизированы и смогут работать беспилотно.

«Наша компания реализует масштабную программу развития продуктовой линейки. В ближайшие годы на производство будут поставлены десятки новых моделей техники, которые необходимо испытывать. Испытательный полигон будет соответствовать всем современным мировым требованиям. Он также отвечает общей корпоративной политике развития экспериментальной базы и повышения качества валидации серийных и новых моделей. Сегодня мы создаем единый комплекс по тестированию техники. В него также войдет контрольно-измерительная станция с множеством стендов для проверки как отдельных компонентов и узлов самоходных машин, так и, в последующем, техники целиком, — она будет построена на основной площадке компании в Ростове-на-Дону. Это позволит выводить на рынок новые сельскохозяйственные и строительные дорожные машины в максимально сжатые сроки, обеспечивая наших клиентов необходимой качественной техникой», — говорит генеральный директор Ростсельмаш Валерий Мальцев.

В данный момент в Таганроге идет заливка бетонного дорожного полотна будущих треков 400 м x 160 м. Здесь будут проводиться функциональные испытания основной и вспомогательной тормозных систем, испытания на вибрацию, СКРП и т.д. Под них предназначены внешняя дорожка трека длиной 800 м и горка со спусками, имеющими различный уклон. Для ресурсных испытаний будут построены 3 кольцевых трека с несколькими вариантами сменных препятствий.

«СТОРК» ВЫВОДИТ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК НОВЫЙ ГАЗОВЫЙ ГРУЗОВИК DAYUN CGC 4180



В линейке тяжелых грузовиков Dayun на газомоторном топливе, которые поставляет в РФ официальный представитель китайской компании Chengdu Dayun Automobile — ООО «Сторк», появился новый седельный тягач — Dayun CGC 4180 с колесной формулой 4х2. Продажи машины стартовали в январе. В планах компании поставить до конца 2024 года 500 единиц такой техники. Автомобиль производится на китайском предприятии Dayun Auto в г. Юнчень провинции Шаньси, где базируется штаб-квартира Dayun Group.

Двухосный седельный тягач оснащен двигателем Weichai WP13NG430E51 мощностью 430 л.с., механической 12-ступенчатой коробкой передач и предназначен для перевозки грузов до 33 тонн. Машина работает на сжиженном или сжатом метане, который считается одним из самых безопасных видов топлива. На Dayun CGC 4180 устанавливаются два бака по 450 л для СПГ или восемь 130-литровых баллонов для КПГ. Новинка оснащена итальянским газовым оборудованием Landi Renzo (КПГ) или Auyun (СПГ) китайского производства.

Одним из преимуществ тягача является значительный запас хода: на одной заправке грузовик проходит до 1200 км. При этом, несмотря на более дорогое обслуживание машин на газе, эксплуатация Dayun CGC 4180 экономически выгоднее по сравнению с дизельными автомобилями: газомоторное топливо в 2,5 раза дешевле. А благодаря аэродинамической форме кабины в процессе движения расход топлива уменьшается. В итоге стоимость 1 километра пути составляет 12 рублей — почти вдвое меньше, чем затраты на 1 километр пути для дизельного грузовика.

Машина оборудована электронными комплексами для безопасного вождения: системами курсовой устойчивости (ESP) и предупреждения о препятствиях впереди, камерами кругового обзора и EBS.

Производитель позаботился и о комфорте водителя: во вместительной кабине установлены сиденья с подогревом и вентиляцией, бортовой компьютер, multifunctionальное рулевое колесо, предусмотрены две системы кондиционирования, магнитола на операционной системе Android. В зоне отдыха находятся два спальных места, в наличии ящики для хранения вещей.

«Появление Dayun CGC 4180 4х2 в нашей линейке грузовых машин расширило возможности ООО «Сторк». Теперь у нас есть предложение для российских перевозчиков, сталкивающихся со специфическими транспортными задачами, которые сложно решить с помощью других тягачей. Например, с грузовиками на шасси 6х4 можно использовать не все полуприцепы, — отмечает Артур Солдаткин, исполнительный директор компании «Сторк». — Потенциальный объем российского рынка газомоторных тягачей 4х2 мы оцениваем в 1-2 тыс. машин в год. Рынок небольшой и непростой, но мы готовы работать с разными запросами наших клиентов. Уверены, что вывод нового грузовика позволит укрепить позиции нашей компании в отрасли».

ОТГРУЗКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПОЛУПРИЦЕПОВ-РЕФРИЖЕРАТОРОВ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК РФ ВЫРОСЛИ ПОЧТИ В 4 РАЗА

По данным портала «Росспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают 75% от всего объема производимых в РФ полуприцепов),



отгрузки российских полуприцепов-рефрижераторов за 10 мес. 2023 года выросли почти в 4 раза.

В количественном выражении за рассматриваемый период отгрузки рефрижераторов выросли в 3,9 раза, до 310 шт., нефтевозов — в 2,6 раза, до 320 шт., тентованных полуприцепов — в 2,2 раза, до 3,58 тыс. шт., зерновозов — на 91%, до 1,1 тыс. шт., тралов — на 86%, до 1,88 тыс. шт., бензовозов — на 77%, до 773 шт., контейнеровозов — на 73%, до 2,67 тыс. шт., изотермических полуприцепов — на 64%, до 635 шт., битумовозов — на 42%, до 712 шт., самосвалов полуприцепов — на 28%, до 2,28 тыс. шт., нетентованных полуприцепов — на 1,7%, до 1,74 тыс. шт., цементовозов — на 1,6%, до 389 шт.

Отгрузки сортиментовозов сократились на 64%, до 206 шт. Основная причина — существенное снижение лесозаготовки, что повлекло за собой падение спроса в этом сегменте.

РОСТЕХ ОТГРУЗИЛ ФИНАЛЬНУЮ ПАРТИЮ БОЕВЫХ МАШИН ПО КОНТРАКТАМ 2023 ГОДА



«Курганмашзавод» (входит в холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) отгрузил Минобороны РФ финальную партию БМП-3 и десантных бронетранспортеров БТР-МДМ по госконтрактам текущего года.

В Вооруженные силы РФ в полном объеме поставлены не только БМП-3 и БТР-МДМ. Как соисполнитель по ГОЗ Курганмашзавод закрыл свою часть обязательств по поставкам БМП-2М с боевым модулем «Бережок».

«Сегодня завод крепко стоит на ногах, при поддержке Госкорпорации Ростех модернизирует производственные мощности и расширяет штат. После отгрузки финальной партии БМП-3 предприятие продолжит изготавливать боевые машины пехоты в рамках обязательств по дополнительным объемам. Стране нужны новые БМП, и мы их делаем», — сказал исполнительный директор «Курганмашзавода» Игорь Гиске.

Каждый экземпляр БМП-3 оснащается противокумулятивными решетками и бронезащитами.

«Лилиани» разработала первый российский бункер-перегрузчик на гусеничном шасси

Российский производитель сельхозтехники выведет на рынок новый БП-33/42 RoMart, позволяющий аграриям бороться с переуплотнением почвы и сохранять ее плодородие. Старт производства и продаж бункера-перегрузчика запланирован на четвертый квартал 2024 года. До этого времени будут проводиться испытания опытных образцов машины в российских хозяйствах.

БП-33/42 RoMart не имеет аналогов российского производства. Такую технику выпускают в США и Канаде. Специалисты компании сейчас ведут проектную работу по созданию цеха производства гусеничной подвески, его строительство начнется не позже апреля следующего года.

По расчетам компании, при одном и том же весе зерна — 25 тонн — зерновоз («КАМАЗ» с прицепом) давит на почву с усилием 6-7 кг/см², бункер-перегрузчик БП-25/31 на колесной базе — 2,5-3 кг/см², а новый БП-25/31 RoMart на гусеничном ходу — 0,65 кг/см². Машина предназначена для хозяйств, которым важно не допускать переуплотнения почвы на своих участках. Она будет востребована среди компаний, работающих в условиях высокой влажности или рыхлости почвы

(например, при уборке риса или сои), а также среди предприятий, собирающих урожай кукурузы и подсолнечника в период длительных и обильных осадков.

«Мы внимательно следим за трендами рынка в России и за рубежом. Минимизация давления на почву и сохранение плодородия земли для наших потомков — для нас не пафосные слова. Если во время сбора зерновых культур использовать не зерновоз, а бункер-перегрузчик в тандеме с комбайном, производительность уборки растет на 35-40% и в 2-3 раза снижается давление техники на почву. А гусеничная подвеска дополнительно уменьшает это давление в 3-4 раза, — отмечает генеральный директор «Лилиани» Армен Налбандян. — Многие аграрии начинают применять технологии сберегающего земледелия и заботятся о минимальном трамбовании почвы тяжелыми машинами, использование которых является вынужденной необходимостью. Переход на технику с гусеничной системой подвески дает им такую возможность».

В представленную версию модели БП-33/42 RoMart входят такие запатентованные «Лилиани»

решения, как двухсекционная система с гидравлическими шибберными заслонками для раздельной подачи в посевной комплекс семян и удобрений, а также для миксования зерна или удобрений, самозагружаемая система для семян и удобрений.

Новинка также укомплектована высокоточной тензометрической весовой системой с комплектом телеметрии разработки «Лилиани», тентовой системой, гидравлическим выгрузным склизом, управляющим потоком зерна. Благодаря централизованной системе смазки ускоряется и существенно облегчается процесс обслуживания техники.

Срок гарантии на БП-33/42 RoMart составляет 2 года.

«В последние годы в аграрной сфере России можно отметить тренд на минимизацию давления на почву с целью сохранения ее плодородия, — рассказывает Армен Налбандян. — Совершенствуя технологии, мы развиваем наших клиентов, повышаем их маржинальность и снижаем риски потерь. А их успех, безусловно, проецируется на нашу компанию. Ведь сельское хозяйство, технологии и техника для его ведения находятся в неразрывной связи».

ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ

ТЕХНИКА

ЗАПЧАСТИ

СЕРВИС



Официальный дилер
ООО «ГРАНД-ТРАКТОРОРЕСУРС»

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



MiningWorld Russia

28-я Международная выставка
машин и оборудования
для добычи, обогащения
и транспортировки
полезных ископаемых

23–25 апреля 2024
Москва, Крокус Экспо

Полчите
бесплатный билет



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

Итоги и прогнозы

Первый номер мы традиционно посвящаем подведению итогов ушедшего года и попытке спрогнозировать основные тренды развития сегментов спецтехники в наступившем.

КОМТРАНС

Сегмент коммерческого транспорта на протяжении года рос очень активно. Согласно сведениям агентства «Автостат», по итогам 2023 года в России было реализовано 143 693 новых грузовых автомобиля, что на 70,8% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Это рекордный показатель за последние 16 лет.

Лидерство в этом сегменте рынка сохранил КамАЗ, занявший долю более 21%. Однако это на 17% меньше, чем годом ранее. В абсолютных величинах ситуация такова: в 2023 году в РФ было продано 31 010 новых КамАЗов, что почти на 500 машин меньше предыдущего результата. Причем, как отмечают аналитики «Автостата», в ТОП-10 только камский производитель показал рыночное падение.

Далее в рейтинге расположились четыре китайские марки: SITRAK (23 633 единицы), Shacman (20 760 машин), FAW (15 804 штуки) и Howo (6 938 автомобилей). Все они демонстрируют заметный рост объемов продаж и в технике, и в деньгах. Но не только они продемонстрировали активность.

По данным маркетингового агентства НАПИ, рынок новых седельных тягачей по итогам 2023 года вырос на 228,6% и составил 56 700 единиц. В лидерах предсказуемо многие из китайских брендов. Интересно отметить, что, несмотря на санкции, в десятку лидеров, по версии НАПИ, вошли три европейских бренда: MERCEDES, VOLVO и MAN. Первая марка показала прирост относительно АППГ.

Помимо этого эксперты НАПИ проанализировали цены на новые и поддержанные грузовые автомобили в последнем квартале 2023 года и пришли к выводу, что поддержанная техника подорожала значительно больше. За год цены на новые грузовики выросли на 15,6% и достигли в среднем 10,1 миллиона рублей, а бывшая в употреблении техника стала дороже на 43,6%, средняя стоимость поддержанного грузовика составила 4,9 миллиона рублей.

Говоря о перспективах развития грузового рынка в 2014 году, эксперты НАПИ дают три варианта. Согласно базовому сценарию прогноза, продажи новых грузовых автомобилей составят



140 270 единиц. По оптимистичному сценарию – достигнут 144 300 штук, а по пессимистичному – 134 880. Как мы видим, речь идет о замедлении рынка. Эксперты связывают его с тем, что часть спроса на грузовую технику уже удовлетворена.

Базовый сценарий прогноза опирается на следующие предпосылки:

- санкции против РФ сохранятся до конца 2024 года;
- КамАЗ увеличит объемы продаж техники на российском рынке на 6,67% по сравнению с 2023 г. Другие российские и белорусские бренды также прирастут;
- продажи китайских брендов на российском рынке вырастут незначительно (не более 4,45%) по сравнению с АППГ. На них негативно повлияет возросший утилизационный сбор на грузовую технику;
- бренды BIG-7 не вернутся на российский рынок в полном объеме;
- ввоз грузовых автомобилей по параллельному импорту будет осуществляться в небольшом объеме;
- меры господдержки рынка грузовых автомобилей в 2024 году будут реализованы;
- со второго квартала 2024 года возможно снижение ключевой ставки. Это приведет к увеличению продаж новых автомобилей в кредит и в лизинг;

● санкции в отношении российских перевозчиков со стороны стран ЕС сохраняются. Объемы международных перевозок будут на уровне чуть выше 2023 г., продолжится рост товарооборота России со странами Азии.

Несмотря на то что макроэкономическая ситуация в стране, согласно прогнозу, останется нестабильной, драйверами роста могут стать увеличение расстояний грузоперевозок, необходимость обеспечения техникой новых регионов, изменение циклов замещения техники. Согласно базовому сценарию прогноза, на российском рынке грузовых автомобилей в 2024 году будут продаваться в основном российские, китайские и белорусские марки. Также будут продаваться новые автомобили, ввозимые по параллельному импорту, и автомобили иностранных брендов, произведенные на территории КНР и «дружественных» стран.

В сегменте легкого коммерческого транспорта похожая ситуация. По данным агентства НАПИ, за одиннадцать месяцев 2023 года поддержанных легких коммерческих автомобилей (LCV) было продано в 4,5 раза больше, чем новых. При этом цены на б/у технику растут опережающими темпами. Сравнительную таблицу аналитики предлагают в разбивке по моделям.

ТОП-10 марок новых седельных тягачей

Марка	Кол-во, тыс. шт., 2022	Кол-во, тыс. шт., 2023	Динамика	Доля, 2022	Доля, 2023	Динамика доли
SITRAK	3,0	20,3	576,6%	17,4%	35,8%	18,4%
KAMAZ	6,2	7,3	18,7%	35,6%	12,9%	-22,8%
SHACMAN	1,6	6,6	321,1%	9,1%	11,7%	2,6%
FOTON	0,1	5,5	4506,7%	0,7%	9,7%	9,1%
FAW	0,002	4,5	225 950,0%	0,01%	8,0%	8,0%
DONGFENG	-	3,8	-	-	6,8%	-
MAZ	1,0	2,0	106,0%	5,7%	3,6%	-2,1%
MERCEDES-BENZ	1,0	1,6	68,0%	5,6%	2,9%	-2,7%
VOLVO	1,3	0,7	-42,0%	7,3%	1,3%	-6,0%
MAN	0,6	0,6	-2,1%	3,6%	1,1%	-2,5%
ТОП-10	14,7	53,2	262,0%	85,1%	93,7%	8,7%
Другие	2,6	3,6	38,2%	14,9%	6,3%	-8,7%
Всего	17,3	56,7	228,6%	100,0%	100,0%	-

ТОП-10 моделей новых седельных тягачей

Модель	Кол-во, тыс. шт., 2022	Кол-во, тыс. шт., 2023	Динамика	Доля, 2022	Доля, 2023	Динамика доли
SITRAK C7H	3,0	20,3	576,5%	17,4%	35,8%	18,4%
KAMAZ 54901	1,4	4,2	192,5%	8,3%	7,4%	-0,9%
FOTON AUMAN	0,1	4,0	4129,8%	0,5%	7,0%	6,5%
FAW CA4180	-	4,0	-	-	7,0%	-
DONGFENG DFH	-	3,8	-	-	6,8%	-
SHACMAN SX4258	1,6	3,8	138,0%	9,1%	6,6%	-2,5%
SHACMAN SX4188	-	2,7	-	-	4,8%	-
MERCEDES-BENZ ACTROS	0,9	1,5	71,9%	5,2%	2,7%	-2,5%
FOTON BJ4189	0,03	1,5	5726,9%	0,2%	2,7%	2,5%
KAMAZ 53504	0,5	1,0	123,9%	2,7%	1,8%	-0,9%
ТОП-10	7,5	46,9	525,5%	43,4%	82,7%	39,3%
Другие	9,8	9,8	0,5%	56,6%	17,3%	-39,3%
Всего	17,3	56,7	228,6%	100,0%	100,0%	-

Источник: Национальное агентство промышленной информации

Картину дополняют данные агентства «Автостат». По его подсчетам, по итогам 2023 года в России было продано 90 386 новых легких коммерческих автомобилей. Это на 20% больше, чем годом ранее. При этом порядка 60% рынка LCV принадлежит отечественной марке GAZ. Продажи новых машин составили 52 505 единиц. Далее в рейтинге следуют UAZ (15 949 штук), Sollers (7 709 машин) и LADA (4 705 единиц). Лучшим среди иномарок по итогам года стал корейский Hyundai с показателем 2 023 проданных автомобиля. Данные «Автостата» по моделям – лидерам рынка в целом совпадают с подсчетами НАПИ.

Таким образом, среди всех сегментов коммерческого транспорта направление LCV остается

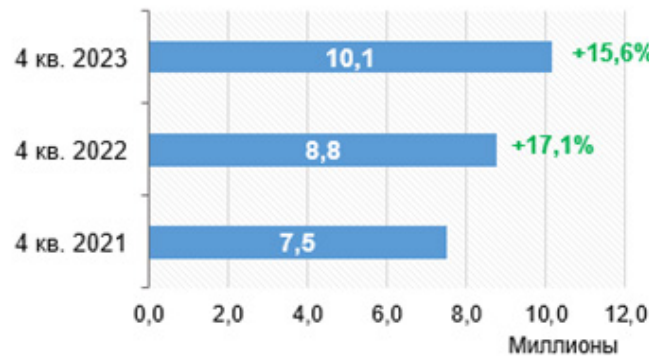
наиболее устойчивым к экспансии новых брендов и демонстрирует хорошие показатели российских автопредприятий.

Национальное агентство промышленной информации также дает прогноз развития рынка легкого комтранса. Базовый сценарий предполагает, что продажи новых LCV в 2024 году составят 99 790 единиц. По оптимистичному сценарию продажи превысят 103 000 машин, а по пессимистичному – всего 93 460. Ключевыми условиями для реализации базового сценария являются сохранение санкций против РФ до конца года, реализация мер господдержки, возможное снижение ключевой ставки. При этом предполагается, что макроэкономическая ситуация в стране останется

нестабильной: ВВП может вырасти на 1,4% по сравнению с уровнем 2023 года, инфляция составит 6,2%. Оборот розничной торговли ожидается на уровне +1,7%, грузооборот автомобильного транспорта – +5,6%.

Согласно базовому сценарию, реализация легких грузовиков марки GAZ и UAZ в 2024 году на российском рынке вырастет незначительно – на 0,36% и 1,76% соответственно. Заметно прибавит по сравнению с АППГ бренд SOLLERS, который планирует начать производство новых модификаций легких коммерческих автомобилей Sollers Atlant и Argo, в том числе с электродвигателем. Продажи АВТОВАЗа и других производителей будут на уровне 2023 года или немного выше. Эксперты

Динамика средних цен на новые грузовые автомобили, млн. руб.



Источник: НАПИ (Национальное агентство промышленной информации)

НАПИ также полагают, что реализация китайских брендов на российском рынке увеличится на 3,39%, а ввоз LCV по параллельному импорту будет идти в небольших объемах, меньше, чем в 2023 г., из-за выросшего утилизационного сбора, ужесточения ввоза автомобилей физическими лицами, высокой цены таких автомобилей, невозможности полноценного гарантийного и сервисного обслуживания, непригодности этих автомобилей для российских условий эксплуатации.

Что касается сегмента автобусов, здесь также отмечается экспансия машин из КНР. По подсчетам НАПИ, продажи новых китайских автобусов за 11 месяцев 2023 года выросли на 141,7%, притом что весь рынок вырос на 31,6%. Доля автобусов китайских брендов в текущем году достигла 21,5%. Лидером стал YUTONG.

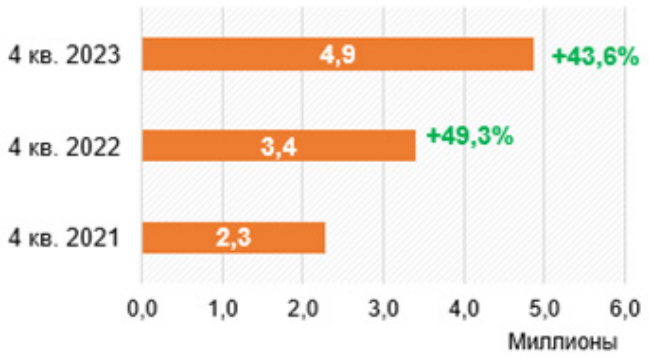
Важно добавить, что многие участники отрасли прогнозируют замедление роста продаж китайских автобусов. Это связано с тем, что суровая зима уже показала, что техника плохо справляется

с морозами. Во многих городах Урала и Сибири во время сильных морозов китайские автобусы не смогли выйти на линию или ломались в процессе работы.

В данном сегменте также приведем прогноз НАПИ. Согласно базовому сценарию, продажи новых автобусов в 2024 году составят 16 620 штук. При реализации оптимистичного прогноза достигнут 15 980 единиц, пессимистичного – 14 830 автобусов. Ключевые предпосылки проигрывания базового сценария такие же, как в других сегментах коммерческого транспорта. Плюс продолжатся закупки автобусов по федеральным и региональным программам, отдельные регионы начнут или продолжат закупки электробусов.

Базовый сценарий прогноза опирается также на то, что продажи автобусов марки PAZ на внутреннем рынке вырастут на 3,65% по сравнению с 2023 годом. MAZ, NEFAZ, LIAZ, VOLGABUS и другие российские предприятия также немного вырастут, но темпы будут ниже, чем у PAZ.

Динамика средних цен на поддержанные грузовые автомобили, млн. руб.



Ожидается, что продажи китайских брендов в 2024 году вырастут незначительно – на 1,12% по сравнению с АППГ. На них негативно повлияет возросший утилизационный сбор. Автобусы других марок будут ввозиться в Россию по параллельному импорту в незначительном количестве.

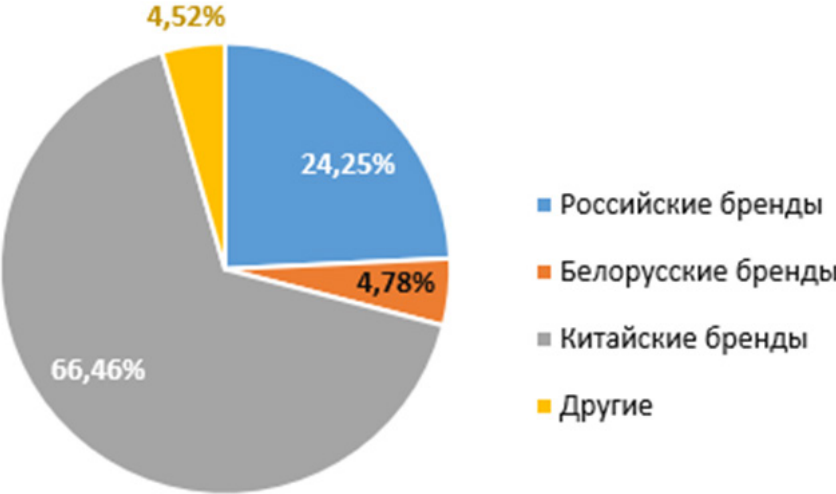
СПЕЦТЕХНИКА

По данным «Росспецмаша», производство специализированной отечественной техники в 2023 году выросло на 16% по сравнению с 2022 годом. Общий финансовый итог ожидается на уровне около 560 миллиардов рублей. Такую информацию озвучил заместитель директора ассоциации Денис Максимкин на саммите «АГРИФУД РОССИЯ» в декабре прошлого года.

Наибольший скачок совершили предприятия прицепного машиностроения, которые на 42% превысили показатели прошлого года. За ним следует пищевое машиностроение (+28%), замыкает тройку лидеров строительно-дорожное (+16%).

На портале «Росспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают 75% всего объема производимых в РФ полуприцепов) на данный момент доступна информация по итогам 10 месяцев 2023 года. Согласно этим данным, производство российских полуприцепов выросло на 44% и составило до 17 600 единиц.

Сухая статистика такова. Отгрузки на внутренний рынок увеличились на 51,6% и составили 17 260 штук. В количественном выражении за рассматриваемый период отгрузки рефрижераторов выросли в 3,9 раза, до 310 штук, нефтевозов – в 2,6 раза, до 320 единиц, тентованных полуприцепов – в 2,2 раза, до 3 580, зерновозов – на 91%, до 1 100 прицепов, тралов – на 86%, до 1 880, бензовозов – на 77%, до 773 штук, контейнеровозов – на 73%, до 2 670, изотермических полуприцепов – на 64%, до 635, битумовозов – на



Источник: НАПИ / Национальное агентство промышленной информации

Продажи новых LCV

Модель	Количество, тыс. шт.		Динамика	Доля		Динамика доли
	янв.- нояб.	янв.- нояб.		янв.- нояб.	янв.- нояб.	
	2022	2023		2022	2023	
GAZ GAZELLE NEXT	18,4	29,7	61,1%	26,2%	32,2%	6,0%
GAZ 3302	5,7	6,1	8,2%	8,0%	6,6%	-1,4%
UAZ 3909	5,6	6,0	6,6%	8,0%	6,5%	-1,5%
SOLLERS ATLANT	-	5,0	-	-	5,4%	-
GAZ 2752	4,2	5,0	19,7%	5,9%	5,4%	-0,5%
UAZ PROFi	2,3	4,3	85,3%	3,3%	4,6%	1,4%
VIS 2349	1,2	3,2	158,4%	1,7%	3,4%	1,7%
UAZ 2363	1,8	2,9	60,2%	2,6%	3,2%	0,6%
GREAT WALL POER	0,6	2,4	292,6%	0,9%	2,6%	1,8%
JAC T6	0,6	1,6	179,4%	0,8%	1,8%	0,9%
ТОП-10	40,4	66,2	63,8%	57,4%	71,8%	14,4%
Другие	30,1	26,0	-13,4%	42,6%	28,2%	-14,4%
Всего	70,5	92,2	30,9%	100,0%	100,0%	-

Продажи поддержанных LCV

Модель	Количество, тыс. шт.		Динамика	Доля		Динамика доли
	янв.- нояб.	янв.- нояб.		янв.- нояб.	янв.- нояб.	
	2022	2023		2022	2023	
GAZ 3302	74,2	85,4	15,1%	21,7%	20,8%	-0,9%
GAZ GAZELLE NEXT	21,8	25,9	18,9%	6,4%	6,3%	-0,1%
FORD TRANSIT	17,6	21,0	19,0%	5,2%	5,1%	-0,1%
GAZ 2705	13,5	14,7	8,6%	4,0%	3,6%	-0,4%
VOLKSWAGEN TRANSPORTER	9,3	12,9	38,7%	2,7%	3,1%	0,4%
UAZ 3909	10,1	10,9	8,4%	3,0%	2,7%	-0,3%
MERCEDES-BENZ SPRINTER	8,1	10,6	31,0%	2,4%	2,6%	0,2%
GAZ 3221	10,6	10,1	-4,4%	3,1%	2,5%	-0,6%
LADA LARGUS	9,6	9,9	3,2%	2,8%	2,4%	-0,4%
GAZ 2752	8,7	9,7	11,6%	2,6%	2,4%	-0,2%
ТОП-10	183,5	211,1	15,0%	53,7%	51,4%	-2,3%
Другие	158,0	199,3	26,2%	46,3%	48,6%	2,3%
Всего	341,5	410,4	20,2%	100,0%	100,0%	-

Источник: НАПИ (Национальное агентство промышленной информации)

42%, до 712, самосвалных полуприцепов – на 28%, до 2 280, нетентованных полуприцепов – на 1,7%, до 1 740, цементовозов – на 1,6%, до 389. Сократились только продажи сортиментовозов. Причем солидно – на 64%, до 206 штук. Основная причина, которую называют эксперты, – существенное снижение лесозаготовок, что повлекло за собой падение спроса в этом сегменте.

Доля отечественных производителей полуприцепов на внутреннем рынке России составляет 79%.

В числе драйверов, обеспечивших развитие российского прицепного машиностроения, в «Росспецмаше» называют введение утилизационного сбора и господдержку данного сектора. Однако есть и проблемы: агрессивный импорт со стороны зарубежных игроков, высокие цены на металл, растущие затраты на энергоресурсы и нефтепродукты, дорогие кредиты. Внимания также требуют вопросы выпуска, унификации компонентов с последующей их сертификацией, а также технического регулирования и разработки

государственных стандартов. Тем не менее специалисты дают оптимистичный прогноз на новый год.

Если говорить о строительной спецтехнике, здесь разные сегменты демонстрируют разные успехи. Общую информацию предварительно приводит «Росспецмаш». По информации ассоциации, рынок спецтехники в России в 2023 году вырос на 42% и составил 1,3 триллиона рублей. Доля отечественных машин при этом сократилась с

46% в 2022 году до 38% по итогам 2023-го. «Даже в таких непростых условиях российские заводы не приостановили реализацию инвестиционных проектов. Десятки компаний по всей России строят и расширяют производственные площадки, приобретают самое современное оборудование. Общий объем инвестиций превышает 66 миллиардов рублей», – говорится в пресс-релизе ассоциации.

Однако и импорт не показал значительного роста. По данным аналитической компании ID-Marketing, по итогам трех кварталов 2023 года положительная динамика отмечена только в классах колесных экскаваторов и экскаваторов-погрузчиков. В остальных сегментах строительной техники поставки пошли на спад.

Основной причиной эксперты называют значительный рост цен. По данным статистики НАПИ видно, что новая спецтехника за год подорожала на 17,2%, до среднего уровня – 9 572 000 рублей. Этот фактор вместе с другими негативными общеэкономическими аспектами тянет экспорт большинства типов спецтехники вниз. Приведем краткую статистику по сегментам на основании данных ID-Marketing.

В третьем квартале 2023 года было ввезено 577 колесных экскаваторов импортного производства на общую сумму 53 384 965 долларов. Рост к прошлогодним показателям составил соответственно 94% и 86%. Доля КНР в импорте – 59%. Однако, как отмечают эксперты, южнокорейские производители также сумели занять 40%.

Совокупный объем ввезенных гусеничных экскаваторов всех классов составил 2 099 единиц. Малые машины показали рост к АППГ на 56% в количестве и 20% в деньгах.



Источник: НАПИ / Национальное агентство промышленной информации

Основной поставщик – Китай с долей в 96%. Средние и тяжелые экскаваторы в минусе. В количественном выражении на 32% и 33% соответственно. Доля Китая в обеих группах составила 84%.

На 55% просел сегмент автогрейдеров: было ввезено 102 единицы техники общей стоимостью 13 122 744 доллара. Основной поток (96%) идет из КНР. Оставшуюся долю поделили производители из Бразилии и Японии.

Колесные погрузчики ввезены в РФ в количестве 1 267 единиц, это на 50% меньше АППГ. Здесь доля производителей из КНР – 99%, а в сегменте средних бульдозеров Китай полностью вытеснил с рынка других зарубежных поставщиков. Таких машин было поставлено 320, это 48% к прошлогодним показателям.

Интересная ситуация в сегменте экскаваторов-погрузчиков. Ввезено в РФ 2 558 единиц, что

на 258% больше прошлого года. Китай нарастил свое присутствие, заняв 61% рынка. Еще 20% импорта – доля Турции, 11% – Индии, которая за год увеличила поставки своей техники на 313%.

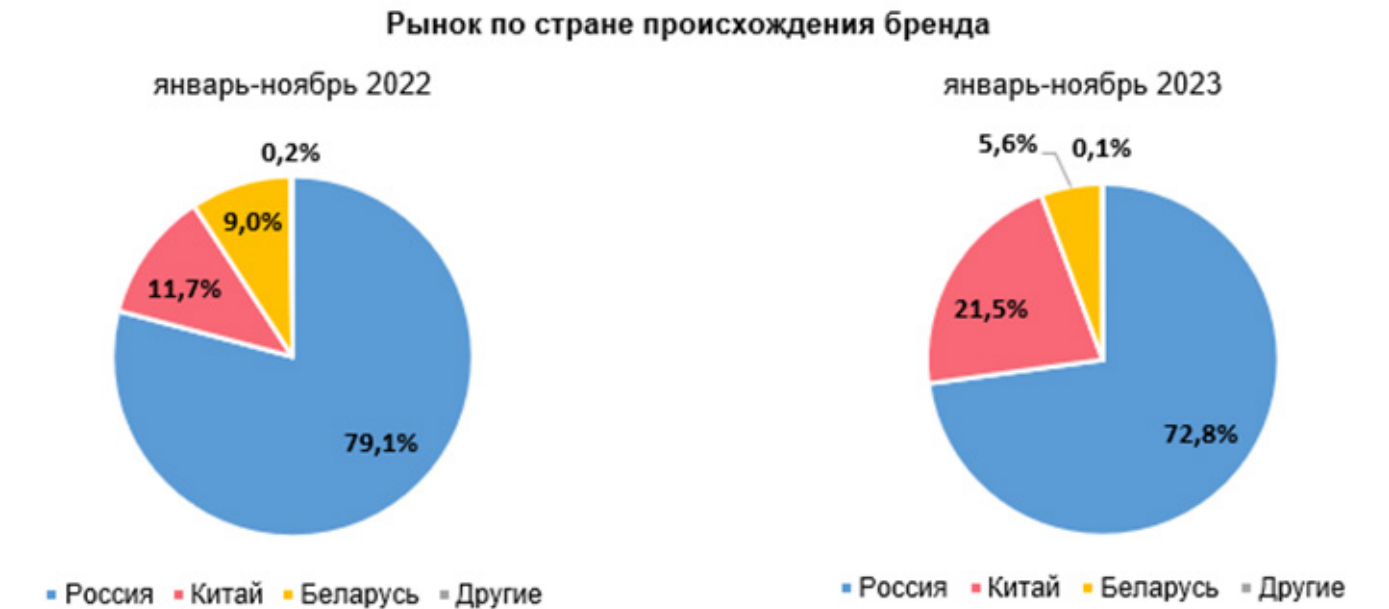
Несмотря на нестабильную ситуацию и с отечественным производством, и с импортом, можно сказать, что рынок строительных машин находится в активной фазе борьбы и переформатирования. Просадка рынка не так критична. Отечественные предприятия активно работают в направлении импортозамещения, многие имеют амбициозные проекты, государство поддерживает их, иностранные бренды сражаются за доли рынка, некоторые страны небольшими темпами возвращаются в Россию.

В Российской ассоциации производителей специализированной техники и оборудования уверены, что у каждого сегмента специального оборудования свои проблемы, однако есть методы, которые будут эффективны для всех: утилизационный сбор, техническое регулирование и субсидии. При этом именно техническое регулирование имеет значение в долгосрочной перспективе, поскольку мы стремимся к техническому, а не ценовому равенству. Тем не менее во всех трех направлениях ведется планомерная работа, которая будет давать плоды в 2024 году.

Говоря о нехватке отечественной техники, в «Росспецмаше» отмечают, что наибольший дефицит в следующих сегментах: гусеничные и колесные экскаваторы, фронтальные погрузчики. Также существуют сегменты, где российские бренды никогда не присутствовали, например дорожные фрезы, бетонные укладчики. Сейчас подобные производства зарождаются и развиваются.

Что касается прогноза на 2024 год, большинство экспертов и участников рынка сходятся во мнении, что на рынке различных групп

ТОП-4 китайских бренда автобусов			ТОП-5 китайских моделей автобусов		
Марка	Количество тыс. шт.	Доля	Модель	Количество тыс. шт.	Доля
YUTONG	1,88	61,8%	YUTONG ZK6122H9	0,70	22,9%
HIGER	0,59	19,3%	YUTONG ZK6938HB9	0,37	12,2%
ZHONG TONG	0,39	12,7%	YUTONG ZK6128H	0,30	9,8%
KING LONG	0,13	4,2%	HIGER KLQ6119TQ	0,27	8,8%
ТОП-4	2,98	98,0%	YUTONG ZK6890HGQ	0,21	6,8%
Другие китайские	0,06	2,0%	ТОП-5	1,84	60,5%
Всего китайские	3,05	100,0%	Другие китайские	1,20	39,5%
			Всего китайские	3,05	100,0%



Источник: ID-Marketing

спецтехники появятся новые китайские бренды, будут расширяться модельные линейки постоянных игроков. Многие также говорят о пересмотре тарифов для конечного потребителя из-за удорожания машин: то есть ожидается повышение цен на услуги подрядных строительных организаций. Также в рамках конференции «Дело техники» спикеры сфокусировались на повышении качества, поиске новых решений для роста и сервисном обслуживании. Это дает надежду на стабильное развитие отрасли.

В целом российские производители и дилеры иностранных брендов сходятся в том, что рынок будет колебаться и сдержанно расти.

В сегменте сельскохозяйственной техники, по данным «Росспецмаша», рынок вырос на 36%, российское производство прибавило 20%,

экспорт – 5%. В секторе активно реализуются инвестиционные проекты: ведется разработка малых тракторов, больших кормоуборочных комбайнов, техники для орошения. Однако этого недостаточно, поскольку импорт вырос на 58%, то есть в прошлом году отечественная техника занимала долю в 60%, то в этом году она сократилась на 7%. Прирост идет во многом за счет КНР. Из Поднебесной ввозятся в основном тракторы тяговых классов 1,4 и 2,0, однако предприятия там сейчас очень стремятся расширить ассортимент машин. В общем фокусе на внутреннем рынке мы наблюдаем опережающий рост зарубежных поставок и снижение доли российской техники.

Кроме того, ассоциация фиксирует сокращение производства всех видов навесного оборудования на уровне 20–30%. Причиной называется недостаточное финансирование «Программы-1432»

в первом полугодии и снижающаяся доходность аграриев.

Национальное аграрное агентство, подводя итоги года, отмечает, что во многих группах сельхозмашин рост связан с низкой базой 2022 года. Так, более чем 30% прирост в производстве зерноуборочных комбайнов – это корректировка прошлогодней ситуации, когда было падение до 40%.

Говоря о прогнозах на 2024 год, представители отрасли ссылаются в первую очередь на то, что по «Программе-1432» в федеральном бюджете предусмотрено 8 млрд рублей. То есть уже с начала года начнется реализация самоходной и прицепной сельскохозяйственной техники со скидкой. Это даст импульс российским производителям, хотя многие отмечают, что сумма недостаточна.

АРЕНДА

В завершение приведем краткий обзор рынка аренды спецтехники, подготовленный ассоциацией НААСТ. В 2023 году больше 54% игроков рынка отметили, что сработали лучше, а 33% – гораздо лучше, чем в прошлом году. При этом большинство компаний повысило арендные ставки, а количество новых клиентов за 2023 год по сравнению с прошлым годом отражено на диаграмме.

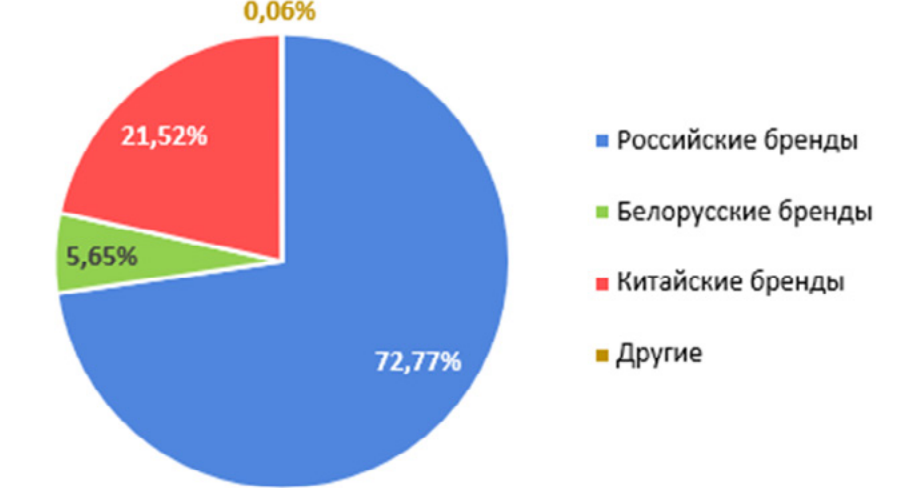
Важным показателем является тот факт, что более 60% компаний нарастили инвестиции в основные средства за 2023 год, еще 30% сохранили темпы.

Картину дополняют данные «Авито Спецтехника», согласно которым преобладающим поставщиком аренды спецтехники являются небольшие автопарки. Эксперты отметили цифровизацию процессов в сегменте аренды. Так, спрос в «Авито Спецтехника» в этой категории вырос на 28 % за период с октября 2022-го по октябрь 2023 года. Иными словами, 56% физических лиц и 44% юридических лиц ищут спецтехнику и коммерческий транспорт на онлайн-площадке. Самая популярная техника по частоте поиска с июня по сентябрь 2023 года – экскаваторы-погрузчики. В октябре 2023 года первое место по просмотрам заняли автокраны. В топ-5 также вошли автовышки, грузовая техника и экскаваторы.

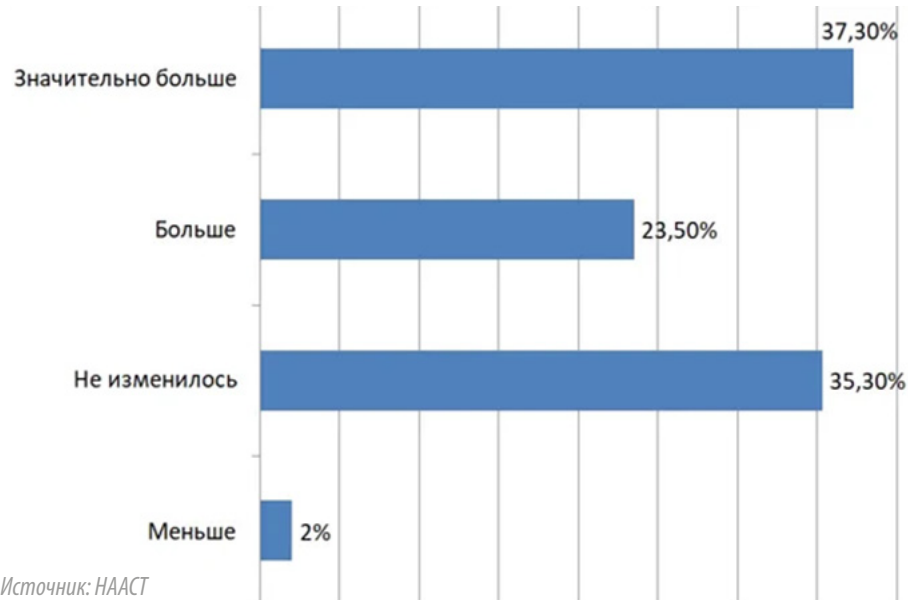
В целом рынок активно развивается и вносит свою лепту в развитие глобального рынка специальных машин в России, формируя спрос.



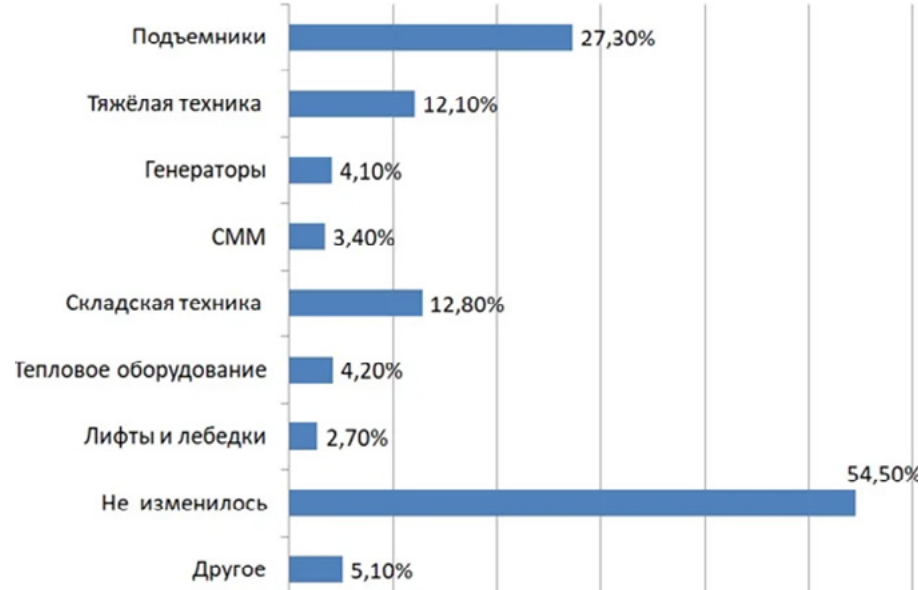
Источник: НААСТ



Источник: НААСТ



Источник: НААСТ



Источник: НААСТ

Дайте десять!

Обзор двухсекционного вездехода «Архант-10»

Осенью 2025 года, вездеходостроительная отрасль России отметит неофициальный юбилей – 10 лет, с момента первого показа «Шерп» на выставке Moscow Off-Road Show 2015. Важность события не столько в том, что «железная» модель «Шерп» была первым заводским аппаратом, сколько «переломом» шаблона – вездеход может выглядеть красиво, быть комфортным, и стоить дорого. «Шерп» дал тот самый импульс, благодаря которому сегодня только одних бортовых поворотных вездеходов в России производят три десятка компаний.

Конечно, и до 2015 года строили вездеходы с самой разной колесной формулой – и 4x4, и 6x6, и даже 8x8, но все они были своего рода продвинутыми самоделками, призванными удовлетворить желания охотников, рыбаков и разного рода экстремалов-путешественников. Мало кто думал, проектировал и строил промышленный вездеход под работу в индустриальном сегменте, заточенный на выполнение специфических работ, а не универсальную «игрушку» для отдыха.

Ощутимая разница между вездеходом для развлечения и вездеходом для работы присутствует и сегодня. Ведь хотеть продавать нефтяникам и газовикам, и действительно иметь специальный продукт, это две большие разницы, и между ними – внушительный список вопросов. Но не будем заниматься софистикой, а посмотрим на реально существующий заводской аппарат.

УВИДЕТЬ, ЗНАЧИТ ПОВЕРИТЬ.

Увидеть ту самую разницу между вездеходом для отдыха, и специальным аппаратом для работы, проще всего на вездеходе «Архант-10». Этот утилитарный аппарат из Санкт-Петербурга специально «заточен» для индустриального сегмента. Под внешне консервативными формами и довольно простой конструкцией, скрывается далеко непростая история.

Мало вездеходов, чей потенциал нуждается в раскрытии... Как в музыке есть 7 нот, и бесчисленное количество вариаций, где встречается и Людвиг ван Бетховен – Fur Elise, и «Смуглянка» – Анатолия Новикова, и Smoke on the Water – Deep Purple, так благодаря фирменному узлу сочленения «десятки» у этого вездехода удивительное количество «манипуляций» секциями, способствующих выходу из сложнейших внедорожных условий.

Заводские испытатели утверждают, что спустя годы регулярных тестов, периодически всплывают новые алгоритмы управления, удивляющие своей эффективностью, и ломающие стереотипы.



БАЗОВЫЙ АСПЕКТ ЛЮБОГО ВЕЗДЕХОДА – ПРОХОДИМОСТЬ.

Традиционно мы оцениваем ее по 5 параметрам – диаметру шин, ширине профиля, величине дорожного просвета, длине колесной базы, и снаряженной массе в контексте водоизмещения шин. Это неплохо, но что, если вездеход застрял? Есть ли в его конструкции нечто, позволяющее выбраться из засады, помимо лебедки?

Да, любой двухсекционный вездеход (сочлененный), посредством «перелома» в горизонтальной плоскости, будет иметь преимущество перед цельнорамным аппаратом. И на серьезном бездорожье манипуляция секциями позволяет достичь определённого эффекта. Но данный прием является лишь малой частью того, что дает узел перелома «Архант-10».

ТРЕХОСНЫЙ УЗЕЛ ПЕРЕЛОМА.

Не секрет для специалистов, что у «Архант-10» помимо горизонтального перелома есть возможность принудительного «складывания» еще в двух

системах координат (вертикальной и продольной), что позволяет «десятке» буквально «извлекать» саму себя из колеи, и «переставлять» на предпочтительный грунт. Как это работает?

Пара верхних гидроцилиндров узла сочленения поднимает внешние края передней и задней секции в воздух, оставляя «десятку» стоять в колее на двух задних колесах передней, и двух передних колесах задней секции, вывешивая в воздухе остальные три пары колес, типа латинской буквы V. Это маневр раз.



На счет два, пилот поворачивает штурвал в сторону благоприятную для перестановки, при этом секции скручиваются относительно друг друга, смещая вывешенные в воздухе колеса над нетронутым ковром болота, например.

На счет три, секции складываются в вертикальной плоскости, опуская крайние колеса обеих секций на грунт, и поднимая среднюю часть, на манер «домика». После чего пилот переносит складыванием секций в горизонтальной плоскости «середину» вездехода.

Так, за счет трех манипуляций штурвалом, мы можем «достать» вездеход и «переставить» на 2 метра от прежней траектории движения. Хотите сместить его дальше? Вы знаете, что надо делать.

Этот чистый воды эксклюзив складывания «Архант-10» – не надуманная история, а необходимость, которая позволяет решать широкий круг внедорожных ситуаций.

Взять, к примеру, глубокий и рыхлый снег. На «Архант-10» нет необходимости силового «пробивания» пути, которое грешит повышенной нагрузкой на трансмиссию и высоким расходом топлива. Мы просто приподнимаем переднюю секцию, плавно опускаем ее на свежий снег, аккуратно уплотняя его, после чего продвигаемся вперед, и заново повторяем маневр. Никаких ударных или силовых нагрузок. Никакого застревания и потери времени.

Тот же узел сочленения позволяет без какого-либо напряжения переходить широкие рвы, брать уступы, крутые подъемы, и экстремальные спуски. Когда копируешь рельеф, или упреждая его прижиманием или забрасыванием одной из секций, возможности становятся много шире.

Даже казалось такой бытовой вопрос как погрузка или выгрузка вездехода в фуру, «Архант-10» решает по-своему элегантно. Он самостоятельно заезжает на прицеп, и самостоятельно съезжает, не требуя ни аппарелей, ни погрузочных приспособлений. Поднял переднюю секцию, подтянулся, и следом затаскил заднюю. Выезд – в обратной последовательности. Можно возразить, зачем?

Но почему нет? Почему вездеход должен быть беспомощным на погрузке, и на выгрузке, ведь данные манипуляции, это всего лишь вариация природного триала на сложном рельефе.

Вездеход для промышленной эксплуатации должен обладать не только хорошей проходимостью, но и высокой надежностью, которая происходит не только от грамотного конструктива, но и от качества сборки, материалов, культуры производства.

Может ли маленькая мастерская частника выдать такой продукт? Один, да, но это будет долго, дорого, сложно. А серия и вовсе не получится. А эксплуатанту, который закупает парк вездеходов, нужна и технологичность конструкции, и высокая ремонтопригодность, и 100% повторяемость узлов, решений, материалов. Бизнесу не нужны самоделки.



ОТДЕЛЬНАЯ ТЕМА РЕСУРСНЫХ ИСПЫТАНИЙ.

У малого и среднего бизнеса, которые по сути являются основными производителями вездеходной техники, нет финансовой возможности в проведении длительных ресурсных испытаний. Они вынуждены оперативно строить, и также оперативно продавать, минимизируя временные разрывы финансовых поступлений. Истории, когда производитель может себе позволить пару сезонов обкатывать новую модель, можно пересчитать по пальцам. И «Архант-10» одна из них.

Во время экспедиции «На Восток» в 2017 году прототип «10-ки» за 6 месяцев прошел сложнейший маршрут длиной 9700 км. И на сегодняшний день российский вездеход «Архант-10» имеет 6 лет наката! Это серьезный аргумент.

«Архант-10» не корректно сравнивать с одноклассниками, по той причине, что их нет. Есть многоосные большие цельнорамные вездеходы 6x6, 8x8, есть сочлененные машины 8x8 и 10x10, но у них нет тех главных фишек «десятки», которые обеспечивают ее проходимость, маневренность, управляемость и универсальность.

Тот факт, что «Архант» строит «десятку» в базовой версии с грузовой платформой тоже продиктован индустриальным прагматизмом.



Когда конкуренты заинтересованы в продаже максимально дорогой экспедиционно-пассажирской версии, Питерский завод держит наготове «голую» платформу, чтобы оперативно сдать заказчику вездеход на 100% построенный под его нужды.

Заводчане называют заднюю секцию «мультифункциональным шасси» и это неспроста, потому как его конструктив позволяет надстроить широкий спектр модулей и оборудования. Секрет универсальности – в сверхнизкой компоновке трансмиссии, благодаря чему у «десятки» даже с высоким жилым модулем хорошая устойчивость как на сложном рельефе, так и на плаву.

10 колес, водоизмещением 850 литров каждое, вкупе с двумя герметичными секциями-лодками, все это гарантирует уверенные мореходные качества. А тот факт, что на воде вездеход поворачивает не притормаживанием борта, а изменением угла между секциями, позволяет ему не терять ход и иметь хорошую скорость на плаву за счет протекторов шин.

Легко представить «Архант-10» и с жилым модулем, и с буровой установкой, как топливо-заправщик или трубозов, хороша «десятка» будет в экспедиционном исполнении, с экстремальным кунгом, КМУ, и квадроциклом, как тендером.

АРХАНТ



000 «Архант»
+7(812) 244-43-99
info@arkhant.ru

Экономичность и безопасность: опыт эксплуатации тягачей Dayun CGC4250 на ГМТ в питерской компании

При расширении автопарка перед перевозчиками сыпучих грузов стоит задача подобрать экономически выгодные, надежные и выносливые автомобили, которые подходят для работы в сложных условиях и обеспечивают должный комфорт водителям, проводящим за рулем много времени. Именно по этим причинам компания «Экороудс Тюмень», специализирующаяся на транспортировке сыпучих грузов, выбрала автомобили Dayun CGC4250 на газомоторном топливе. Ежемесячно 36 седельных тягачей с самосвальными полуприцепами перевозят более 55 тыс. тонн груза. Об опыте эксплуатации техники рассказал генеральный директор «Экороудс Тюмень» Дмитрий Семенюк.

«Экороудс Тюмень» занимается перевозками сыпучих грузов на дальние расстояния с 2012 года. Сначала компания работала на севере Тюменской области, для транспортировки песка, щебня, строительного отсева использовались отечественные одиночные самосвалы и европейские грузовики. В 2021 году было принято решение расширить географию деятельности и полностью перейти на седельные тягачи с самосвальными полуприцепами Dayun.

«Мы разработали бизнес-проект с привязкой к территории северо-запада России, а именно к Ленинградской и соседним с ней областям (в том числе к более удаленной Московской). Газозаправочная инфраструктура здесь развита больше, чем где-либо, поэтому проект предусматривал использование транспорта на газомоторном топливе, — поясняет Дмитрий Семенюк. — Кроме того, по сравнению с северными регионами здесь более приемлемые погодные условия, климат позволяет работать круглый год, пусть и с учетом сезонности».

СТАВКА НА ДОЛГОЖИТЕЛЯ

В соответствии с планом для перевозки грузов были выбраны седельные тягачи Dayun CGC4250 на газомоторном топливе (метане). Сейчас в автопарке 36 таких автомобилей, три из них работают на компримированном природном газе (CNG), остальные — на сжиженном природном газе (LNG).

«На российском рынке практически нет конкуренции среди производителей газовых тягачей. В РФ производится очень мало таких машин. А у большинства китайских компаний не выработана четкая политика поставок автомобилей в РФ, не говоря уже о планомерном наращивании продаж и сервисе. После недолгого присутствия на рынке большинство из них прекращают свою деятельность в России, — говорит директор «Экороудс Тюмень». — Долгожителем можно назвать только ООО «Сторк» — официального представителя китайского завода Chengdu Dayun Automobile, который более 10 лет осуществляет поставки и обслуживание грузовиков Dayun. На них мы и остановили свой выбор».



ГЛАВНОЕ — ЭКОНОМИЯ

«Основное преимущество грузовиков CGC4250 заключается в том, что их эксплуатация экономически выгодна: газомоторное топливо вдвое дешевле дизельного. К тому же и зимой, и летом расход топлива у машин на газе примерно одинаков. При этом газовые тягачи и их обслуживание дороже дизельных. Соответственно, соотношение затрат и преимуществ оптимально», — продолжает Дмитрий Семенюк.

Согласно подсчетам ООО «Сторк», тягач CGC4250 в сравнении с аналогичным по характеристикам европейским грузовиком на дизеле позволяет существенно экономить на топливе (даже с учетом стоимости обслуживания, которая составляет 3–4 руб./км с НДС). Так, в тяжелых условиях эксплуатации при перевозке 65 тонн груза по грейдированным дорогам расход газа у Dayun CGC4250 — 70 куб. м на каждые 100 км. С учетом средней цены на метан в России 22 руб./куб. м стоимость топлива при этом составляет 1540 рублей.

«Заправка дизельного тягача с таким же расходом при работе в аналогичных условиях будет еще недавно стоила в два раза больше — 3300 рублей на 100 км, а при нынешнем росте цен на солярку обойдется еще дороже, — отмечает генеральный директор «Экороудс Тюмень». — Но в будущем мы планируем приобретать и дизельный Dayun, чтобы сравнить его по характеристикам с машинами на СПГ. Посмотрим, как он проявит себя в наших условиях работы».

ПРОЧНОСТЬ И ВЫНОСЛИВОСТЬ

Производственные или строительные объекты, на которые машины «Экороудс Тюмень» доставляют сыпучие грузы, нередко находятся на значительном удалении от Санкт-Петербурга, например, в Московской или Тверской областях. Автомобили работают по 20–27 дней в месяц и в сутки проходят от 700 до 900 км. Есть и такие, которые за два года «пробежали» 400 тыс. км. В подобных условиях эксплуатации не менее важна надежность автомобиля.

«Все-таки самосвальные перевозки — самые тяжелые по условиям работы техники и персонала, — отмечает Дмитрий Семенюк. — В месяц наши машины в общей сложности перевозят на большие расстояния более 55 тыс. тонн груза. В кузов может загружаться до 58 тонн, это максимальная разрешенная масса. И техника Dayun выдерживает. Важную роль играют запас прочности, который обеспечивают надежная рама и рессорная подвеска, рассчитанные на подобные нагрузки, а также колесная формула 6х4».

КОМФОРТ ВОДИТЕЛЯ — ЗАЛОГ ПРОДУКТИВНОЙ РАБОТЫ

Что касается удобства кабины, то водители, которые проводят за рулем много часов подряд, отмечают, что машины Dayun комфортнее отечественной техники.

«В каком-то плане Dayun даже можно сравнить с грузовиками «большой семерки», — говорит Дмитрий Семенюк. — Кабина представляет собой модернизированный вариант с индексом N8V, для комфортного вождения она оснащена пневморессорами, имеет хорошую обзорность. Кресло водителя на пневмоподушке, с подлокотниками, вентиляцией и подогревом, регулируется по размер и вес, спальное место также удобное, имеется полноценный климат-контроль. Единственное, в зимнее время мы устанавливаем автономные отопители салона на дизельном топливе, чтобы в стоянках не «гонять» двигатель вхолостую. Водителям очень комфортно».

ВСЕГДА НА СВЯЗИ

При поставке машин компания «Экороудс Тюмень» не столкнулась с какими-либо проблемами. «Сторк» является единственным официальным представителем завода Chengdu Dayun Automobile Co. Ltd, давно работает на рынке и за эти годы выстроил стабильную систему поставок. У многих других компаний, работающих с китайской техникой, принцип «продал и забыл». Вот с таким не хотелось бы сталкиваться», — рассказал Дмитрий Семенюк.



Для обеспечения бесперебойной работы машин очень важна возможность быстро осуществить плановое техобслуживание или ремонт техники. Поэтому за время присутствия Dayun на российском рынке «Сторк» построил партнерскую дилерскую сеть: обслуживанием грузовиков занимаются 21 дилерский центр в 19 регионах. Представитель завода Dayun отвечает за поставку запчастей, поддержку гарантии (по гарантийным случаям предусмотрена выездная диагностика). В особых случаях ремонт и осуществление ТО владельцы техники могут брать на себя, но чаще при наличии в автопарке перевозчика 5–10 машин «Сторк» проводит аттестацию работников ремонтной службы.

«Мы приобретали машины у дилеров ТЦ «Прогресс» и «СибТранс72», но ремонт осваивали самостоятельно в течение двух лет, — рассказал генеральный директор «Экороудс Тюмень». — На практике с этим было сложно, особенно в первое время: в начале 2022 года, когда привычные логистические маршруты перестраивались, такую проблему, как оперативная поставка запчастей, своими силами было не решить. Например,

не хватало карданных, не было в наличии турбин, и нужно было искать аналоги. Но «Сторк» помог, и совместными усилиями мы справились с этой проблемой. Или, например, пришлось подождать решения вопроса по поставке оригинальных запчастей из пластика (подкрылки, бамперы, подножки, юбки). Так как аналогов на рынке нет, приходилось искать компании, которые выплавляют детали по формам, чтобы заказывать у них. Однако это общая проблема для китайской грузовой техники. Одни дистрибьюторы вовсе не пытаются ее решать, другие, как «Сторк», открыты для диалога и, пусть медленно, но дело движется».

Чтобы поддерживать машины в автопарке в рабочем состоянии и оперативно заменять ту или иную деталь в случае поломки, компания поставила перед специалистами «Сторк» задачу — составить перечень запчастей, которые бывают нужны в первую очередь.

«Машины этого перевозчика работают в невероятно экстремальных условиях. И важно понимать, что конкретно, в какой очередности и в каком количестве ломается. Регулярно находясь на связи с клиентом и получая от него такую информацию, мы можем грамотно формировать складские запасы, — подчеркнул исполнительный директор «Сторк» Артур Солдаткин. — Также мы стараемся по мере возможности учитывать пожелания клиента по улучшению и адаптации автомобилей к российским условиям. Если одна и та же проблема возникает с десятью и более машинами, проводим комиссию и обращаемся к заводу. Иногда он идет навстречу, и что-то меняется, иногда даже комплектация. Но это небыстрый процесс: нельзя взять и мгновенно поменять, например, мосты. Тем не менее важно понимать, что завод в Китае реагирует на наши предложения».

Сегмент коммунальной техники: провалы и перспективы рынка

Коммунальное хозяйство – сектор, который в ближайшие годы является одним из приоритетных. Государственное финансирование модернизации и расширения инженерных сетей, изменение законодательных нормативов бросает вызовы и эксплуатирующим организациям, и производителям специальной техники, и дилерам иностранных машин.

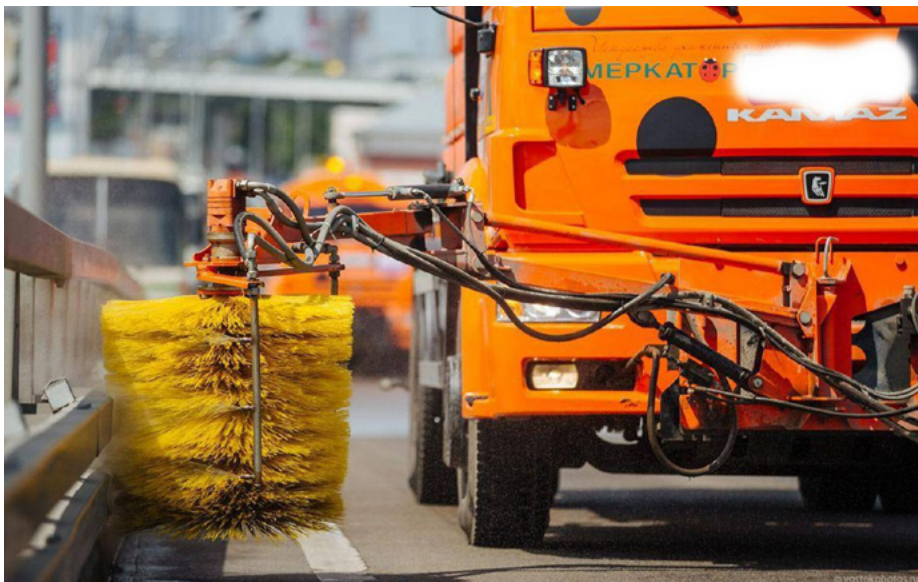
СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

По оценкам BusinesStat, за 2018–2022 годы продажи машин для коммунального хозяйства выросли на 32%. Ключевыми факторами роста были необходимость модернизации парков и реализация муниципальных программ по благоустройству территорий. Даже в 2022 году продажи коммунальной техники показали рост на 20,4%: многие регионы продолжили модернизацию сферы ЖКХ, усилилось взаимодействие российских регионов по поставкам техники из Беларуси. В этот же период выросли поставки техники из КНР. Но главное – в 2022 году санкции спровоцировали активизацию российского производства коммунальных машин и быстрое изменение рынка. Быстро импортозаместиться не получилось.

К 2023 году мы пришли с активным ростом продаж китайской техники, которая в некоторых сегментах не только заменила европейские модели, но и потеснила отечественные предприятия.

Так, в сегменте КДМ выросла доля импортных шасси: вместо 10–12% европейских машин теперь в Россию ввозится порядка 20% из КНР. При этом они дешевле ушедших европейцев, но дороже МАЗа или КамАЗа. Почему потребители выбирают «китайцев»?

Во-первых, часто поставки более оперативны. Во-вторых, выше характеристики: грузоподъемность, ДВС, эргономика. В ответ на активность китайских брендов с 1 января 2023 года на шасси для



КДМ впервые был введен утилизационный сбор.

С мусоровозами ситуация немного иная, здесь активно работают не только китайские, но также российские и белорусские производители. Из отечественных предприятий хорошую долю занимает Смоленский завод КДМ, запущенный в 2019 году и освоивший к настоящему моменту более 10 модификаций мусоровозов. Однако в качестве шасси здесь также часто используются китайские

машины. Так, на выставке «Чистая страна – 2023» завод показал крупнотоннажную модель СМ22-02 на шасси Shacman. Важно, что помимо общепромышленных здесь действуют точечные меры господдержки ЖКХ. Например, сокращение сроков амортизации мусоровозов с 10 до 7 лет должно в ближайшей перспективе активировать обновление парка техники до 2025 года и сэкономить средства на ремонте машин.

Направление экскаваторов-погрузчиков по предварительным итогам 2023 года демонстрирует прирост экспорта. Так, по данным ID-Marketing, за три квартала в РФ было ввезено 2 558 экскаваторов-погрузчиков. Это +258% к аналогичному периоду прошлого года. При этом Китай занял 61% рынка, 20% импорта забрала Турция, 11% – Индия. У индийских марок, кстати, годовой прирост составил 313%. По данным портала «Росспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают 80% всего объема производимой в РФ СДТ), отгрузки экскаваторов-погрузчиков российскими заводами за 12 месяцев 2023 года выросли на 63%. Эксперты оценивают конкуренцию между отечественными и зарубежными производителями в этом сегменте как высокую.

Неплохо чувствует себя и сегмент мини-погрузчиков. Российские заводы приросли на 12,5% (по данным «Росспецмаша»). Импорт также



демонстрирует позитивную динамику, лидером является, разумеется, Китай. Важно отметить, что здесь предприятия из РФ ведут очень активную инвестиционную политику. В качестве примеров можно привести проекты ГосМКБ «Вымпел» по полностью электрическим мини-погрузчикам HARD-E, мини-погрузчик МП 1100 под брендом «Митракс» предприятия «Вулкан» и премиальную серию завода «ЧЕТРА». На выставке СТТ в этом году компания представила две машины – МКСМ 1000М и перспективную разработку МКСМ 1600М, которая должна встать в серийное производство в первом квартале 2024 года. Оба погрузчика были в комплектации «Премиум», которая предполагает более десятка технических усовершенствований.

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

Обсудим еще один сегмент техники, которая активно эксплуатируется в дорожном и городском хозяйстве, – автогрейдеры. Импортные машины данного типа в этом году просели на 55% (по подсчетам ID-Marketing). По итогам аналитики, за три квартала было ввезено 102 единицы техники общей стоимостью 13 122 744 доллара. Основной поток (96%) идет из КНР, небольшие объемы поставок есть из Бразилии и Японии. Что до отечественного производства, импортозамещение здесь также идет не теми темпами, которыми хотелось бы. Чтобы

стабилизировать ситуацию на рынке, власти оказывают поддержку на всех этапах выпуска данного вида техники, начиная с НИОКР и заканчивая реализацией готовой продукции, и ожидают 20%-ный рост к концу 2024 года. Между тем, согласно свежим данным ассоциации «Росспецмаш», отгрузки российских грейдеров уже выросли на 12%. Однако нужно понимать, что это невысокий показатель по сравнению с другими типами техники, и импорт здесь доминирует. Как сообщает «Росспецмаш», за счет более выгодных условий производства в Китае, а также всесторонней государственной поддержки иностранные производители предлагают потребителю более низкие цены. «Зачастую их уровень находится на грани рентабельности или даже за ее гранью. Кроме того, отечественные заводы сталкиваются с отсутствием производства в России ряда ключевых компонентов либо их предложение не может удовлетворить имеющийся спрос. А такие факторы, как дорогой металл, запретительно высокие ставки по кредитам, высокие налоги, приводят к дополнительным издержкам производства», – говорится в сообщении ассоциации.

Между тем замминистра промышленности и торговли РФ Альберт Каримов на «Стройдорэкспо-2023» заявил, что возможность увеличения доли отечественного производства есть в каждом сегменте дорожно-строительной и коммунальной техники. «В целом рынок дорожно-строительной и коммунальной техники растет, растет хорошими темпами. Причем большими темпами, и здесь нам предстоит большая работа. Таким образом, мы видим, что у нас есть большой потенциал для того, чтобы долю рынка российского производства в каждом своем сегменте значительно, в некоторых

сегментахкратно,увеличить», – отметил он. Чиновник добавил, что в настоящее время рост составил 20%.

ДЕФИЦИТ МАШИН

Как мы сказали выше, коммунальное хозяйство, дорожное и гражданское строительство являются довольно стабильными отраслями экономики и обеспечивают спрос на соответствующие типы техники. Но игроки рынка считают основными драйверами другие факторы: острую нехватку машин, потребность в модернизации и рост цен на импортную технику.

С ценами все понятно, рост наблюдается во всех сегментах рынка и зависит от общей экономической ситуации. Также ни для кого не секрет, что большинство бюджетных коммунальных служб укомплектовано устаревшими моделями коммунальной техники. По оценкам различных агентств, степень текущего износа машинного парка ЖКХ составляет от 40 до 65%. Наибольшие дискуссии вызывает фактор дефицита машин.

О скорой нехватке коммунальной (и строительной) техники заявил президент НОСТРОЙ Глушков. По его мнению, через год-полтора наша страна столкнется с дефицитом машин. Предпосылками для этого Глушков называет следующие:

- несколько лет назад страна закупила современную, хорошую технику, однако ее ресурс в среднем ограничен пятью годами;
- уже сейчас более 50% парка требует обновления из-за износа;
- отечественные компании могут закрыть от 5 до 20% потребностей рынка в коммунальной и строительной технике;

Продажи машин для городского коммунального хозяйства в России в 2018–2022 гг



● в ряде регионов есть острый дефицит коммунальных машин, связанный с организационными вопросами: ликвидацией ДРСУ и аналогичных структур, переходом на конкурсные принципы.

Нынешняя зима ярко показала неготовность коммунальных служб к борьбе со снегопадами и нехватку техники. Напомним, уборку дорог от снега регламентируют ГОСТ Р 50597-2017 «Дороги автомобильные и улицы. Требования к эксплуатационному состоянию, допустимому по условиям обеспечения безопасности дорожного движения», «Руководство по борьбе с зимней скользкостью на автомобильных дорогах» и Инструкция по организации и технологии механизированной уборки населенных мест. Оперативность уборки зависит от категории дороги. Так, крупные магистральные дороги и улицы должны быть очищены от снега в течение 4 часов, большинство прочих дорог — в течение 6 часов, и лишь дороги V категории (проезды, подъезды к домам) допускается очищать в период до 12 часов. На дорогах с движением менее 1 500 автомобилей в сутки в зимнее время до наступления оттепели допускается оставлять уплотненный слой снега от 3 до 8 см при отсутствии в нем колеи, ям, выбоин и с обязательным ограничением скорости движения до 60 км/ч. Также по действующим нормативам потребности в дорожно-уборочной технике для содержания, например, автомобильных магистралей на 100 километров дороги требуется от 35 до 43 специальных машин различного назначения.

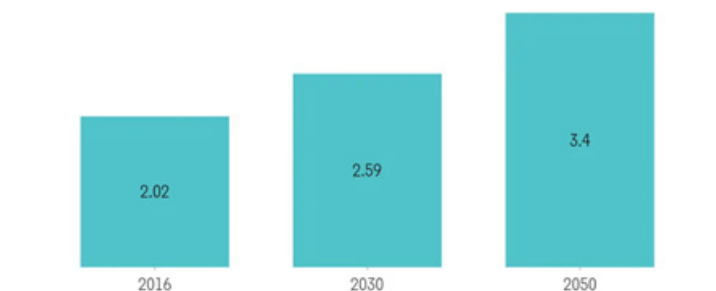
На деле уборка растягивается на недели и даже месяцы. Приведем несколько примеров.

12 декабря сильный снегопад случился в Центральной России. В Воронеже обеспеченность уборочной техникой, по данным РБК, к началу зимы составляла 31% требуемых нормативов. На запрос издания о планах закупок был получен отрицательный ответ. Увеличение численности коммунальной техники до запрашиваемых процентов для зимней уборки — это высокочатное мероприятие не только в части закупки, но и в плане содержания. В текущем году ведется закупка жилищно-коммунальной техники, в том числе для комбинатов благоустройства районов и городской дорожной службы. До конца текущего года планируется закупить 23 единицы. Всего в зимний период комбинатами благоустройства будет использоваться 347 единиц коммунальной техники (без учета техники, привлекаемой на договорной основе), пояснили чиновники.

Для примера: чистоту улично-дорожной сети и общественных пространств Москвы обеспечивают более 8 600 единиц спецтехники. В середине декабря, когда в столице за один день в городе выпало более половины месячной нормы осадков, коммунальщики справились довольно оперативно.

Перед началом сезона на оперативном совещании в правительстве и.о. министра ЖКХ Башкирии Алан Марзаев сообщил, что региону необходимо закупить коммунальной техники на 10 млрд

Projected Generation Of Municipal solid waste globally (2016 to 2050) in billion metric tons



Source : World Bank



рублей, из них 4,5 млрд — потребность одной только Уфы. Чиновник тогда отметил, что в реальности такую сумму получить никто не рассчитывает. По факту Уфа располагала на тот момент парком для зимней уборки улиц в составе 404 единиц (менее 20% норматива). В среднем коммунальная техника в столице региона изношена на 75%: из 404 машин в рабочем состоянии находились 327, остальные 77 требовали ремонта. Более того, 130 единиц техники простаивало из-за нехватки водителей. Понятно, чем закончились в Башкирии предновогодние снегопады.

Пожоя ситуация сложилась и в Челябинской области: нехватка техники и людей растянула борьбу с последствиями снегопадов. Однако здесь есть еще один аспект. В самом начале 2024 года в Челябинской агломерации случился мусорный коллапс. По словам министра экологии Челябинской области Сергея Лихачева, он связан с нехваткой техники у Центра коммунального сервиса. По поручению главы региона Алексея Текслера в ближайшее время количество мусоровозов и другой техники,

которую применяет регоператор, будет увеличено. Драматизма ситуации добавляет тот факт, что Челябинская область располагает собственными предприятиями по производству необходимой техники.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

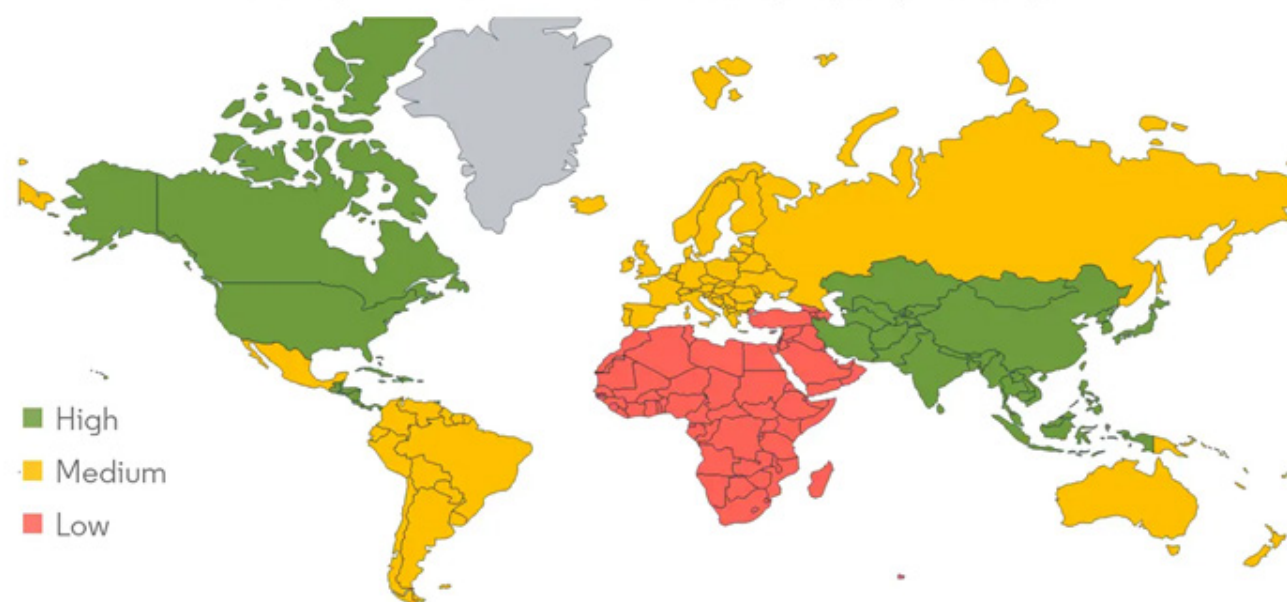
Эксперты предполагают, что мировой рынок коммунальной техники будет демонстрировать темпы роста почти до 8% как минимум до 2025 года. Глобальные предпосылки для этого таковы:

● рост населения в Азиатско-Тихоокеанском регионе создает нагрузку на запасы пресной воды. Водовозы будут играть важную роль в структуре поставок;

● ежегодный рост количества отходов (сейчас образуется около 2 миллиардов тонн отходов в год) обеспечит спрос на транспортные средства для сбора и утилизации отходов;

● переход стран Северной Америки и Европы на электрические коммунальные автомобили даст новый толчок модернизации парков.

Municipal Vehicles Market-Growth Rate By Region (2020-2025)



Source : Mordor Intelligence

Россия, по данным аналитиков, относится к зоне умеренного роста продаж коммунальной техники.

При этом общие тенденции вполне находят отражение в российских условиях. Так, в ряде регионов реализуются программы по переводу коммунальной техники на газ. Плюс на такие машины действует федеральная субсидия. В качестве примера работы по этой программе можно привести всепогодную КДМ, изготовленную силами завода «СпецАгрегат» на шасси «Урал» С35 6 × 4 с газовым оборудованием «РаритЭК». Машина в тестовом режиме работает в Челябинской области. По расчетам конструкторов, примененные технологические решения позволят в два раза снизить затраты на эксплуатацию по сравнению с дизельными КДМ. Такой вектор дает толчок росту рынка в ближайшей перспективе.

В свою очередь, подстегивают рынок и изменения в законодательстве. Ужесточение требований к обслуживанию дорог, выполнению ямочного ремонта, созданию заградполос требует применения специализированных видов навесного оборудования. Здесь же упомянем стремление потребителей и производителей применять новые технологические решения, например высокоскоростные отвалы и плужное навесное оборудование из композитных материалов, которые помогают продлить срок службы и увеличить предельные параметры нагрузки.

Далее, как отмечают игроки рынка, даже при неблагоприятных экономических условиях и снижении спроса на спецтехнику будет сохраняться устойчивый спрос на перепрофилирование техники для выполнения более широкого спектра работ. Например, экскаваторы-погрузчики могут выполнять мульчирование, подготовку откосов,



планировочные работы, демонтаж, работы по обслуживанию территорий, установку ограждений, осветительных столбов, шумозащитных экранов и многое другое.

Наконец, способствует активному спросу реализация программы модернизации ЖКХ, которая рассчитана на 2023–2027 годы. По заявлению Президента РФ Владимира Путина, в 2023 году в систему ЖКХ из разных источников было направлено 337 млрд рублей, было введено в эксплуатацию более 500 км инженерных сетей. Эти деньги не идут напрямую на закупку техники, но подталкивают эксплуатирующие организации к обновлению и расширению парков.

Говоря о развитии импорта, аналитики предполагают плавное увеличение числа ввозимых шасси

для коммунальных машин и расширение линейки техники различных классов.

В сфере отечественного производства продолжится курс на локализацию производства. Российским производителям предстоит провести большую и дорогостоящую работу, чтобы удовлетворять запросы потребителей, а также повышение спроса на новые технологии и качественные материалы, увеличивающие срок использования оборудования. Однако в этом направлении они могут полагаться на государственную поддержку.

В целом рынок не дает поводов для громкого оптимизма и взрывных показателей, но обещает стабильное развитие в долгосрочном периоде во всех сегментах машин.

Параллельный импорт запчастей и как это влияет на положение дел?



Отвечает на этот вопрос руководитель отдела развития и продвижения GTS Запчасти Никита Колубаев

- Достаточно ли запчастей для грузовых машин по параллельному импорту поступает в РФ?

- В первую очередь необходимо понимать, что отличительная особенность параллельного импорта заключается в том, что правообладатель товарного знака не дает разрешения на ввоз товара в страну. Таким образом, при параллельном импорте производитель (правообладатель) не контролирует перемещение товара и, как следствие, не осуществляет надзор за качеством и оригинальностью импортируемых товаров.

Рынок запасных частей имеет также свою особенность — большая часть оригинальных изделий достаточно легко подделывается (например, фильтры, тормозные колодки и накладки, шланги и др.), и конечный потребитель редко может выявить подделку. Основными критериями при определении того, поддельный товар или нет, являются упаковка, маркировка и общий внешний вид детали. Таким образом, при производстве подделок основной упор делается на качество внешнего вида изделия, а не на его функциональные свойства.

По нашей оценке, концепция параллельного импорта привела к тому, что зачастую под видом оригинальных («фирменных») запасных частей на рынок поступает большое количество изделий сомнительного качества неизвестного происхождения с маркировками именитых брендов. Как отмечалось ранее, бренд как правообладатель торговой марки должен бороться с подделками своих товаров на рынке, чтобы защитить свой имидж перед потребителем,

однако при «параллельном импорте» данная функция производителя фактически отсутствует. Таким образом, часть рынка наполнена поддельными изделиями ввиду отсутствия как первичного контроля со стороны производителя, так и компетенции потребителя для установления «оригинальности» при покупке товара.

Отвечая на вопрос: «Достаточно ли запчастей для грузовых машин по параллельному импорту поступает в РФ?», можно сказать, что после ухода иностранных брендов из России товары с их логотипами все еще представлены на рынке. Однако качество и происхождение этих изделий остается под большим вопросом. При этом отзывы наших коллег из федеральной сервисной сети «Глобал Трак Сервис» говорят о том, что на рынке имеется дефицит оригинальных качественных запасных частей, который мы в лице производителя грузовых запасных частей под брендом GTS пытаемся восполнить.

- Насколько успешно этот механизм работает сегодня, какие страны в лидерах по поставкам?

- Система «параллельного импорта» предполагалась для восполнения дефицита на рынке. Но, как отмечалось выше, товарный голод все еще имеет место быть. Механизм работает не так, как предполагалось. Согласно результатам

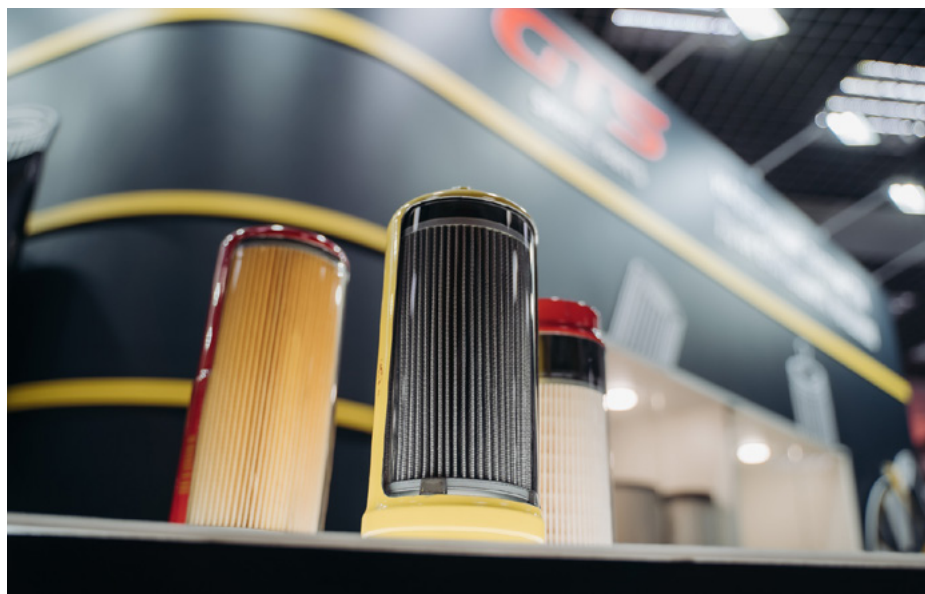
нашей аналитики, большая часть товаров по параллельному импорту поступает в Россию из стран СНГ, Турции и ОАЭ. Однако попадают они в эту цепочку не от Европейских производителей, а из непроверенных источников. К тому же наблюдается тенденция к ухудшению качества импортируемых товаров. Отсюда можно сделать вывод о том, что на рынок попадают поддельные или бракованные изделия.

- Какой в основном ассортимент продукции привозят по параллельному импорту?

- Несмотря на возросший объем ввозимых товаров, обратная связь нашей сети грузовых сервисных центров показывает, что все же имеется дефицит в некоторых группах товаров, таких как топливная система, электроника, пневматические системы и прочие сложные категории товаров. Отсюда мы можем выдвинуть гипотезу о том, что на рынке присутствуют простые легко подделываемые группы товаров, а запасные части, сложные в производстве, российский рынок обходят стороной.

- Препятствует ли параллельный импорт продвижению российских брендов?

- Да, из-за негативных факторов, описанных ранее, можно сказать, что «параллельный импорт» препятствует продвижению российских брендов, так как обманутый потребитель под видом оригинала приобретает поддельные товары низкого качества, но с маркировкой известного бренда, в то время, когда на рынке



представлены российские производители, которые несут как материальную, так и имиджевую ответственность за свой товар.

Таким образом, это приводит к тому, что из-за некачественных запасных частей, автопарк выходит из строя быстрее, чем это должно происходить при должном обслуживании. В конечном счете это приводит к росту себестоимости всех товаров на рынке, а возникающие издержки ложатся на рядового потребителя.

- Есть ли контроль за тем, что привозят и качеством продукции и почему это важно?

- Как уже отмечалось, в первую очередь в контроле за оборотом подделок заинтересован сам правообладатель, так как некачественный поддельный товар портит имидж бренда. В таком случае потребитель может воздержаться от покупки только по причине того, что не будет уверен в оригинальности приобретаемого товара. Однако с уходом представительств брендов из России данная функция не выполняется.

Также без юридических лиц правообладателя, зарегистрированных на территории России, потребитель фактически лишился прямой гарантии от производителя. Аналогично, некому следить за качеством запасных частей

— дистрибьютору некому возвращать бракованный товар. В сфере запасных частей качество товара — решающий фактор. При этом не всегда возможно выявить некачественную деталь, не установив ее.

Также, когда у бренда отсутствует представительство на территории нашей страны, он не может получить обратную связь от потребителя. Так как эксплуатация техники в России обуславливается особыми климатическими условиями и нагрузками, производителю необходимо учитывать это при технической (инженерной) разработке запасных частей. Без отзывов пользователей как по гарантийным случаям, так и по недостаткам в условиях реального использования товара производитель не сможет вносить конструктивные изменения в деталь и улучшать свой товар так, чтобы он отвечал всем требованиям потребителя.

Мы, как российский производитель грузовых запасных частей под брендом GTS, предлагаем потребителю полную гарантийную поддержку (в том числе бесплатный обмен или компенсацию стоимости изделия) и застрахованную от ответственности правообладателя на 100 млн. руб. Помимо этого, мы регулярно проводим ресурсные испытания с транспортными компаниями, а наш инженерно-технический отдел

учитывает их результаты и обратную связь от покупателей при доработке товаров.

Благодаря такому подходу по результатам испытаний тормозных колодок GTS в ГУП НАМИ наши запасные части показали следующие преимущества:

- самая высокая стабильность тормозного момента в рабочем диапазоне температур;
- самая высокая прочность фрикционного материала на сдвиг;
- сбалансированное соотношение износоустойчивости тормозной колодки и износа тормозного диска;
- высокая устойчивость к перегреву, в том числе на этапе притирки.

- Будет ли меняться сложившийся порядок импорта, какие процессы будут влиять на него?

- Оценить это сложно, однако наша компания как производитель надеется на то, что рынок за последний год почувствовал негативный эффект от контрафактного товара, и взор потребителя перестроится в сторону не таких известных брендов. Надеемся на ужесточение контроля за подделками как со стороны государства, так и дистрибьюторов, которые не будут работать с контрафактным товаром.

«Тонар» вывел на рынок седельный тягач FAW ORYX

ООО МЗ «Тонар», эксклюзивный дистрибьютор тягачей FAW ORYX в России и странах ЕАЭС с 2022 года, в январе начало продажи новой модели производительного грузовика с колёсной формулой 6x4.



Новинка выпускается на заводе FAW, расположенном в городе Циндао на востоке Китая. Тягач предназначен для транспортировки инертных материалов, крупногабаритных и тяжеловесных грузов.

FAW ORYX 6x4 снаряженной массой 9300 кг оснащён двигателем Weichai WP12.460E50 экологического класса «Евро-5» мощностью 460 л.с. и автоматической коробкой передач FAST с передаточным числом главной передачи 3,077. Максимальный крутящий момент 2110 Н·м достигается при 1400 об/мин, гарантируя оптимальное сочетание экономичности и производительности машины. Основное отличие грузовика от модели FAW с колёсной формулой 4x2 — дополнительная ведущая ось, которая обеспечивает высокую проходимость, большую устойчивость и увеличенную грузоподъемность машины при выполнении задач, особенно в регионах со сложными климатическими и дорожными условиями.

В базовой комплектации новинка оборудована электронной тормозной системой ведущего мирового производителя Knorr Bremse, которая

включает систему курсовой устойчивости (ESC) и систему экстренного торможения (EBS), а также ретардером для стабильного торможения на длительных спусках. Система камер кругового обзора и слепых зон, увеличенные зеркала с электрообогревом и электроприводом наряду со светодиодными и противотуманными фарами обеспечивают лучшую видимость и обзорность. Кроме того, за дополнительную безопасность при движении и маневрировании машины отвечает система стабилизации автопоезда. Помимо этого, данная модификация комплектуется коробкой отбора мощности.

Просторная современная кабина с ровным полом шириной 2 495 мм, внутренней высотой 2050 мм оснащена 4-точечной пневматической подвеской. Многофункциональный руль, водительское сиденье Grampier на пневмоподушке с функцией подогрева, два полноценных спальных места шириной 90 см, встроенный холодильник и панорамный люк с электроприводом обеспечивают высокий уровень комфорта водителя. Кабина утеплена специальным теплоизоляционным материалом, хорошо сохраняющим тепло в непогоду и значительно повышающим шумо- и виброизоляцию. На удобной мультимедийной приборной панели с сенсорным 10-дюймовым дисплеем отображается вся необходимая информация на русском языке. Доступ к основным агрегатам производится с помощью автоматического подъема кабины.

«FAW ORYX 6x4 — грузовик с улучшенными техническими характеристиками. Модель с колёсной формулой 6x4 востребована в некоторых регионах нашей страны, а при осуществлении

большинства самосвальных перевозок и перевозок талрами она просто незаменима. Уральский и Сибирский федеральные округа, отличающиеся непростыми климатическими и дорожными условиями, являются основными заказчиками таких машин. В ЦФО и ЮФО их, как правило, используют при перевозке сыпучих, а также крупногабаритных и тяжеловесных грузов, — отметил руководитель направления по развитию дилерской сети FAW ORYX Юрий Ерохин. — Вывод новой модели позволит расширить нашу продуктовую линейку и охватить новый сегмент рынка. Мы ожидаем, что по итогам 2024 года объем продаж ORYX 6x4 составит порядка 30% от общего объема техники, реализуемой нашей компанией».

Для продаж и обслуживания тягачей серии ORYX «Тонар» развивает в России сеть официальных дилеров. Она постоянно расширяется и уже покрывает территорию от Санкт-Петербурга до Владивостока, насчитывая порядка 60 центров (50 дилеров занимаются сервисным обслуживанием, 10 — продажей техники и ее обслуживанием).



Первой сделкой UMG Лизинг стал контракт на сумму более 50 млн рублей



Ресайклер WR700 производства компании UMG приобрела организация по комплексному обслуживанию и содержанию автомобильных дорог в Ростовской области. Сумма лизингового контракта превышает 50 млн рублей.

Сделка стала возможной благодаря вариативной коммерческой политике и эксклюзивному подходу компании UMG к потребностям и возможностям контрагентов.

Бизнес-программы UMG Лизинг позволяют приобретать строительно-дорожные машины на выгодных условиях и доступны всем конечным потребителям.

«Наша компания будет продолжать расширять и предоставлять специальные лизинговые предложения, стремясь сделать строительно-дорожную технику доступной и выгодной для всех заинтересованных клиентов. Первый контракт молодой лизинговой компании подтверждает наши намерения, которые и в дальнейшем будут ориентированы на поддержание коммерческого спроса на машиностроительную продукцию наших заводов», — подчеркнул генеральный директор компании UMG Игорь Кульган.

Ресайклер UMG WR700 используется для стабилизации грунта при строительстве дорог и промышленных площадок различного назначения (автостоянок, портов, и т.д.). Применяется для реконструкции дорожного полотна методом холодного ресайклинга (регенерации) старых асфальтовых дорог. Конструкция имеет ряд ключевых преимуществ: машина оснащена автоматическим дозатором расхода воды, имеет самоочищающиеся разбрызгивающие форсунки рамп, автоматический регулятор мощности двигателя, автоматическую защиту от перегрузок.

Справочно:

Компания UMG Лизинг, специализируется на предоставлении финансовых услуг для приобретения продукции строительно-дорожной и специальной техники UMG.

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



СИЛАНТ единственный в стране доказал российское происхождение виловых погрузчиков

Минпромторг России выдал заключение о подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации Чебоксарскому Заводу Силовых Агрегатов на всю линейку дизельных виловых погрузчиков СИЛАНТ.

«В соответствии с постановлением Правительства РФ № 719 с 2024 года требования к производителям погрузчиков существенно ужесточились. Теперь недостаточно проводить сварочные работы и сборку у себя на предприятии или закупать отдельные компоненты в России. Для достижения необходимого уровня локализации, требуется подтвердить факт производства не менее 70% ключевых компонентов и комплектующих на территории нашей страны. Без серьезных вложений в НИОКР и кропотливой работы всех производственно-конструкторских служб этого сделать просто невозможно» — прокомментировал министр промышленности и энергетики Чувашской Республики Борис Марковцов.

Важно отметить, что виловые погрузчики СИЛАНТ на сегодняшний день единственные в стране смогли подтвердить требуемый уровень локализации и получить соответствующее заключение, сроком действия до 2026 года.

«Пока большинство производителей в стране находятся в поиске решений по импортозамещению компонентной базы своих продуктов, обещая достигнуть высокого уровня локализации в будущем, ЧЗСА уже сегодня показывает достойные результаты своей работы, оценкой которой служит полученное



заключение Минпромторга. Это результат гарантирует государственным заказчикам и госкорпорациям возможность покупки надежных российских виловых погрузчиков в долгосрочной перспективе в рамках закупочных процедур по 44 и 223 ФЗ. Мы не останавливаемся на достигнутом и продолжаем инвестировать средства, как в повышение уровня локализации, так и в расширение производимой линейки техники» — отметил генеральный директор ЧЗСА Александр Дмитриев.

Справка о состоянии сельскохозяйственного машиностроения в Российской Федерации в 2022-2023 годах

В 2023 году объем производства российской сельскохозяйственной техники, соответствующей требованиям постановления Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 г. № 719, составил 271,1 млрд рублей, что на 8,2% больше, чем в 2022 году.

Информация о производстве, отгрузке на внутренний рынок и экспорте сельскохозяйственной техники в Российской Федерации в 2022 и 2023 годах представлена в таблице 1.

Информация о производстве сельскохозяйственной техники по отдельным видам машин в Российской Федерации в декабре 2022 и 2023 годов и в 2022 и 2023 годах представлена в таблице 2.

Информация о отгрузке на внутренний рынок Российской Федерации сельскохозяйственной техники по отдельным видам машин в декабре 2022 и 2023 годов и в 2022 и 2023 годах представлена в таблице 3.

О ПРИЧИНАХ СНИЖЕНИЯ ТЕМПОВ ПРОИЗВОДСТВА

На сокращение производства российской сельхозтехники в 2023 году повлиял ряд факторов. Главный из них — низкая доходность аграриев, чье финансовое положение ухудшилось по причине низких цен на сельхозпродукцию и экспортных пошлин на зерно. Поэтому на внутреннем рынке сложилась ситуация, когда предложение сельхозмашин значительно превышало спрос. Ведь сначала аграрный бизнес направлял средства на удобрения, ГСМ, семена, обслуживание кредитов и другие статьи расходов. Агромашины же приобретались по остаточному принципу.

Кроме того, ситуация усугубилась по причине сокращения в первом полугодии 2023 года финансирования фундаментальной меры господдержки аграриев по обновлению машинно-тракторного парка — Программы 1432 — с 8 до 2 млрд рублей.

Очень сложным остается и кадровый вопрос. В отрасли ощущается настоящий кадровый голод. Частично заводы берут на себя образовательные функции. Открывают обучающие центры на производстве для повышения квалификации сотрудников, оснащают кафедры и классы современными техникой и оборудованием для обучения студентов. Инвестируют средства в разработку образовательных программ.

Несмотря на непростые условия, российские сельхозмашиностроители продолжают реализацию инвестпроектов по всей стране, расширяют модельный ряд, улучшают качество продукции. За последние 5 лет на эти цели направлены десятки миллиардов рублей.

Таблица 1

ПОКАЗАТЕЛЬ	ДЕКАБРЬ			2022 Г., ШТ.	2023 Г., ШТ.	ИЗМ., %
	2022 Г., ШТ.	2023 Г., ШТ.	ИЗМ., %			
Производство (с НДС)	250,6	271,1	+8,2			
Отгрузка на внутренний рынок (с НДС)	235,4	240,9	+2,3			
Экспорт (без НДС)	18,4	17,1	-7,1			

Источник: данные предприятий

Таблица 2

ВИД ТЕХНИКИ	ДЕКАБРЬ			2022 Г., ШТ.	2023 Г., ШТ.	ИЗМ., %
	2022 Г., ШТ.	2023 Г., ШТ.	ИЗМ., %			
Тракторы сельскохозяйственные	693	690	-0,4	6 195	5 793	-6,5
Комбайны зерноуборочные	518	130	-74,9	4 743	5 537	+16,7
Комбайны кормоуборочные						
самоходные	57	14	-75,4	290	344	+18,6
Плуги	295	281	-4,7	4 120	3 268	-20,7
Бороны	463	300	-35,2	6 196	4 389	-29,2
Культиваторы	207	102	-50,7	2 817	2 269	-19,5
Сеялки	479	461	-3,8	6 216	5 138	-17,3
Машины для внесения удобрений	80	62	-22,5	829	676	-18,5
Опрыскиватели	154	119	-22,7	2 142	1 519	-29,1
Косилки	271	127	-53,1	2 737	2 445	-10,7
Жатки	224	165	-26,3	2 855	2 279	-20,2
Пресс-подборщики	194	22	-88,7	1 747	1 526	-12,7
Зерноочистительные машины	155	78	-49,7	1 792	1 390	-22,4

Источник: данные предприятий

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАЗВИТИЮ АПК И СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ

У аграриев должна быть возможность зарабатывать. Важно отменить ограничения для сбыта продукции АПК на зарубежных рынках, гарантировать минимальные цены на сельхозпродукцию на российском рынке, предоставить адресную поддержку малому и среднему бизнесу, увеличить объемы страхования урожая,

снизить страховые премии, увеличить объем льготных перевозок сельхозпродукции железнодорожным транспортом.

Аграрному бизнесу и машиностроителям нужно предоставлять льготные кредиты по ставкам 0-1%. В Ассоциации «Росспецмаш» видят необходимость в увеличении финансирования Программы 1432 до 20 млрд руб. в год, чтобы аграрии могли приобрести весь требующийся объем сельхозтехники на

льготных условиях. Ведь скидки можно комбинировать с такими мерами, как льготное кредитование и льготный лизинг.

Нужно защищать внутренний рынок от агрессивного импорта по примеру зарубежных стран.

Развитие выпуска комплектующих и поддержание высокой инвестиционной активности заводов потребуют внедрения для машиностроителей грантов на развитие комплектующих для специализированной техники в размере не менее 10 млрд руб. в год в 2024-2028 гг.

Нужно распространить льготы по страховым взносам и налогам, которые действуют в IT-отрасли, на производителей специализированной техники. Это позволит предприятиям направлять дополнительные инвестиции на производство компонентов.

Средства из федерального бюджета, а также субсидии региональных программ поддержки нужно выделять только на приобретение российской сельхозтехники, согласно поручению президента России Владимира Путина.

На российских полях работает достаточно много старой сельхозтехники со сроком эксплуатации 10-15 лет. Для полной модернизации необходима комплексная государственная поддержка аграриев.

ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ

В 2024 году основными трудностями для отечественного сельхозмашиностроения скорее всего станут низкая доходность аграриев, агрессивный импорт, дорогие кредиты и растущие производственные издержки.

Таблица 3

ВИД ТЕХНИКИ	ДЕКАБРЬ			2022 Г., ШТ.	2023 Г., ШТ.	ИЗМ., %
	2022 Г., ШТ.	2023 Г., ШТ.	ИЗМ., %			
Тракторы сельскохозяйственные	543	271	-50,1	5 297	4 591	-13,3
Комбайны зерноуборочные	347	277	-20,2	4 267	4 617	+8,2
Комбайны кормоуборочные						
самоходные	52	10	-80,8	299	278	-7,0
Плуги	111	114	+2,7	3 253	2 789	-14,3
Бороны	390	232	-40,5	4 906	3 818	-22,2
Культиваторы	187	95	-49,2	2 708	2 027	-25,1
Сеялки	486	352	-27,6	5 272	4 150	-21,3
Машины для внесения удобрений	71	48	-32,4	801	619	-22,7
Опрыскиватели	153	50	-67,3	1 957	1 313	-32,9
Косилки	149	118	-20,8	2 223	2 356	+6,0
Жатки	79	127	+60,8	2 211	2 187	-1,1
Пресс-подборщики	33	42	+27,3	871	912	+4,7
Зерноочистительные машины	124	77	-37,9	1 489	1 231	-17,3

Источник: данные предприятий



СПТО КРАНЫ



3-5 апреля 2024 г.

ЦВК ЭКСПОЦЕНТР,
павильон № 8

WWW.CRANE-EXPO.RU

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

СПТО КРАНЫ

СПЕЦТЕХНИКА И ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ЭКСПО ДИЗАЙН
ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Динамика производства и отгрузок российской строительно-дорожной техники на внутренний рынок за 12 месяцев 2023 года

По данным портала «Роспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают 80% от всего объема производимой в РФ СДТ), российские заводы строительно-дорожного машиностроения произвели за 12 месяцев 2023 года продукции на общую сумму 90 млрд руб., что на 19% больше, чем за 2022 год.



Даже в сложившихся непростых условиях отечественные заводы не прекращают инвестиционной деятельности. В разных регионах страны реализуются проекты по строительству новых площадок и модернизации действующих.

Дальнейшее развитие производства в России СДТ потребует создания равных условий конкуренции с иностранными игроками. Важно защищать свой рынок при помощи различных тарифных инструментов, как это делают в зарубежных странах.

Есть такой действенный и эффективный инструмент для защиты рынка (и прежде всего потребителя), как техническое регулирование. Он позволяет следить за добросовестным выполнением сертификации, чтобы на российский рынок не поступала техника низкого качества. Тогда можно было бы защитить инвестиции компаний, которые активно вкладывают средства в современные технологии, выпуская инновационную, высокопроизводительную продукцию. Такая тактика направлена на стимулирование прогресса.

Необходимо и дальше использовать механизм утилизационного сбора с условием периодического пересмотра ставок 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 объемом финансирования не менее 20 млрд рублей на 3 года, распространить льготы для IT-компаний на производителей специализированной техники, углублять кооперацию между производителями и потребителями комплектующих, обеспечить российских машиностроителей и производителей комплектующих льготными кредитами по ставке от 0 до 1%. Налоговая политика при этом должна стимулировать производство внутри страны, а не выполнять исключительно фискальные функции.

Отгрузки СДТ на внутренний рынок РФ за рассматриваемый период составили 84 млрд руб., что на 15% выше показателя 2022 года.

В количественном выражении за 12 месяцев 2023 года отгрузки кранов-трубоукладчиков выросли в 2,1 раза, экскаваторов-погрузчиков — на 63%, кранов-манипуляторов — на 35%, экскаваторов — на 29%, дорожных катков — на 21%, мини-погрузчиков — на 12,5%.

Отгрузки телескопических погрузчиков в количественном выражении в 2023 году сократились на 34%, гусеничных бульдозеров — на 17%, автогрейдеров — на 12%, фронтальных погрузчиков — на 6%, автокранов — на 5%.

На производство и отгрузки строительной дорожной техники положительно повлияли высокие объемы строительства и реализация масштабных инфраструктурных проектов. При этом одной из главных проблем для отрасли является агрессивный импорт. По оценке Ассоциации «Роспецмаш»,

в 2023 году он вырос на 58% и превысил 440 млрд руб. В результате ряд ключевых сегментов отечественной СДТ показали отрицательную динамику. 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%.

За счет более выгодных условий производства (например, в Китае), а также всесторонней государственной поддержки иностранные производители предлагают потребителю более низкие цены. Зачастую их уровень находится на грани рентабельности или даже за её гранью.

Кроме того, отечественные заводы сталкиваются с отсутствием производства в России ряда ключевых компонентов, либо их предложение не может удовлетворить имеющийся спрос. А такие факторы, как дорогой металл, запретительно высокие ставки по кредитам, высокие налоги, приводят к дополнительным издержкам производства.

Авито Спецтехника: спрос на новую дорожно-строительную технику увеличился на 43% в 2023 году

Эксперты Авито Спецтехники проанализировали спрос и предложение на дорожно-строительную технику в России в 2023 году. По данным платформы, за год увеличились спрос и предложение на экскаваторы, погрузчики, строительную технику, бульдозеры. Спрос на новую дорожно-строительную технику увеличился на 43%, на технику с наработкой – на 7%. Заметный рост спроса и предложения на дорожно-строительную технику связан с увеличением популярности техники китайских производителей и приходом новых дилеров.

ЭКСКАВАТОРЫ

Согласно результатам исследования, предложение на новые экскаваторы увеличилось на 1145% в 2023 году год к году, а у техники с наработкой – на 61%.

Спрос на новые экскаваторы увеличился на 70% в 2023 году год к году, с наработкой – на 15,5%. Доля спроса на новые экскаваторы составила 13% против 87% у техники с наработкой.

Средняя стоимость новых экскаваторов составила 11 000 000 рублей, а на технику с наработкой – 5 300 000 рублей.

Среди лидирующих типов экскаваторов по популярности стали: экскаватор-погрузчик, гусеничный экскаватор, мини-экскаватор.

ПОГРУЗЧИКИ

Прирост предложения на новые погрузчики составил 361%, тогда как на погрузчики с наработкой показатель достиг 82,3% в 2023 году год к году. Доля предложения на новые погрузчики составила 87%, технику с наработкой – 13%.

Спрос на новые погрузчики увеличился на 29%, а на погрузчики с наработкой – на 9,3%. Доля спроса преваляет у погрузчиков с наработкой: 82,4% против 17,6% у новых.

Средняя стоимость новых погрузчиков составила 3 000 000 рублей, а погрузчик с наработкой обошелся бы в среднем в 2 200 000 рублей.

В топе самых популярных типов погрузчиков оказались фронтальный, вилочный и мини-погрузчик.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА

Предложение на новую строительную технику увеличилось на 314% в 2023 году год к году против прироста в 10% у техники с наработкой.

Спрос на новую строительную технику увеличился на 23% в 2023 году год к году. Доля спроса на новую строительную технику составила 11%, против доли спроса у техники с наработкой в 89%.

Средняя стоимость новой строительной техники составила 9 700 000 рублей. Технику с

Топ-3 типа экскаваторов с наработкой по спросу, 2023 г., вся Россия

ТИП	ДОЛЯ СПРОСА ПО ТИПУ ТЕХНИКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (РУБ.)
Экскаватор-погрузчик	52%	6 650 000
Гусеничный экскаватор	18%	7 700 000
Мини-экскаватор	16%	2 200 000

Топ-3 типа новых экскаваторов по спросу, 2023 г., вся Россия

ТИП	ДОЛЯ СПРОСА ПО ТИПУ ТЕХНИКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (РУБ.)
Экскаватор-погрузчик	7,5%	7 500 000
Гусеничный экскаватор	4,3%	13 700 000
Мини-экскаватор	2%	4 900 000



Топ-3 типа погрузчиков с наработкой по спросу, 2023 г., вся Россия

ТИП	ДОЛЯ СПРОСА ПО ТИПУ ТЕХНИКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (РУБ.)
Фронтальный погрузчик	36%	2 700 000
Вилочный погрузчик	32%	1 120 000
Мини-погрузчик	27%	2 600 000

Топ-3 типа новых погрузчиков по спросу, 2023 г., вся Россия

ТИП	ДОЛЯ СПРОСА ПО ТИПУ ТЕХНИКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (РУБ.)
Фронтальный погрузчик	9%	4 000 000
Вилочный погрузчик	7%	2 000 000
Мини-погрузчик	5%	3 400 000



Топ-3 типа строительной техники с наработкой по спросу, 2023 г., вся Россия

ТИП	ДОЛЯ СПРОСА ПО ТИПУ ТЕХНИКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (РУБ.)
Автобетоносмеситель	39%	3 400 000
Дорожный каток	17,2%	3 450 000
Буровая установка	7,6%	7 000 000

наработкой можно было приобрести в среднем за 4 250 000 рублей.

Самыми популярными по спросу типами строительной техники стали: автобетоносмеситель, дорожный каток, буровая установка, автогрейдер.

БУЛЬДОЗЕРЫ

Предложение на новые бульдозеры в 2023 году выросло на 965% год к году. При этом на бульдозеры с наработкой предложение изменилось на +17% в 2023 году год к году. Доля предложения новых бульдозеров составила 78%, а у техники с наработкой – 22%.

Спрос на новые бульдозеры увеличился на 58%, а прирост на бульдозеры с наработкой – на 5,5%. По доле спроса преобладают вторые – у них 89%, тогда как у новых – 11%.

Средняя стоимость новых бульдозеров составила 18 800 000 рублей, а покупка бульдозера с наработкой обошлась бы в среднем в 4 900 000 рублей.

Топ-3 типа новой строительной техники по спросу, 2023 г., вся Россия

ТИП	ДОЛЯ СПРОСА ПО ТИПУ ТЕХНИКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (РУБ.)
Автобетоносмеситель	4%	9 200 000
Дорожный каток	3,5%	7 400 000
Автогрейдер	1,2%	12 100 000

Топ типов бульдозеров с наработкой по спросу, 2023 г., вся Россия

ТИП	ДОЛЯ СПРОСА ПО ТИПУ ТЕХНИКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (РУБ.)
Гусеничный	99%	4 900 000
Колесный	1%	6 500 000

Топ новых бульдозеров по спросу, 2023 г., вся Россия, Авито Спецтехника

ТИП	ДОЛЯ СПРОСА ПО ТИПУ ТЕХНИКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА (РУБ.)
Гусеничный	12%	18 800 000
Колесный	1%	14 500 000

Zauberg EW150-D и Zauberg EW210-C — колесные экскаваторы под любые потребности

Колёсные экскаваторы – это землеройное оборудование, незаменимое при выполнении работ на строительной площадке. Они нужны при рытье котлованов, траншей, каналов, прокладке магистралей и аналогичных коммунальных задачах; при работах на отвалах, расчистке территорий и не только. Такая техника отлично работает и с мягким, и с жестким грунтом.



Колёсные экскаваторы не предназначены для использования на слабых типах грунта, зато на остальных во многом превосходят свои гусеничные альтернативы. Главный плюс — высокая маневренность техники, что позволяет работать даже в сложных условиях, например, при непосредственной близости к зданиям или канавам.

Хотя с уходом ряда зарубежных брендов выбор спецтехники заметно сократился, на рынке есть достойные торговые марки, способные обеспечить высокую надёжность при доступных ценах. Одним из примеров является ZAUBERG.

О ТЕХНИКЕ БРЕНДА

ZAUBERG — это современная спецтехника, производящаяся на крупнейших заводах KNP, но соответствующая европейским стандартам и оборудованная известными компонентами мировых

производителей. Максимальный акцент делается на надёжности, тщательном тестировании каждой единицы на соответствие заявленным нагрузкам.

Бренд ZAUBERG принадлежит группе компаний ЦТО — одному из отечественных лидеров по продаже сельскохозяйственной, складской и дорожно-строительной техники. ЦТО специализируется на поставке надёжной техники, адаптированной под непростые условия эксплуатации в российском климате.

Бренд, несмотря на свой относительно молодой возраст, успел зарекомендовать себя с исключительно положительной стороны — в 2023 году в России компания реализовала более 3000 единиц спецтехники, объёмы производства и поставок постоянно растут. Компания имеет сервисные центры практически по всей России с возможностью выезда бригады. Огромный склад запчастей

гарантирует, что, какие бы проблемы ни возникли, они могут быть оперативно устранены без лишних ожиданий. На все модели распространяется продолжительная гарантия — 2000 моточасов.

Если вы выбираете колёсный экскаватор, то, в зависимости от ваших потребностей, рекомендуем обратить внимание на 2 популярные модели ZAUBERG — EW150-D и EW210-C.

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНИКИ

Модели ZAUBERG EW150-D и ZAUBERG EW210-C имеют много общего. В частности, они оборудованы ТНВД с системой Common Rail, позволяющей увеличить КПД двигателя и экономии топлива, а также снизить шум во время работы.

Оба экскаватора базируются на проверенных компонентах от зарекомендовавших себя производителей мирового уровня. В частности, в качестве



гидромотора поворота башни и гидронасоса установлены оригинальные компоненты от Kawasaki, гидрораспределитель установлен от бренда Parker, гидромотор хода — популярная и проверенная годами марка Doosan, под этим же брендом выпущены съёмные воронки и бокорезы на ковше.

Главное различие — в двигателе. В основе EW150-D находится популярнейший немецкий мотор DEUTZ, славящийся своей исключительно тихой работой, низким фактором износа и высочайшей надёжностью.

EW210-C базируется на модели бренда Cummins. Это также качественная и долговечная конструкция, главным плюсом которой является распространённость в России. Это означает, что в случае непредвиденных технических неполадок будет исключительно просто найти запасные части.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Обе модели являются очень выгодными и надёжными, но имеют некоторые отличия в технических характеристиках, потому их использование может быть уместно в разных ситуациях. ZAUBERG EW150-D подходит, когда не нужно выполнять строительные или иные работы в особенно больших масштабах, так как модель имеет меньшие объём ковша и глубину копания. ZAUBERG EW210-C — землеройное оборудование для тех,

СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ	ZAUBERG EW150-D	ZAUBERG EW210-C
Рабочий вес, т	14,8	20,1
Вместимость ковша, м³	0,58	0,86
Глубина копания, мм	5625	6275
Номинальная мощность двигателя, кВт	103	128
Проходимость, %	70	70
Усилие копания, кН	77,4	123,5
Ширина ходовой части, мм	2590	2530
Дорожный просвет, мм	412	350
Транспортная длина, мм	5855	9446
Скорость движения (высокая/низкая), км/ч	38/3,9	36/4
Объём топливного бака, л	280	292
Максимальный радиус поворота, мм	2207	2655

кому нужно извлекать грунт в больших количествах, более тяжёлое, зато более производительное.

В ассортименте ZAUBERG можно найти и гусеничные экскаваторы, закрывающие любые строительные потребности: от лёгких и высокоманевренных до тяжёлых и производительных. EW150-D и EW210-C — прекрасный образец многообразия выбора бренда. Даже среди похожих моделей можно найти вариации именно под нужды вашей компании.



Инструмент экономической эффективности карьерной техники

Определение оптимального состава парка карьерной техники в условиях работы площадки клиента.

Автор: Логачёв Константин Михайлович – к.т.н., технический специалист «Русбизнесавто»

В компании «Русбизнесавто» разработан инструмент по определению наиболее рационального состава парка карьерной техники с учётом условий эксплуатации и решения задач клиента. Экономическая эффективность парка машин, задействованных на экскавации и транспортировке взрыхлённого грунта, является ключевым аспектом успешной работы в отрасли добычи полезных ископаемых. Определение наиболее оптимального состава парка, способного гарантированно обеспечить выполнение требуемого объёма работ с минимальной себестоимостью, является актуальной задачей в условиях высокой конкуренции и большого разнообразия карьерной техники, представленной на российском рынке.

Исходя из практики ключевого дистрибьютера по поставке и обслуживанию строительной и карьерной техники в России, компания «Русбизнесавто» предлагает широкую номенклатуру машин для горно-капитальных и открытых горных работ (ГКР и ОГР).

Перечень некоторых видов техники представлен в таблице 1.

Из множества возможных вариантов комплектаций парка техники с разными характеристиками машин (табл. 1), наиболее оптимальным будет тот, при котором соблюдаются сроки выполнения работ, а стоимость владения минимальна.

Для определения наиболее эффективного модельного ряда, компанией «Русбизнесавто» разработан инструмент (перцептрон, нейросеть), базирующийся на динамической математической модели (рис. 1).

Учитывается совокупность факторов влияющих на производительность и себестоимость парка техники: фракционный состав и физико-механические характеристики горной массы, квалификация операторов, климатические условия, маршрут транспортировки, стоимость машин, навесного оборудования, их ресурс и другие факторы.

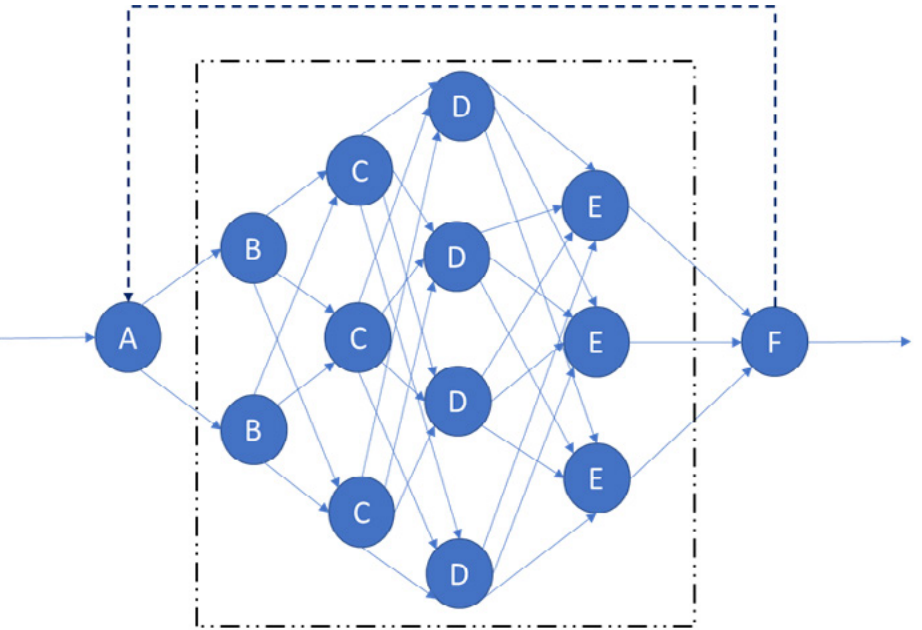
Представленный алгоритм наглядно демонстрирует принцип расчёта, возможных вариантов комплектаций парка техникой.

Результатом расчётов является наиболее экономически эффективный состав парка при условии минимальной себестоимости ведения работ. Учитывается номенклатура предлагаемых машин,

Таблица 1. Номенклатура машин для ведения горных работ.

ТЕХНИКА	БРЕНД	КОЛИЧЕСТВО МОДЕЛЕЙ	Описание
Экскаваторы	LGCE/ LGMG	13	масса до 130 т
Самосвалы	LGMG	9	г/п до 90 т
Погрузчики	LGCE	12	г/п до 8 т
Бульдозеры	Zoomlion, ДСТ-Урал	5	масса до 55 т
Грейдеры	LGCE	5	масса до 25 т
Катки	LGCE	6	масса до 20 т
Вспомогательная техника	КАМАЗ и другие	>10	Вахтовый автобус, КМУ, КДМ, прочее

Рис. 1



согласно требуемым видам работ и текущим условиям их эксплуатации на производственной площадке заказчика.

Для получения рекомендаций по выбору оптимального парка карьерной техники, клиенту необходимо заполнить опросную анкету (<https://disk.yandex.ru/d/FDdJQotmf09zkA>), которая послужит основой для проведения анализа. В зависимости от полноты предоставленных данных специалисты

компании «Русбизнесавто» проведут расчёт и заказчик получит результат в удобном формате. В предлагаемых рекомендациях отражаются производственные и экономические показатели которые можно использовать для оценки инвестиционной привлекательности проектов по ведению ГКР и ОГР. Анкету с вопросами можно получить у Константина Логачёва: logachev.k@rbauto.ru или по ссылке: <https://disk.yandex.ru/d/FDdJQotmf09zkA> или

Использование разработанного инновационного инструмента в деятельности компаний позволит снизить организационные, финансовые, экономические и технологические риски, оказывающие влияние на планирование расходов и доходов как текущих, так и потенциальных проектов.

При применении результата расчётов на практике необходимо учитывать возможное отклонение от рассчитываемых и ожидаемых значений. Одна из причин — уровень квалификации операторов.

В математической модели реализована возможность прогнозирования работы парка в зависимости от навыков операторов. Разница в стоимости владения техникой может достигать более 40% — чем выше уровень, тем ниже себестоимость ведения работ.

Стиль и навыки управления машинами существенно влияют на итоговые показатели, такие как: время цикла, заполнение ковша, производительность парка, проектный ресурс техники, ходимость шин, расход топлива, простои, корректность загрузки и прочее.

Рассмотрим, как работает алгоритм «Русбизнесавто». Клиент планирует принять участие в торгах на оказание услуг по ведению ОГР. В рамках потенциального проекта, в течение 5 лет необходимо осуществлять работы по экскавации и транспортировке вскрыши (породы) без использования вспомогательных машин и оборудования.

Цель: определить экономически эффективный парк техники клиента.

По условию индикативного технического задания:

- место ведения работ: Красноярский край;
- характеристика ГМ приведена в таблице 2;
- объём ГМ и плечи перевозки: представлены в таблице 3;
- характеристика маршрута транспортировки по годам приведена на рисунке 2;
- трудность экскавации соответствует третьему классу;
- фракционный состав вскрыши: до 100 мм – 80%, 101...250 мм – 15%, 251...500 мм – 3%, 501...750 мм – 1%; 751...1 000 мм – 1%;
- режим работы карьера: 365 дней в году;
- количество рабочих смен в сутки: 2;
- эффективное время работы смены: 10,5 часов;
- простои парка техники по причине непогоды происходят в зимний период с общей продолжительностью 30 календарных дней;
- ограничение по максимальной скорости движения самосвалов в карьере : 35 км/час;
- квалификация операторов: средняя;
- заработная плата операторов экскаватора 200 тыс. рублей/месяц, а самосвала 185 тыс. рублей/месяц до вычета налога на человека;
- планируемая ротация кадров: 5% в год;
- график работы: вахта 60/30;
- компенсация затрат на билеты на одного оператора в вахту: 15 000 рублей;

● затраты на питание: 1 000 рублей/сутки; проживание: 1 500 рублей/сутки; стоимость спецдеж-ды: 45 000 рублей/год;

● стоимость предрейсового медосмотра: 50 рублей/оператор;

● среднегодовая стоимость дизельного топлива: 65 рублей/литр;

● ТО и ремонты: силами компании «Русбизнесавто»;

● основной приоритет – выдержка объёма работ, согласно плану (табл. 3).

Таблица 3. Объём ГМ и плечо транспортировки.

год	ОБЪЁМ ГОРНОЙ МАССЫ, ТЫС. МЗ	ПЛЕЧО, КМ
1	2 900	2,0
2	3 300	2,3
3	3 900	2,4
4	4 100	2,4
5	3 500	2,5

Таблица 2. Характеристика горной массы.

МАТЕРИАЛ (ПОРОДА)	АЛЕВРОЛИТЫ	АРГИЛЛИТЫ
Доля материала, %	50%	50%
Плотность, т/м3	2,66	1,95
Коэффициент разрыхления	1,12	1,12
Коэффициент крепости по М.М. Протодяконова	4	2



Рисунок 2 – Характеристика маршрута транспортировки вскрыши (породы) по годам.

Описательная характеристика маршрута в 1-й год				
Вскрыша (порода)				
Участок маршрута транспортировки	Поверхность дороги	Протяжённость, м	Ширина дороги, м	Высота отметки, м
Забой	Гравийное покрытие	25,00	25,00	260,00
Выезд из забоя	Гравийное покрытие	25,00	25,00	260,00
1/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	380,00	25,00	272,00
2/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	380,00	25,00	283,00
3/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	380,00	25,00	294,00
4/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	380,00	25,00	305,00
5/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	380,00	25,00	315,00
Въезд на отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	315,00
Отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	315,00
Общая протяжённость		2 000,00		
Описательная характеристика маршрута в 2-й год				
Вскрыша (порода)				
Участок маршрута транспортировки	Поверхность дороги	Протяжённость, м	Ширина дороги, м	Высота отметки, м
Забой	Гравийное покрытие	25,00	25,00	250,00
Выезд из забоя	Гравийное покрытие	25,00	25,00	250,00
1/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	440,00	25,00	263,00
2/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	440,00	25,00	277,00
3/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	440,00	25,00	290,00
4/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	440,00	25,00	303,00
5/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	440,00	25,00	313,00
Въезд на отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	315,00
Отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	315,00
Общая протяжённость		2 300,00		
Описательная характеристика маршрута в 3-й год				
Вскрыша (порода)				
Участок маршрута транспортировки	Поверхность дороги	Протяжённость, м	Ширина дороги, м	Высота отметки, м
Забой	Гравийное покрытие	25,00	25,00	240,00
Выезд из забоя	Гравийное покрытие	25,00	25,00	240,00
1/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	259,00
2/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	280,00
3/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	298,00
4/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	316,00
5/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	328,00
Въезд на отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	330,00
Отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	330,00
Общая протяжённость		2 400,00		
Описательная характеристика маршрута в 4-й год				
Вскрыша (порода)				
Участок маршрута транспортировки	Поверхность дороги	Протяжённость, м	Ширина дороги, м	Высота отметки, м
Забой	Гравийное покрытие	25,00	25,00	225,00
Выезд из забоя	Гравийное покрытие	25,00	25,00	225,00
1/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	249,00
2/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	274,00
3/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	293,00
4/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	322,00
5/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	460,00	25,00	338,00
Въезд на отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	340,00
Отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	340,00
Общая протяжённость		2 400,00		
Описательная характеристика маршрута в 5-й год				
Вскрыша (порода)				
Участок маршрута транспортировки	Поверхность дороги	Протяжённость, м	Ширина дороги, м	Высота отметки, м
Забой	Гравийное покрытие	25,00	25,00	205,00
Выезд из забоя	Гравийное покрытие	25,00	25,00	206,00
1/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	480,00	25,00	230,00
2/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	480,00	25,00	260,00
3/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	480,00	25,00	292,00
4/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	480,00	25,00	320,00
5/5 маршрута транспортировки	Гравийное покрытие	480,00	25,00	347,00
Въезд на отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	349,00
Отвал	Гравийное покрытие	25,00	25,00	350,00
Общая протяжённость		2 500,00		

Определение наиболее благоприятных комбинаций состава парка карьерной техники производится на основе предоставленной анкеты от клиента.

Результат расчёта по первому году проекта отражён на рисунке №3, погодовой расчёт отображён в таблице №4.

Рисунок 3 – Сравнительная оценка себестоимостей и часовых производительностей наиболее благоприятных комбинаций состава парка техники в 1-й год проекта. Учитываются условия эксплуатации на производственной площадке и текущие цены на технику.

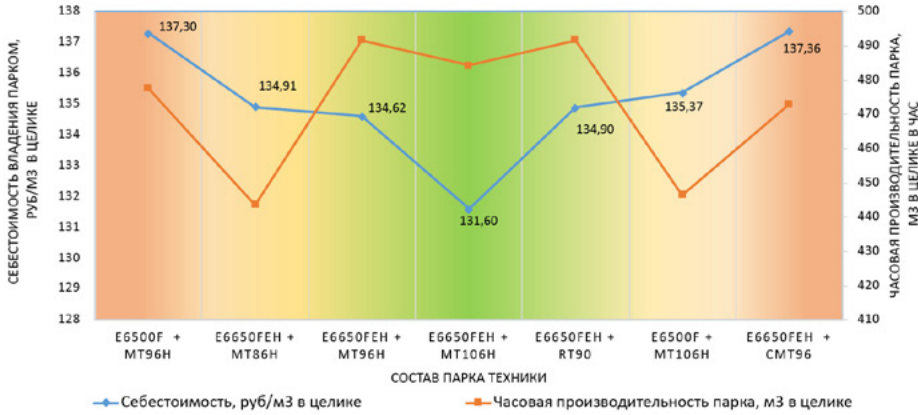


Таблица 4. Оптимальный парк машин исходя из условий задачи:

НАИМЕНОВАНИЕ	ЕД. ИЗМ.	ГОД 1	ГОД 2	ГОД 3	ГОД 4	ГОД 5
ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ ТЕХНИКА К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ						
Экскаватор	Модель	E6650FEN	E6650FEN	E6500F	E6650FEN	E6650FEN
Количество	Ед.	2	2	4	3	4
Себестоимость	руб./м3 с НДС	40,19	39,55	47,99	46,72	40,15
Самосвал	Модель	MT106H	MT96H	MT106H	MT106H	MT106H
Количество	Ед.	7	8	11	11	15
Себестоимость	руб./м3 с НДС	91,41	96,79	105,23	103,60	88,44
Общая себестоимость	руб./м3 с НДС	131,60	136,34	153,22	150,32	128,59
ОПТИМАЛЬНАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРОЕКТЕ						
Экскаватор	Модель	E6650FEN	E6650FEN	E6650FEN	E6650FEN	E6650FEN
Количество	Ед.	2	2	3	3	4
Себестоимость	руб./м3 с НДС	40,19	39,55	42,58	46,72	40,15
Самосвал	Модель	MT106H	MT106H	MT106H	MT106H	MT106H
Количество	Ед.	7	9	11	11	15
Себестоимость	руб./м3 с НДС	91,41	105,46	105,23	103,60	88,44
Общая себестоимость	руб./м3 с НДС	131,60	145,01	147,81	150,32	128,59
Отклонение от теоретического	%	0,00%	5,98%	-3,66%	0,00%	0,00%



Рисунок 4 – Общий вид машин, входящих в состав оптимального парка техники.

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПАРКА
ЭКСКАВАТОРОВ



- Амортизационные отчисления, страхование и транспортный налог
- Сервис и техническое обслуживание
- Расходные части (коронки ковша, ремонт ковша)
- Топливо
- ФОТ и содержание операторов

Исходя из алгоритма «Русбизнесавто», дифференцируются среднегодовые затраты на владение парком карьерной техники в пересчёте на единицу горной массы (рис. 5).

Клиент компании получает производственные и экономические данные, отражающие эффективность эксплуатации целесообразного парка техники на срок ведения проекта. Некоторые из предлагаемых параметров представлены в таблице №4. Расчёт показателей ведётся, согласно обновлению машин по достижению их предельного ресурса, что можно наблюдать на 5 году эксплуатации.

Компания «Русбизнесавто» готова помочь в расчёте парка техники, согласно имеющимся условиям эксплуатации и задач клиента. Заказчику будут предложены оптимальные машины для выполнения требуемого объёма работ и технико-экономическое обоснование расчёта. Это позволит спланировать работу парка.

Благодаря статусу официального дистрибьютора ведущих мировых брендов строительной и карьерной техники LGCE, LGMG, Zoomlion, компания «Русбизнесавто» оперативно осуществляет ремонт машин на площадке клиента (работает более 200 бригад ВТО), что также положительно влияет на итоговую экономику проекта.



КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПАРКА САМОСВАЛОВ



- Амортизационные отчисления, страхование и транспортный налог
- Сервис и техническое обслуживание
- Расходные части (кузов, шины)
- Топливо
- ФОТ и содержание операторов



Таблица №4. Техничко-экономические параметры при эксплуатации техники.

НАИМЕНОВАНИЕ ПАРАМЕТРА	ЕД. ИЗМ.	ГОД 1	ГОД 2	ГОД 3	ГОД 4	ГОД 5
ЭКСКАВАТОРЫ						
Среднемесячная производительность экскаватора в целике	тыс. м3 / мес.	183 834	166 254	164 105	167 657	137 456
Часовой запас топлива по объёму топливного бака	час	18,48	13,27	19,85	13,27	13,27
Годовые затраты на дизельное топливо на парк экскаваторов	тыс. руб/год	41 585	57 217	56 637	86 550	70 959
Плановая наработка ковша экскаватора до капитального ремонта	час	8 833	8 833	8 833	8 833	8 833
Среднее количество ремонтов ковша в год	раз/год	0,76	0,76	0,74	0,76	0,62
Стоимость ремонтов ковшей на парк экскаваторов	тыс. руб/год	1 231,72	1 231,72	1 801,88	1 840,89	1 509,27
Фонд оплаты труда операторов на парк экскаваторов в год	тыс. руб/год	13 480	13 480	19 471	19 471	19 471
Затраты на содержание операторов на парк экскаваторов по среднему объёму в год	тыс. руб/год	25 947	25 947	37 483	37 483	37 483
Стоимость ежегодного транспортного налога на экскаватор	рублей/ год	11 750	11 750	11 750	11 750	11 750
Средняя ежегодная стоимость владения парком экскаваторов	тыс. руб/год	116 538	130 504	166 065	191 541	140 523
САМОСВАЛЫ						
Объём перевозимой горной массы самосвалом за рейс в целике	м3	32,54	32,54	32,54	32,54	32,54
Среднее количество циклов	цикл/час	2,13	1,89	1,84	1,84	1,69
Общее время цикла	мин	18,31	20,55	21,12	21,12	22,92
Средняя скорость движения груженым	км/ч	17,86	16,52	16,52	16,52	14,49
Средняя скорость движения порожним	км/ч	29,43	29,43	29,43	29,43	29,66
Часовая производительность одного автосамосвала	т/час	159,46	141,54	137,63	137,63	126,53
Сменная производительность одного самосвала	т/смена	1 674	1 486	1 445	1 445	1 328
Часовой запас топлива по объёму топливного бака	час	22,73	22,02	21,87	21,87	21,44
Ходимость шин	сутки	275,91	265,48	261,73	261,49	273,07
Среднегодовые затраты на шины на парк автосамосвалов	тыс. руб/год	19 438	25 659	31 018	31 451	25 983
Штатное количество операторов на парк самосвалов	человек	29,00	38,00	46,00	46,00	46,00
Фонд оплаты труда операторов на парк автосамосвалов	тыс. руб/год	40 177	52 646	63 730	63 730	63 730
Затраты на содержание операторов на парк самосвалов	тыс. руб/год	78 818	103 273	125 019	125 019	125 019
Средняя ежегодная стоимость владения парком самосвалов	тыс. руб/год	265 100	348 023	434 859	424 740	309 536

УРАЛ-АГРО

31я специализированная выставка
сельскохозяйственной техники и оборудования

2024

2-4 апреля

(343) 310-15-13, +7 912-28-25-118
MARKETOLOG-RTPS@MAIL.RU
WWW.URALAGRO.INFO

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,
ПОС. БОЛЬШОЙ ИСТОК, УЛ. СВЕРДЛОВА, 42.
КООРДИНАТЫ - 56.725602, 60.756225

Правительство Свердловской области Министерство агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области

Генеральный спонсор

РОСТСЕЛЬМАШ

Генеральный информационный партнер



Учебно-исследовательский партнер



Оператор выставки

Б-ИСТОКСКОЕ РТПС

Какой будет выставка MiningWorld Russia 2024: интервью с директором выставки



— Какие основные изменения произошли с выставкой MiningWorld Russia в 2023 году?

— Я могу с уверенностью сказать, что в 2023 MiningWorld Russia побил все свои рекорды. Рост спроса на выставочную площадку по сравнению с 2022 годом был действительно колоссален. Количество участников MiningWorld Russia 2023 выросло в два раза — до 368 компаний (178 в 2022-м). В связи с этим мы арендовали дополнительные площади и выставка прошла в трех залах, а не в двух, как было ранее. Экспозиция выставки заняла 16 тыс. кв м — рост так же в два раза по сравнению с прошлым годом.

Кроме того, увеличилось и количество посетителей выставки. В 2023 году 8 299 специалистов пришли на MiningWorld Russia 2023, что на 51% больше, чем в прошлом году. Из них 4 890 специалистов посетили выставку впервые. Важно отметить, что посетители выставки — это целевая аудитория наших участников — 73% специалистов принимают решения о закупках в своих компаниях.

— Что мы можем ожидать от MiningWorld Russia 2024?

— Прежде всего хочу отметить, что мы снова идем на рекорд! Уже на данный момент количество участников на 20% превышает рекордную

цифру текущего года. Свое участие в выставке на сегодняшний день подтвердили более 450 компаний, и более 100 из них впервые примут участие в MiningWorld Russia. Новинки компании-участницы представят в 12 тематических разделах выставки, охватывающих оборудование и прочие решения для всех этапов работ с твердыми полезными ископаемыми: от разведки месторождений до транспортировки и обработки. Это неоспоримая ценность выставки, ведь посетители смогут найти все необходимое оборудование для горнодобывающего производства на одной площадке, а также ознакомиться с ним вживую.

В 2024 году экспозиция займет сразу четыре выставочных зала, а не три, как в 2023 году. Это значит, что на три дня весь первый павильон МВЦ «Крокус Экспо» будет отдан под демонстрацию оборудования и технологий для горнодобывающей и горнообработывающей промышленности. Экспозиция действительно будет очень насыщенной, свои новинки продемонстрируют как многолетние участники выставки, так и дебютанты.

— Какие компании уже подтвердили свое участие в MiningWorld Russia 2024?

Как я сказала ранее, интерес компаний к предстоящей выставке еще выше, чем в рекордном 2023 году. Количество участников уже на данный момент на 20% превышает показатели 2023 года. Свое участие в MiningWorld Russia 2024 подтвердили крупнейшие российские и иностранные производители и поставщики: «Каммаш ДСО», «ТЯЖМАШ», «Белаз», «АлтайБурМаш», «ИЗТМ-Инжиниринг», «Спецмаш», «Аконит», «Карьер-Сервис», «Четра», «Альфа Балт Инжиниринг», «Цемек Минералс», «Кронштадт», А»9 Системс», «Сумитек Интернейшнл», «ПК ОлМаг», «СОМЭК», «ИТОМАК», TRIANGLE, «АгроПромШина», «АСТЕХ Индастриз», «Север Минералс», НТЦ «Бакор» и многие другие.

Выставка также подтверждает свою международную составляющую: среди участников будут представители таких стран как: Бельгия, Италия, Германия, Финляндия, Перу, Южная Африка, Индия, Казахстан, Китай, Турция.

В международной экспозиции свое оборудование представят: Delta Rock Company, Asos Process Makina, Global Mining Equipment, Finsad Group, Forward Heavy Industry Machinery, Standart Pompa и многие другие.

Фокусным направлением выставки 2023 году является раздел «Запчасти, комплектующие и

сопутствующие материалы», а также его подраздел «Шины для горной промышленности». Причина такого фокуса заключается в высокой заинтересованности посетителей конкретно этим оборудованием. По данным опроса за 2023 год, 40% посетителей выставки испытывает особый интерес запчастям и комплектующим.

Особенно хочется отметить специальную экспозицию выставки «Территория тяжелой техники», где производители и поставщики представляют действующие и концептуальные образцы оборудования. Участники выставки демонстрируют буровые установки, экскаваторы, самосвалы и другие колесные и гусеничные транспортные средства для осуществления различных операций в горнодобывающем деле. Эта экспозиция по праву считается настоящей жемчужиной выставки, потому что именно здесь посетители смогут вживую ознакомиться с реальными единицами техники, увидеть все своими глазами.

— Какой будет деловая программа предстоящей выставки?

— Перед тем как формировать повестку деловой программы мы разговариваем с представителями отрасли, проводим опрос по интересующим их темам. Наши посетители — недропользователи — особенно подчеркивали важность личных встреч на выставке, обмена опытом использования нового оборудования и технологий, обслуживания техники, поиска и обучения персонала. Центральным событием деловой программы станет Форум лидеров горнодобывающей отрасли, в рамках которого пройдут дискуссии и практические сессии, и представители компаний-лидеров поделятся с коллегами практикой применения цифровых технологий, искусственного интеллекта, автоматизации в работе горных предприятий, расскажут о том, чем заменяют оборудование и программное обеспечение, как решают проблемы дефицита кадров.

Лучшие эксперты отрасли представят аналитику, последнюю статистику, цифры и факты, тренды. Также в рамках программы состоятся экспертные конференции «Золото и технологии», «Технологии переработки и обогащения минерального сырья», «Геологоразведка», Круглый стол по комплектующим и технологиям для роста эффективности горного производства.

Уже традиционно в рамках MiningWorld Russia совместно с ГК «Цифра» мы проводим конкурс эффективных цифровых проектов

горнодобывающих предприятий «Горная индустрия 4.0». Конкурс направлен на поощрение инженерных и IT-команд, реализующих цифровые проекты, а также на популяризацию наиболее эффективных практик повышения безопасности и эффективности горной индустрии. Мы уже получаем заявки на участие в конкурсе, а экспертное жюри отберет победителей, награждение состоится на площадке выставки.

Наши партнеры помогают делать деловую программу выставки событием, которое нельзя пропустить - Соорганизатор деловой программы ГК «Цифра», Интеллектуальный партнер - НО «Women In Mining», Соорганизатор конференций по золоту и геологоразведке - журнал «Золото и технологии».

В 2024 выставка MiningWorld Russia обязательно порадует посетителей масштабной и интересной экспозицией, станет главным событием для горной отрасли, проводимым в Москве, а также послужит источником идей для развития бизнеса для тысяч специалистов горнодобывающих компаний.

Приходите и приезжайте на выставку MiningWorld Russia 2024!



Правительство
Челябинской области



Министерство дорожного
хозяйства и транспорта
Челябинской области

ВЫСТАВКА-ФОРУМ

ДОРОЖНЫЙ СЕЗОН: ОПЫТ. РАЗВИТИЕ. ИННОВАЦИИ.



г. Челябинск, Radisson Blu Hotel, ул. Труда 179



18-19 апреля

Генеральные информационные партнеры:

CHEL.DK.RU

Официальный печатный орган Министерства транспорта РФ
Транспорт России
Ведомственный печатный орган Министерства транспорта РФ

АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ДОРОГИ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО

ЭКСПОЧЕЛ
ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

www.expochel.ru
8 (951) 437 40 82

SPEC-TECHNIKA.RU

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



При поддержке

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

LOGISTIKA EXPO

ВАШ КУРС НА УСПЕХ

Международная выставка логистики,
транспорта, складской техники
и оборудования

28–31 мая 2024

Крокус Экспо, Москва

Организатор



Партнёр



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



**27-28
МАРТА**

г. Новый Уренгой



ВЫСТАВКА «ГАЗ. НЕФТЬ. НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – КРАЙНЕМУ СЕВЕРУ»

в рамках

**ЯМАЛЬСКОГО
НЕФТЕГАЗОВОГО
ФОРУМА**

СИБЭКС SERVICE

ООО «Выставочная компания Сибэкспосервис», г. Новосибирск

Тел.: +7 (383) 335-63-50, e-mail: vkxes@yandex.ru, www.ses.net.ru



2024